



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE
MÉXICO.**

CENTRO UNIVERSITARIO UAEM AMECAMECA

**FINANZAS TECNOLÓGICAS COMO ESTRATEGIA
FINANCIERA EN EL POSICIONAMIENTO DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

T E S I S

**QUE PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIADA
EN ADMINISTRACIÓN**

P R E S E N T A:

LIZETH MEJIA SANTOS, 1623725

ASESOR DE TESIS:

DR. ROBERTO MORENO ESPINOSA

ÍNDICE

GLOSARIO	4
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1	11
1.1. Antecedentes	11
1.2. Planteamiento del problema.....	14
1.3. Justificación	15
1.4. Pregunta de investigación.....	16
1.5. Objetivo general.....	16
1.6. Objetivos específicos.....	16
1.7. Supuesto de investigación	17
METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	17
1.8. Tipo de investigación	17
1.9. Nivel de investigación.....	17
1.10. Diseño de investigación	18
LÍMITE ESPACIO Y TIEMPO	20
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	21
CAPÍTULO 2:00 LA EMPRESA Y SU SOFTWARE	22
2.1. Antecedentes de la empresa.....	22
2.2. Concepto de empresa	24
2.3. Clasificación de la empresa	25
2.4. La pequeña y mediana empresa.....	31
2.4.1. Antecedentes de PYMES	31
2.4.2 Características de la Pequeña y Mediana Empresa	32
2.5. ERP	34
2.5.1 Concepto de ERP	34
2.5.2 Antecedentes del software empresarial.	35
2.5.3 Software empresarial	36
2.5.3 Herramientas básicas necesarias para encontrar a las Fintech.....	38
CAPÍTULO 3:00 PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	41

3.1. Financiamiento	41
3.2. Tipos.....	42
3.3 Fuentes	44
3.4. Clasificación.....	47
3.5. Autoridades reguladoras.....	51
3.6. Crédito y préstamo	53
3.7. Problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas para la captación de recursos	61
3.8. Desconfianza de préstamos externos.....	64
3.9. Falta de fuentes de financiamiento confiables	65
3.10. Estrategias de posicionamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas	68
CAPÍTULO 4:00 ALCANCES Y LIMITACIONES DE LAS FINTECH	70
4.1. Fintech	70
2.6. Características y beneficios	71
2.7. Fintech como generadora de recursos para las Pequeñas y Medianas Empresas	76
4.4. Gestión de finanzas personales y empresariales.....	78
4.5. Educación Financiera	80
4.6. Curso a Pequeñas y Medianas Empresas del uso de herramientas digitales .	81
4.7. Financiamiento de proyectos.....	82
4.8. Identificación de robo y fraude	86
4.9. Sistema de pago móvil.....	89
4.10. Páginas web.....	93
4.11. Fiscalización de recursos, impuesto en el uso de servicios digitales	95
4.12. Marco legal o normativo de las Fintech	97
CONCLUSIONES.....	101
PROPUESTA.....	112
FUENTES DE CONSULTA	113

GLOSARIO.

TERMINO	DEFINICIÓN
Fintech	Son empresas innovadoras que están emergiendo en los últimos años y que ofrecen nuevas soluciones financieras con el soporte de las nuevas tecnologías.
Tecnología	Es el conjunto de conocimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada para alcanzar un determinado objetivo o resolver un problema.
PYMES	Hace referencia a las pequeñas y medianas empresas.
Software	Conjunto de programas y rutinas que permiten a la computadora realizar determinadas tareas.
ERP	Es un conjunto de aplicaciones de software integradas, que nos permiten automatizar la mayoría de las prácticas de la empresa relacionadas con los aspectos operativos o productivos.
Empresa	Grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.
Crowdfunding	Cooperación colectiva, llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos, se suele utilizar Internet para financiar esfuerzos e iniciativas de otras personas u organizaciones”
Insurtech	Se refiere al fenómeno de startups que están innovando utilizando la tecnología para mejorar, fundamentalmente, el modelo de negocio de seguros actual.
Página web	Es un documento accesible desde cualquier navegador con acceso a internet, y que pueden acceder a audio, video o texto.

NFC	Es una sigla que alude a la expresión inglesa “Near field communication”, que puede traducirse al castellano como “Comunicación de campo cercano”.
Pagos MST	Pagos de transmisión segura magnética.
Wallets	Es mejor conocido como billetera móvil o billetera digital.
Digital	Máquina que suministra los datos mediante dígitos o elementos finitos o discretos.
Compras online	Es la acción voluntaria de adquirir un bien o contratar un servicio a distancia, por medio de internet, a cambio de un precio.
Dispositivo móvil	Es un aparato de pequeño tamaño, con algunas capacidades de procesamiento, con conexión permanente o intermitente a una red, con memoria limitada, que ha sido diseñado específicamente para una función, pero que puede llevar a cabo otras funciones más generales.
Smartphone	Teléfono celular con pantalla táctil, que permite al usuario conectarse a internet, gestionar cuentas de correo electrónico e instalar otras aplicaciones y recursos a modo de pequeño computador.
CRM	Un software de CRM (gestión de relaciones con clientes) es una herramienta diseñada para ayudar a su organización a brindar a los clientes una experiencia única y perfecta, además de crear mejores relaciones.
BI	Business Intelligence o Inteligencia empresarial, se refiere a la utilización de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones dentro de la misma.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene por nombre las Fintech como estrategia financiera en el posicionamiento de las pequeñas y medianas empresas. Las Fintech son empresas que brindan servicios de financiamiento a través de la tecnología, siendo más accesible de obtener, son más precisas en su gestión, incluso se consideran innovadoras al otorgar una prestación que cumple las expectativas de los clientes, arribando en su totalidad a la sociedad, por tener como beneficio la divulgación de su función, a través de la herramienta mejor conocida como internet.

En la actualidad las Fintech están consolidándose como un medio de financiamiento, que abrirá oportunidades principalmente a empresas que están por comenzar su actividad y que por mucho tiempo han buscado un servicio que se caracterice por no poner tanto acabamiento, inclusive adapta una asesoría para que sus clientes se vuelvan expertos al tomar decisiones, por lo que este servicio se está volviendo pionero en impulsar a empresas que han pasado tiempo en una situación ardua o difícil.

Este tema es de vital importancia, porque la mayoría de las empresas mexicanas son PYMES, se han realizado diversos estudios donde muestran las causas de su clausura definitiva, lo que ha ocasionado esto y que la gran parte de empresas no dispone, es el financiamiento. Si descubrieran el servicio al que nos referimos, se conseguiría un gran impacto, para reforzar su posicionamiento que es lo primordial, pero así mismo se desarrollaría como consecuencia, empleo, riqueza para el país, diversidad de productos de calidad, expansión, es decir poder llegar a más clientes. La implementación de este servicio puede significar el triunfo para estas empresas.

Esta indagación es efectiva, porque muestra pluralidad en su estructura, puesto que manifiesta cubrir la exigencia de sus clientes, al diseñar productos y servicios que sean sencillos de comprender, quien se interese en su adquisición se lleva también una agradable experiencia, además se enfoca principalmente en hacer del conocimiento del lector, el aprovechamiento de estas estrategias, como una transformación del sector financiero.

Este estudio tiene como principal objetivo Identificar qué tipo de estrategias financieras Fintech, son necesarias como alternativa de solución, para lograr el posicionamiento en el mercado en las pymes. Estas estrategias deben demostrar por qué han llegado a ser un servicio tan competente y porque cada empresa tiene distintas necesidades al buscar financiamiento, así mismo la agilización para obtener la capital, que se debe lograr para continuar con las funciones e intervenir en el crecimiento de la empresa, hasta lograr lo que tanto espera esta indagación que es el posicionamiento.

El trabajo de investigación se encuentra constituido por cuatro capítulos, que se denominan de la siguiente manera:

1. Protocolo
2. Empresa, antecedentes y desarrollo
3. Problemas de financiamiento en las PYMES
4. Alcances y limitaciones de las Fintech

El primer capítulo designado: “protocolo”, da pie a conocer la historia de las Fintech, a través del tiempo, donde se deberá prestar mucha atención, para localizar los avances que se han tenido hasta la actualidad, prosiguiendo con el planteamiento del problema, donde se especifica los más comunes, por los que han pasado las PYMES para la captación de capital, mientras que en la justificación se efectúa el rendimiento que tendrán las empresas al implementar este servicio, la pregunta de investigación cuestiona si este servicio ayudará a situar a empresas que han demorado por la búsqueda de un financiamiento adecuado.

Los objetivos nos especificarán que este estudio está enfocando en que las PYMES logren un posicionamiento, con la asistencia de este nuevo medio de financiamiento, de igual forma con el supuesto de investigación nos hace darnos cuenta de la capacidad que tienen las Fintech para cumplir con los beneficios que esperan los clientes, mientras que en la metodología abarca tres aspectos fundamentales que son los siguientes: tipo de investigación, nivel de investigación y diseño de investigación.

En el segundo capítulo denominado: “Empresa, antecedentes y desarrollo”, está constituido por nueve temas, comenzando por los antecedentes de la empresa donde

se localiza la historia que la integra, destacando los acontecimientos más esenciales, continuando con el concepto de la empresa, en el que se formula muy explícitamente la idea de lo que es una empresa, para que sea del entendimiento del lector, posteriormente se encuentra la clasificación de la empresa que suele abarcar varios aspectos para comenzar la actividad empresarial, es por ello que retomamos este contenido en esta indagación.

Más adelante se habla sobre la Pequeña y mediana empresa, para comprender como se han distinguido por comenzar desde el núcleo familiar, seguidamente se detecta los antecedentes de las PYMES, donde se subrayan los años setenta como reconocimiento de la misma, aunque sabemos que ha tomado gran relevancia desde tiempos muy remotos, mientras tanto se prosigue con sus características, donde se consigue describirlas a la perfección, continuando con las ERP, mejor conocido como “planificación de recursos empresariales”, y se designa como un software que se encarga de acrecentar el capital.

En el concepto de las ERP se podrá encontrar para qué sirven estos paquetes de software en las empresas y como han llegado transformarlas, así mismo nos hace ver el gran significado que tiene conocerlas, posteriormente se habla acerca del software empresarial, mencionado que existen distintos tipos, cada uno con alguna función en específico y diseñados acorde a cada empresa, por último, están las herramientas básicas para encontrar las Fintech, que son indispensables para que cada herramienta Fintech realice su función correctamente.

En el tercer capítulo que lleva por nombre: “Problemas de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas” se compone de 10 subcapítulos, en el primero se encuentra el financiamiento y que repercute demasiado en este estudio, por ser una de las principales razones por las que surge las Fintech, en lo sucesivo están los tipos de financiamiento, para una mejor toma de decisiones, es necesario conocer cual se acopla más a lo que busca la empresa, siguiendo así con las fuentes de financiamiento donde se podrá hallar las fuentes internas y externas.

Posteriormente está la clasificación, en ella se explica más a fondo que puede darse a corto y largo plazo, cuales créditos y préstamos se incluyen en cada uno. Seguidamente están las autoridades reguladoras, aquellas que regulan la actividad de las instituciones financieras, explicando también cuantas hay en el país; más adelante se aborda el tema de crédito y préstamo donde es fundamental prestar mucha atención, para conocer las diferencias, en qué consisten, cuáles son sus criterios y elementos.

A continuación, se encuentra la problemática de las pequeñas y medianas empresas para la captación de capital, se trata de uno de los temas más interesantes que puede tener la investigación, porque se está atravesando por una situación en la que se debe tomar medidas, para salvar la mayor parte de las empresas que están pasando por un problema de financiamiento, esto se puede lograr con el apoyo de la estrategia financiera Fintech. Posteriormente se menciona la desconfianza de préstamos externos, donde se resalta la desinformación que como sociedad pasamos y esto nos genera una gran incertidumbre para acudir a una institución financiera.

Así mismo se encuentra la falta de financiamiento, aquella que al revisarla se encontrarán con una gran impresión, porque tal vez la sociedad lo está catalogando de una manera incorrecta, de igual forma se localiza los aspectos necesarios que debe tener en consideración una empresa al solicitar un crédito o préstamo. Finalmente están las estrategias de posicionamiento para las pequeñas y medianas empresas, cuya principal función será guiar a las PYMES a conseguir y persistir por sus objetivos.

En lo sucesivo se encuentra el capítulo cuatro, que lleva por nombre: “Alcances y limitaciones de las Fintech”, está constituido por 12 temas, el primero se denomina Fintech. En este tema se expresa su concepto y para qué sirve este nuevo servicio financiero, posteriormente se encuentra las características y beneficios, donde se encuentran las más específicas, asociadas principalmente para apoyar a las PYMES a encontrar financiamiento, pero sobre todo se describe este servicio para saber en qué consiste y conocerlo más a fondo.

El siguiente tema tiene por nombre: Las Fintech como generadora de recursos para las Pequeñas y Medianas Empresas. En este contenido se desarrolla como el servicio

Fintech, brinda soluciones de financiamiento a las PYMES. Más adelante se acontece el tema de gestión de finanzas personales y empresariales, estos asuntos son importantes para poder invertir, ahorrar o tomar decisiones asertivas en cuanto a nuestro dinero. También se encuentra el tema Educación financiera, indispensable para tomar con responsabilidad los créditos o préstamos.

En el tema de cursos a Pequeñas y Medianas Empresas del uso de herramientas digitales, podrán conocer cómo se capacita para entender, sacar mejor provecho de ellas y manejarlas adecuadamente, para poder conseguir los recursos que se requieren. También se incluye el tema de Financiamiento de proyectos, en donde se impulsa una idea o empresa que está por comenzar a conseguir sus objetivos, a través de inversionistas que están dispuestos a apoyar esa idea o empresa. En cuanto al tema Identificación de robo y fraude, se comprende todas aquellas medidas para evitar una estafa y se otorga una mayor seguridad al usuario.

El contenido de sistema pago móvil, nos apertura a la nueva modalidad más sencilla y sin complicaciones de realizar pagos, dejando a un lado las billeteras y teniendo un mejor control que se realiza a través de una aplicación. Por consiguiente, se encontrará el tema de las Páginas web, donde se contextualiza como han conseguido una transformación conocerlas por informar y ahora por ser pioneras en promocionar empresas y fungirse como bancos digitales. Al pasar al tema: Fiscalización de recursos, impuesto en el uso de servicios digitales, se explica la normatividad que debe cumplir una empresa que ofrece este servicio Fintech y los impuestos establecidos que se deberán pagar.

Por último, se habla del tema marco legal o normativo Fintech, el cual nos hace ver que es muy favorecedor tener una ley que nos respalde como usuarios, los capítulos y principios que la constituyen, como también saber que una empresa fraudulenta puede ser sancionada. Al finalizar la tesis están incorporadas las conclusiones dando un punto de vista muy asertivo que hará constituir una mejor comprensión para el lector y se detallan las propuestas que tienen haber realizado este estudio, así como las propuestas y fuentes de información empleadas en el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO 1

1.1. Antecedentes

En los dos últimos siglos se han tenido grandes avances en la tecnología digital, se han proporcionado nuevas herramientas que permiten obtener mejoras en las organizaciones, en particular las organizaciones que comienzan a incorporarse en el mercado y que buscan adquirir medios de financiamiento para estar en mejores condiciones para poder crecer, una de estas herramientas es. “Fintech” que deriva de las palabras “finance technology” y se utiliza para denominar a las empresas que ofrecen productos y servicios financieros, haciendo uso de tecnologías de la información y comunicación (TIC’S), como páginas de internet, redes sociales y aplicaciones para celulares.” (Condusef, ¿Qué son las fintech?, 2017)

Las Fintech, han llegado a dar un giro a las bancas tradicionales, porque suelen ser más flexibles y eficientes, han transformado el sistema financiero, puesto que hace que las PYMES tengan mayor apertura y se enfoca en ellas porque pretende que alcancen su crecimiento y una innovación que hará que se agilicen sus procesos adquieran o tengan mayor apertura para adquirir lo que necesitan e incluso sus mismas áreas mejoren, debido a que hacen viable contar con una inversión que sea suficiente para realizar sus actividades y puedan conseguir lo necesario y con ello un mejor funcionamiento.

Otro aspecto importante de las Fintech es que cuentan con políticas que regularan su manejo y aseguran tener mayor confianza y una adecuada integridad para acceder a este servicio. Estas herramientas financieras buscan que se logre mayor productividad, a condición de que quien las ponga en práctica en su organización sea capaz de entender cómo funcionan y detectar si es el caso robo o fraude que se esté presentando, así mismo su servicio es más rápido y con un menor costo de adquisición.¹

¹ En lo sucesivo utilizaré el término en inglés “Fintech” derivado de “Finanzas Tecnológicas.”

Las Fintech han pasado a través del tiempo por 3 etapas, la primera se dio en los años 1866 a 1967 donde se creó por primera vez la calculadora financiera, la computadora y se instaló el cajero automático, así mismo se desarrolló el mercado nacional de valores, esta etapa es importante porque en ella se comenzaron a manifestar los avances que eran a través del manejo de la herramienta digital y que hacían que se obtuviera mayor agilización en cuanto a la información que procesaban, además de ser un medio en el cual comenzaban a actualizarse. El término digital se define: como el diseño que tienen las computadoras a través de un código binario en el que se dictaminan sus funciones por medio de lenguajes.

La segunda etapa se dio en los años 1987 a 2008 en donde el término cada vez tenía mayor presencia pues en el año 1991 se lanzó la World Wide Web (www). En la cual se tiene mayor comunicación, se intercambia información y se difunde con otros usuarios, que pueden enriquecer de conocimientos si se utiliza de una manera favorable, además de crearse cuentas financieras en línea. En 1994 se fundó la compañía de comercio electrónico Amazon y un año después la compañía eBay, que se encargan de ventas por internet, en la cual interviene una transacción para obtener el producto que se ha pedido.

En 1998 se fundó la empresa Confinity que posteriormente se transformaría en PayPal. Es una manera de pagar a través de internet de forma segura y con privacidad, por lo tanto, brinda la oportunidad de realizar compras sin tener que dejar los datos bancarios del usuario. En 1999 se funda la empresa china Alibaba Group Holding y es una de las compañías más grandes en el mundo, que se dedica al comercio electrónico; en 2004 se lanza Alipay, se trata de una forma de pago desde el móvil la cual vincula las tarjetas de crédito y es un sistema novedoso por que se utiliza desde la huella digital hasta el reconocimiento facial para realizar el pago sin utilizar intermediarios.

En el año 2005 Aparece en Inglaterra el primer banco sin sucursales físicas que busca ajustarse a las expectativas del cliente y ahorrar tiempo de las personas, incluso generar cada vez más ganancias que un banco tradicional de modo que se adecua a las actividades del cliente. En este mismo año surge en Estados Unidos la plataforma de crowdfunding que es un medio de financiamiento que suele ser en línea y se adapta

a proyectos que no cuentan con los recursos esto puede darse en donaciones o bien a través de un crédito.

En el año 2008 tiene lugar la crisis financiera que trajo consigo desempleo y deterioro del uso de bancos e incluso esto detonó que las Fintech tuvieran una oportunidad de mercado para que más usuarios quisieran acceder a este servicio puesto que es una alternativa para el desarrollo económico.

La tercera etapa se da en el año 2009 en que inicia operaciones la plataforma Kickstarter en Nueva York esta plataforma se encarga de financiar proyectos que son innovadores y creativos. En este mismo año surge la moneda virtual bitcoin, es un medio que se utiliza para pagar un producto o servicio de forma segura que se encuentre en el medio digital

En el año 2011 se crea el servicio de transferencia de dinero Transferwise. Es una plataforma que se encarga de mandar el dinero al lugar donde se esté solicitando en un plazo establecido, no establece comisiones tan elevadas como los bancos tradicionales y se puede realizar de una manera fácil. En el año 2011 se constituye la empresa Ant Financial Services Group, es la mayor Fintech en el mundo que cuenta con gran adquisición monetaria, ha sido utilizada por una gran cantidad de usuarios, que ha remplazado a grandes bancos que se encuentran en el mercado, pero no solo eso sino también ha buscado obtener beneficios para quien cuenta con su servicio.

“En la actualidad Se estima que un 60% de todas las empresas jóvenes FinTech que operan hoy en América Latina habrían surgido entre 2014 y 2016.” (Francisco Gonzalez Días, 2018) En México se ha aprobado la ley Fintech, que ha tenido ventajas por que funcionan como un medio de financiamiento a empresas que están por comenzar e incluso se encuentran diversas fintech operando en el país como micro préstamos digitales que hacen que las empresas puedan ahorrar a comparación de utilizar otro sistema financiero y obteniendo mayor liquidez y transparencia.

1.2. Planteamiento del problema

Actualmente se considera que el problema de mayor impacto es el desconocimiento de fuentes de financiamiento confiables, que les haga ver el rubro que deben seguir para tener una permanencia en el mercado, al no contar con ello no se pueden tomar decisiones, no se tiene la certeza de que áreas necesitan mayor inversión para lograr una ventaja competitiva. Esto sucede en las Pymes pese a que se enfrentan a problemas de desconfianza en cuestión de préstamos externos por la no credibilidad de no aprovechar los recursos, ocasionando que no puedan tener la seguridad de los resultados que están obteniendo periódicamente, para saber si han obtenido utilidades.

Una de las debilidades es que el administrador de las pymes no busca financieros de calidad. Se debe hacer hincapié que “la principal fuente de financiamiento para las unidades económicas es el sistema financiero formal, así lo resalta el 53.2% de las microempresas con financiamiento, el 68.9% de las empresas pequeñas y el 79.3% de las medianas. Los créditos otorgados por proveedores representan la segunda fuente de financiamiento de las empresas pequeñas y medianas con el 38.1% y el 40.3% respectivamente, en tanto que para las microempresas fueron los recursos propios con un 28.7%.” (INEGI, Bancomext, 2016)

Los problemas se desencadenan de falta de fuentes financieras, que sea el sustento para hacer lo correcto y llegar a las metas propuestas, de lo contrario si se niegan a los préstamos externos se tendrá una consecuencia más, que es la falta de liquidez, falta de capacidad para actuar ante imprevistos futuros, se cree que es de rigor tener una asesoría oportuna. Por lo general quien se ve más afectado es el emprendedor quien realiza todas las actividades relacionadas a la gestión lo cual hace que recaiga toda la responsabilidad sobre una sola persona, que frecuentemente suele ser el propietario de la Pyme, y el cual muchas veces no cuenta con el conocimiento y la capacitación adecuada para tales efectos.

Esto sucede porque en muchas pequeñas compañías prefieren ahorrar dinero a contratar al personal adecuado para tales operaciones. Se debe tener en cuenta que de la misma forma afecta a la sociedad con gran impacto puesto que las pymes generan un 78% de empleo y si estas no cuentan con la solvencia se tendrá como resultado una gran rotación de empleados, esto se presenta al no poder cumplir con el pago de su sueldo y sobre todo ocasiona que no se genere adecuadamente riqueza para el país como motor económico ya que es importante resaltar que aportan el 42% al producto interno bruto de México.

1.3. Justificación

El presente estudio muestra uno de los principales problemas que mayor impacto tienen las Pymes y una de las principales causas de llevarlas a la quiebra es la falta de fuentes de financiamiento. El motivo de la presente investigación tiene por finalidad llevar a cabo “la gestión de finanzas personales y empresariales, ofrecer educación financiera, pagos, créditos, financiamiento de proyectos, dar soluciones de identidad y fraude.” (Condusef, ¿Qué son las fintech?, 2017)

Llevar a cabo el uso de las Fintech en las pymes, pretende que lleguen a un posicionamiento en el mercado para realizar sus actividades sin tener la incertidumbre de que su financiamiento sea insuficiente, sino al contrario preparar al personal especializado para que obtenga resultados y que su perfil sea adecuado a su puesto obteniendo empleos estables y se potencie el desarrollo del comercio electrónico en el país.

Además, con el manejo de las Fintech propone agilicen los procedimientos, pues se lleva a cabo la automatización. “Esta automatización supone una gran ventaja para las Pymes porque los procesos, costos en gente, tiempo y horas de habilidad invertidas en ello son mejor aprovechados en otros procesos más estratégicos e importantes para la operación en el desarrollo empresarial.” (Medrano, 2019)

Otro aspecto importante que se pretende resolver es que las Fintech al ser flexibles harán que se obtenga el préstamo requerido en contraste a las bancas tradicionales que sus intereses son excesivos y que las pymes con ello cuenten con liquidez para hacer frente a sus obligaciones, contando con un sistema novedoso. “En México actualmente existen 330 empresas Fintech, prevé dos principales figuras o instituciones, que serán autorizadas, reguladas y supervisadas por la SHCP, el Banco de México y la CNBV, buscando que las ITFs. (Instituciones de Tecnología financiera) cuenten con un buen funcionamiento; seguridad de la información; protección de los intereses del público, y prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.” (SHCP, 2018)

1.4. Pregunta de investigación

¿Las estrategias financieras Fintech, como fuentes de financiamiento ayudarán en el posicionamiento de mercado a las pymes?

1.5. Objetivo general

Identificar qué tipo de estrategias financieras Fintech, son necesarias como alternativa de solución, para lograr el posicionamiento en el mercado en las pymes.

1.6. Objetivos específicos

- Seleccionar la estrategia financiera Fintech, para que las PYMES puedan acceder a mayor financiamiento y con ello generar liquidez.
- Mostrar las características del servicio financiero tecnológico, que potencialice de manera eficiente la solución de las necesidades financieras en las pymes.
- Identificar el impacto financiero que tiene la implementación de las estrategias financieras Fintech al aplicarlas en una pyme.

1.7. Supuesto de investigación

Las Fintech constituyen estrategias financieras, que son favorables para la obtención de financiamiento por parte de las PYMES; de igual manera muestran más beneficios al contar con servicios más accesibles y eficientes que al ser puestos en práctica suelen ser más sencillas de llevar a cabo, consiguiendo la agilización de sus procesos, incluso causa un gran impacto, porque cuenta con un sistema novedoso y más inclusivo para captar capital, que a favor de las PYMES les representa la oportunidad para un posicionamiento en el mercado.

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

1.8. Tipo de investigación

El desarrollo de esta investigación se realizará dentro de un enfoque cualitativo debido a que se investigará las estrategias financieras y sus características, en bibliografías, así como referencias web, determinando las Fintech como fuentes de financiamiento para las pymes, permitiendo que se brinde productos y servicios financieros, innovadores, accesibles, con mayor flexibilidad, que generen ahorro y se realice mediante la utilización de las tecnologías.

1.9. Nivel de investigación

El nivel de esta investigación es descriptivo, busca especificar la evolución, los tipos, las características, beneficios, el impacto que tiene de ser un sistema innovador, que implementa las tecnologías que hoy en día cada vez más personas acceden a ello, las ventajas del por qué suele ser un servicio financiero atractivo. Las pymes es el sector que más puede aprovecharse del crecimiento de las Fintech, pues obtienen créditos y demás beneficios financieros a corto plazo.

1.10. Diseño de investigación

El diseño de esta investigación es no experimental, busca describir el impacto que tienen las Fintech hoy en día y que permite a las pymes un posicionamiento a través de su funcionamiento, es transversal ya que estudiará el fenómeno de acuerdo a la información para mejorar el financiamiento de las mismas y brindar las herramientas que necesitan para captar inclusión financiera.

ÍNDICE TENTATIVO

CAPÍTULO I.- PROTOCOLO

- 1.1. Antecedentes
- 1.2. Planteamiento del problema
- 1.3. Justificación
- 1.4. Pregunta de investigación
- 1.5. Objetivo general y específicos
- 1.6. Supuesto de investigación
- 1.7. Metodología

CAPÍTULO II.- LA EMPRESA Y SU SOFTWARE

- 2.1. Antecedentes de la empresa
- 2.2. Concepto de empresa
- 2.3. Clasificación de la empresa
- 2.4. La Pequeña y Mediana Empresa
 - 2.4.1 Antecedentes de Pymes
 - 2.4.2 Características de las Pymes
- 2.5. ERP
 - 2.5.1 Concepto ERP
 - 2.5.2 Antecedentes del software empresarial
 - 2.5.3 Software empresarial
 - 2.5.4 Herramientas básicas necesarias para encontrar las Fintech

CAPÍTULO III.- PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES

- 3.1. Financiamiento
- 3.2. Tipos
- 3.3. Fuentes
- 3.4. Clasificación
- 3.5. Autoridades reguladoras
- 3.6. Crédito y préstamo
- 3.7. Problemática de las pymes para la captación de financiamiento
- 3.8. Desconfianza de préstamos externos
- 3.9. Falta de fuentes de financiamiento confiables
- 3.10. Estrategias de posicionamiento para las pymes

CAPÍTULO IV. - ALCANCES Y LÍMITACIONES DE LAS FINTECH

- 4.1. Fintech
- 4.2. Características y beneficios
- 4.3. Fintech como generadora de recursos para las pymes
- 4.4. Gestión de finanzas personales y empresariales
- 4.5. Educación financiera
- 4.6. Curso a PYMES del uso de herramientas digitales
- 4.7. Financiamiento de proyectos
- 4.8. Identificación de robo y fraude
- 4.9. Sistema de pago móvil
- 4.10. Páginas web
- 4.11. Fiscalización de recursos, impuesto en el uso de servicios digitales
- 4.12. Marco legal o normativo de las Fintech

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

LÍMITE ESPACIO Y TIEMPO

La investigación se realizará en el municipio de Chalco, Estado de México. En el periodo de 2019-2020.

CAPÍTULO 2:00 LA EMPRESA Y SU SOFTWARE

En el siguiente capítulo se analizará criterios que constituyen a la empresa desde su surgimiento hasta como ha llevado a cabo su evolución, implementando sistemas que están transformando los distintos sectores cada vez más, donde el personal debe estar capacitado para lograr mejores resultados, sobre todo porque es una integración en la que se trabaja en compañía del capital humano, con el potencial y talento que cuentan se impulsa a conformar la excelencia en la calidad que buscan tener para conseguir un equilibrio, donde todos los factores que agrupan a la empresa se complementan para cumplir con sus objetivos.

2.1. Antecedentes de la empresa

La empresa ha tenido que pasar por distintos cambios para poder continuar con sus actividades, por lo tanto, ha tenido que estar acoplándose para volverse competitiva, sobre todo porque se requiere una evolución continua donde un elemento importante siempre será la innovación. Es por ello que es necesario examinar a través del tiempo para conocer cómo conseguir una adaptabilidad, el prestigio que tenga nuestra empresa siempre se basará en lo que ofrece. Una vez mencionado lo siguiente, es importante hacer alusión a los antecedentes de la empresa.

La empresa se ha desarrollado para brindar un bien o servicio donde demuestra transmitir confianza al cliente o consumidor a cambio de conseguir recursos monetarios que hagan expandir y reconocer su giro. Cada vez se convierte en un sistema más dinámico. En este caso (Galindo, 1990) muestra lo siguiente. La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de retribución que compensara el riesgo los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

Pero para conocer más a fondo la historia de la empresa se hablará, que comienza por dar origen en la época primitiva donde las personas empiezan a realizar actividades como son la pesca, la caza y recolección de la siembra que eran indispensables para poder sobrevivir. Posteriormente surgen las grandes civilizaciones

que llevaban a cabo actividades de intercambio para satisfacer las necesidades del núcleo familiar.

Los primeros comerciantes de los que se tiene registro son los fenicios. Estos individuos fueron grandes estrategas en el ámbito comercial ya que establecieron sus asentamientos cerca del mar para facilitarse a sí mismos el transporte de mercancías. (Rodríguez, 2021) así lo refiere el siguiente autor, nos muestra que utilizaban este medio para realizar más ventas, posteriormente les sirvió para convertirse en intermediarios de mercancía, cumplían con entregar los productos y se abastecían de más mercancía en el mismo destino donde los entregaban para comercializarlos en otros lugares.

Más adelante los feudales realizaban la producción artesanal que se llevaba a cabo a través de pequeñas empresas que comenzaron a realizar esta actividad, dirigiéndose a vender sus productos en un mercado local, ejecutar el proceso de elaboración que se realizaba por las mismas personas, esto quiere decir que como tal había una estructura que era muy simple, comenzó a llevarse a cabo por que comenzaron a surgir las ciudades y de esta forma podían necesitar los productos.

La primera empresa que se constituyo fue en Roma donde ya dependían de realizar sus actividades cumpliendo obligaciones, además de seguir implementando el intercambio de bienes y servicios en el cual el padre dueño de la empresa dejaba como encargados a los hijos. Otra de las empresas que fue constituida se encargaba de recaudar impuestos en beneficio del estado. Más adelante se dio paso a la etapa del mercantilismo, la cual llevaba a cabo la exportación de mercancía para obtener riqueza primordialmente en oro y plata y al igual que los fenicios se enfocaba en el mar para llevar a cabo su comercio.

Posteriormente surgió el capitalismo industrial donde las empresas comenzaban a desarrollarse transformando las materias primas en un producto final, como aspecto impórtate las industrias que comenzaron eran textiles, además de dejar a un lado a la producción artesanal, pues los países se enfocaban en una producción en grandes cantidades, esta es una de las etapas más importantes pues comienza a modernizarse la empresa. La revolución industrial dio un gran paso para realizar la producción en

masa esto quiere decir que se realizaba gran cantidad de producción para abastecer a la sociedad, además de brindar un producto que cumpla específicamente con estándares de calidad.

En el siglo XX se dio el capitalismo financiero, en el que se comercializaban productos o servicios de una sola empresa, lo que hoy se conoce como monopolio, para llevarse a cabo se necesita de gran poder adquisitivo, por lo que las entidades financieras juegan un papel importante, se desarrolló el crédito para cubrir estas necesidades de esta manera se podía contar con una inversión a un futuro surgiendo nuevas fuentes de financiamiento. En esta etapa se realiza la diferencia de un empresario que comienza a llevar a cabo su actividad por el mismo y la empresa que es el conjunto funciones.

En la actualidad la empresa se ha ido adaptando a los cambios tecnológicos poniéndolos en práctica, incluso innovar para estar a la vanguardia con la competencia, hay una formalidad y una jerarquía, se toman decisiones oportunas antes de realizar una acción en beneficio a la misma, sobre todo se centra en las necesidades del consumidor. La empresa hoy en día integra distintos factores que harán avanzar de manera continua, estos factores deberán interrelacionarse para formar el todo que conforma a la empresa.

2.2. Concepto de empresa

Una empresa contribuye en la sociedad de una manera muy esencial porque crea oportunidades laborales, así mismo las empresas que logran rentabilidad vuelven a el país más productivo, es una de las formas más importantes para que pueda avanzar. A través de las empresas se eleva la inversión del país, que repercute en la sociedad al mejorar la calidad de vida de las personas, pues se puede contar con más recursos para brindar servicios públicos, inclusive potencializar la economía, generando riqueza.

La empresa se ha constituido por tres elementos, la tierra, el trabajo y el capital, como primer lugar la tierra constituye los recursos naturales que son necesarios para la producción, el trabajo es el esfuerzo y dedicación que ponen los trabajadores para

realizar el producto y por último el capital que son los bienes e inmuebles con los que cuenta la empresa.

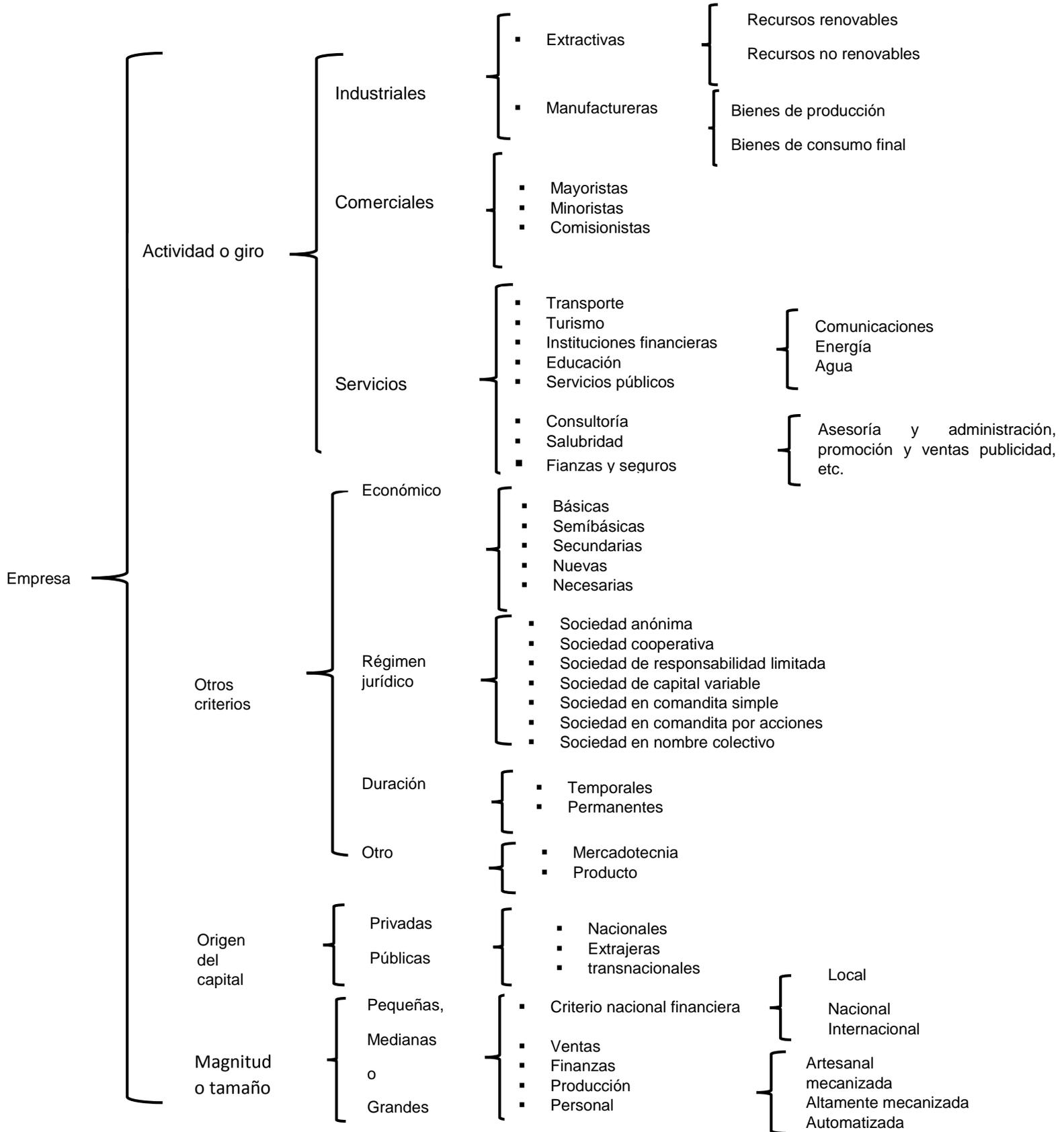
La empresa como lo estamos analizado tiene un gran valor, en este caso (Galindo, 1990) lo conceptualiza de la siguiente manera. Grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad. El autor menciona que una empresa es aquella que se encarga de utilizar distintos recursos como son: humanos, tecnológicos, financieros, técnicos y materiales, para la transformación de materia prima/insumos en un producto final o bien llevar a cabo un servicio de calidad, una correcta atención y un precio accesible al consumidor.

Es fundamental mencionar que en una empresa para tener mayor éxito es importante que se guie por objetivos, esto hará enfocarse hacia lo que quiere lograr en un futuro y sobre todo obtener un fin. Lleva a cabo una regulación de la actividad que realizará, una constitución jurídica, así mismo una visión, misión, políticas, estrategias y valores que harán obtener el éxito. Sin olvidar que como anteriormente lo mencione se requiere de personal que contribuya con sus esfuerzos y desempeño para ir orientados al mismo rubro.

2.3. Clasificación de la empresa

La clasificación de la empresa se realiza de manera organizada y ordenada en los distintos sectores, por lo tanto, la actividad económica es diferente hace conocer que se tiene que llevar a cabo una constitución legal de la misma, su distribución puede llevar de distintas maneras, el número de trabajadores varia en cuanto al tamaño de la empresa, por lo tanto, cuenta con una estructura propia. Para comprenderlo de una manera eficaz es importante hacer alusión a la clasificación de la empresa de manera sintética en el siguiente cuadro sinóptico.

CUADRO SINÓPTICO 2.3. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA



Fuente: (Galindo, 1990)

Para poder determinar la clasificación de la empresa se toman en cuenta distintos aspectos que son de gran importancia y que a su vez se dividen en cómo están integrados cada uno, como, por ejemplo: Actividad y giro, origen del capital, magnitud de la empresa, y otros criterios que son de gran relevancia y que se explicaran a continuación.

Criterio de Actividad o giro: Consiste en actividades industriales que se basan en la transformación y extracción de materias primas que a su vez estas se dividen en extractivas que se dedican a la explotación de recursos naturales y las manufactureras pueden ser empresas que producen bienes de consumo final es decir; productos que son necesarios para la sociedad, por otro lado también se encuentran las empresas que producen bienes de capital o producción que abastecen a empresas con maquinaria.

Criterio Comercial: Se clasifican en tres tipos de empresas. Las mayoristas que se encargan de realizar compra y venta de productos en grandes volúmenes a empresas minoristas, la cual requiere de un lote para su almacenamiento. Las empresas minoristas adquieren sus pedidos a través de comprar a las mayoristas y posteriormente se encarga de venderlas por unidades o pequeñas cantidades al consumidor final en espacios reducidos como tiendas. La última clasificación es la de servicios; se divide en transporte, turismo, instituciones financieras, servicios públicos y privados, educación, salubridad, fianzas y seguros se encarga de satisfacer servicios intangibles.

Criterio de origen del capital: Se clasifica en instituciones públicas que satisfacen a la sociedad a través del capital que pertenece al estado pueden ser mixtas, estatales, paraestatales y descentralizadas. Las entidades privadas perciben un lucro y su capital es propiedad de inversionistas se clasifica en nacionales, extranjeros y transnacionales.

Magnitud de la empresa: En la siguiente clasificación se explicará los siguientes criterios:

El criterio financiero; muestra que el tamaño de una empresa se determina con base a su capital, quiere decir que conforme a su poder adquisitivo se llevarán a cabo sus actividades y que de acuerdo al tamaño la empresa tendrá que contar con liquidez para comenzar a desarrollar sus funciones. Es un punto muy importante por destacar, porque para que una empresa pueda ser funcional se necesita de recursos de esa manera se podrá conseguir un crecimiento más acelerado, expandirse, obtener mayor productividad e incluso invertir en tecnología.

El criterio de personal ocupado establece el tamaño de una empresa, para conocer más a fondo cual es el número de personal con el que cuenta una micro, pequeña, mediana y grande empresa, haremos alusión a la siguiente tabla.

TABLA 2.3 CLASIFICACIÓN SEGÚN EL NÚMERO DE EMPLEADOS EN LAS PYMES

SECTOR			
TAMAÑO	CLASIFICACIÓN SEGÚN AL NÚMERO DE EMPLEADOS		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
PEQUEÑA	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
MEDIANA	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
GRANDE	De 251 a más	De 251 a más	De 251 a más

Fuente: (INEGI, Instituto Nacional de Estadística y Geografía , 2009)

Criterio de producción; se clasificará de acuerdo a la maquinaria que se utilice y cuanto se utilizará desde una micro empresa que efectúa la fabricación en condiciones mínimas, esto quiere decir que no realiza una mecanización, es decir en algunos establecimientos solo se necesita de abastecer de productos. Para las pequeñas empresas su producción se realiza en mano de obra y en producción artesanal en la cual que puede llevar a cabo una mecanización, pero en ocasiones puede ser no necesaria.

Las empresas medianas comienzan por optimizar su producción a través de la implementación de maquinaria y menor uso de la mano de obra para que se brinden a un público más limitado. Las empresas grandes deberán llevar a cabo una maximización para satisfacer las necesidades del consumidor y sobre todo abastecer de su producción a otras empresas llevando a cabo la implementación de nuevas tecnologías, obteniendo una producción más automatizada para abastecer a una mayor población.

Criterio de las ventas será de la siguiente manera: Una micro empresa abastecerán a un mercado local o regional, donde se genera ventas anuales que pueden ser de \$4,000,000 y que la misma comunidad aportará para que esa micro empresa sobreviva con sus mismos recursos. Las pequeñas empresas pueden llegar a tener un punto de venta local, y obtener ventas anuales de \$4,000,000 hasta \$100,000,000. Las medianas empresas se enfocan en un mercado nacional porque tienen la capacidad de ampliar sus ventas, generan entre \$100,000,000 hasta \$250,000,000 las grandes empresas participan en un mercado internacional con ventas superiores a los \$250,000,000.

Criterio de nacional financiera: Para poner en marcha una empresa debe tomarse en cuenta su actividad como el tamaño de la misma y con ello será el grado de importancia, esta entidad brinda programas de asistencia que mejor se acorde a las empresas que obtengan mayor productividad y competitividad además de aprovechar los recursos e impulsar los proyectos. Se enfoca en las PYMES porque en ocasiones puede ser el motor para que estas puedan lanzarse, así como asegura que los

préstamos que obtengan sean fidedignos como también las donaciones que suelen ser otorgadas.

Criterio económico:

- Las empresas nuevas se refieren a aquellas que no son mexicanas, se dedican a la manufactura o fabricación que suelen ser rentables y contribuyen a que el país obtenga un mayor crecimiento.
- Las empresas necesarias se dedican a la manufactura y producción las cuales satisfacen las necesidades de los consumidores en cantidades reducidas, estas empresas son mexicanas.
- Empresas básicas: Se encargan de la transformación de materias primas, estas empresas suelen producir en grandes cantidades, se divide en extractivas que obtienen las materias primas de recursos naturales, siderúrgicas que se encargan de realizar el acero, metalúrgicas que obtienen los recursos a través de metales y por último químicas su función es transformar materias primas en química.
- Semibasicas: Son aquellas que son indispensables para la canasta básica de la población.
- Secundarias: Se dedican a crear productos semi terminados, en donde se enfocan a la tecnología y contribuir en que el país sea más competitivo.

Criterio de constitución legal: Una empresa requiere de leyes y reglamentos para un correcto funcionamiento y constitución que se lleva a cabo mediante una escritura pública que la otorga un notario público. Es por ello que las empresas deben regularse bajo un marco legal, que aplica la ley general de sociedades mercantiles, en el cual se encuentra la sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa y sociedad de capital variable.

2.4. La pequeña y mediana empresa

Las PYMES han estado surgiendo a través de emprender una idea, se han desarrollado con poco financiamiento que hace generarles la necesidad de ir en busca de capital, sin olvidar que se han consolidado por la familia. Estas empresas tienen más facilidad de establecerse por que pueden detectar más nichos de mercado al conocer a sus clientes y proporcionales lo que esperan. Así mismo son independientes quiere decir que las necesidades que tienen sus clientes son determinantes. Una vez que se ha analizado de manera sintética, ahora es importante hacer alusión a los antecedentes de las PYMES.

2.4.1. Antecedentes de PYMES

El término PYMES se refiere a las pequeñas y medianas empresas que cuentan con poco personal a su cargo dependiendo a su tamaño, es muy frecuente que el propietario de las mismas controle las actividades que se realizan, persiguen un fin de lucro, pero sus ganancias son menores anualmente, sin descartar la importancia que tienen en el país pues son una fuente de crecimiento económico, por lo que cada vez son más PYMES que comienzan a crearse y que de la misma forma generan empleo a la sociedad. Una vez que hemos mencionado lo siguiente es importante presentar los antecedentes de las PYMES a continuación.

Hasta la década de los setenta, este tipo de empresas se consideraba marginal en el proceso de desarrollo. Dos décadas después (1980 y 1990) se revalorizó por sus bondades para contribuir a la reorganización de la producción y, sobre todo por su impacto en el empleo, en el producto interno bruto y la equidad. (Valencia, 2010) El autor refiere que comienza a tomar importancia a partir de estos años, en los que brindan de riqueza a los países, se comienzan a formar distintos sectores en donde se detecta con facilidad las necesidades de los clientes y dan un buen rendimiento.

Otro de los aspectos importantes por los que se tuvieron que pasar fue a finales del siglo XX, donde se dio la crisis del empleo productivo y tenían que hacer frente a la crisis macroeconómica, tuvieron que persistir por los nuevos cambios que se estaban

llevando a cabo, sobre todo tomar acciones para sobrevivir. Las PYMES se han tenido que ir adaptando con las nuevas tecnologías y procesos más avanzados que tienen las grandes empresas que producen en grandes volúmenes, así mismo son una gran competencia para las empresas que se están incorporando al mercado.

2.4.2 Características de la Pequeña y Mediana Empresa

Es muy importante referirnos a las características de las PYMES porque debemos conocer que comienza a crearse desde un núcleo familiar, este puede hacer que este sistema esté más fortalecido en querer apoyarse entre sí, contando desde ahí con una propia cultura organizacional, donde se puede comenzar por formar a los empleados en sentir una pertenencia por la empresa. Incluso el propio propietario de la PYME establece sus propias reglas para generar un lineamiento al éxito y formar mejores comportamientos. Una vez mencionado lo siguiente se comenzará por mencionar las características que conforman a las PYMES.

Una de las principales características es el contar con poco capital para realizar sus funciones, se cree que los propietarios de las PYMES desconocen cómo operan las financieras y es por ello que no acceden a pedir un crédito que haga tener éxito, asimismo las tasas suelen ser muy elevadas y los trámites que les piden llevan mucho tiempo para ser gestionados, otra de las razones es la antigüedad que como empresa deben de tener y es de 10 años en adelante, lo que hace más difícil a las PYMES adquirir financiamiento externo.

Su mercado es muy limitado y en ocasiones esto resulta ser complicado para que más clientes puedan acceder a estas empresas o bien que conozcan por lo menos los beneficios de aprovechar el contar con sus productos o servicios y de esa manera obtener una mejor posición comercial, es necesario que para que esto pueda suceder, se debe llevar a cabo estrategias que muestren la calidad que ofrecen, sobre todo establecerse objetivos en donde visualicen las ventas que quieren alcanzar en un tiempo determinado, y poniendo empeño para que se logre.

En las PYMES se desarrolla una mejor comunicación con los clientes ya que al tener un público al que se dirige más limitado se puede conocer que es lo que requieren,

satisfaciendo sus necesidades y como empresa la relación es más estrecha entre los trabajadores, se colabora de una manera en la que todos conocen las funciones que realizan, obteniendo resultados efectivos para permanecer y sobre todo tener gran ventaja para tomar decisiones que hagan mejorar, pero también suelen adaptarse al incluir las tecnologías para mantenerse a la vanguardia con su competencia.

Se realiza una administración por parte del propietario, es decir él toma las decisiones que cree correctas para todas las áreas, sin tomar en consideración que cada área necesita personal adecuado, que conozca el rendimiento que dará el capacitar al personal que está en su cargo. Sobre todo, es fundamental recalcar que las PYMES se efectúan por la misma familia, que en muchas de las ocasiones no ejecutan un correcto proceso administrativo que las pueda orientar a continuar en un futuro.

Los procesos que se aplican para brindar su producto o servicio tienen poca complejidad, suelen ser muy sencillos por los que se realizan con gran especialización, asimismo en algunas PYMES ya tienen establecido cuanto tienen que producir, suelen ser volúmenes muy pequeños que no demoran tanto tiempo. Utilizan maquinaria que en ocasiones es obsoleta y no les garantiza brindar una mejor calidad, además de consumir mucha energía que perjudica a las PYMES en costos.

El personal con el que cuentan suele ser muy reducido, por lo que las actividades que se encomiendan no necesitan que las realicen gran plantilla de trabajadores, cada quien cuenta con responsabilidades establecidas o incluso suelen apoyarse entre sí. Esto llega a suceder porque en ocasiones no hay una estructura formal en la que los puestos se establezcan de acuerdo a la asignación de las actividades y que quien esté a cargo del puesto cuente con el talento y conocimiento. Esto es fundamental pues será una inversión más que hará la PYME al contratar personal no apto.

Suelen estar establecidas donde comenzaron, eso puede volverlas flexibles en caso de que quisieran trasladarse a otro lugar, por lo general se encuentran dentro de un lugar local o regional, que incluso hace que la comunidad que la rodea se acerque a obtener de sus productos o servicios obteniendo los recursos de ellos. También se abastecen de materias primas cerca de donde se encuentran lo cual les permite no gastar en trasladarse.

2.5. ERP

Sus siglas en ingles de las ERP significan lo siguiente “planificación de recursos empresariales”. Es importante conocer este software, porque hace que se optimice el capital de una empresa, además de facilitar tener una toma de decisiones más precisa, contando con reportes específicos. Con su implementación se consigue trabajar de una forma más flexible porque la información que procesa se vuelve más reducida, logrando que solo se cuente con lo indispensable y valioso para las operaciones de la empresa, el impacto que puede generar consta de la aceptación al cambio. Ahora que se ha analizado de manera sintética se hará alusión al concepto de ERP.

2.5.1 Concepto de ERP

En la actualidad resistirse al cambio hará que se atrase conseguir ese reconocimiento nacional o mundial que tanto se espera, hasta incluso seguir compitiendo en el mercado. Es por ello que en el caso de las PYMES que buscan una solución a los desafíos que se presentan para seguir avanzado, será necesario evaluar las necesidades que tiene, de esa forma se adecuara un software que se acople a lo que la empresa espera conseguir, generando procesos continuos, flexibilidad y rapidez para poder triunfar. Una vez mencionado lo siguiente se conocerá el concepto de las ERP.

ERP son las siglas de Enterprise Resource planning, son paquetes de software empresarial que integran todas las áreas de producción de una compañía para así generar ventajas competitivas para la empresa. Una vez que las empresas controlan y centraliza su información es mucho más fácil tomar decisiones. (Pérez, 2014). El autor señala que al contar con un software empresarial automatiza los procesos, y se reduce tiempos, se obtiene beneficios que hacen a la empresa ser más funcional pues suele ser implementadas en todas las áreas.

Establecer un software empresarial sirve como medio de seguridad, pues la base de datos que se genere en la empresa solo podrá tener acceso a ello el usuario, obteniendo que se recabe la información, además de acoplarse a los requerimientos

de la empresa facilitando su uso, así mismo mantiene la información que se necesita. Se debe tomar en consideración que poner en marcha este software suele ser costoso, por lo cual se debe prever contar con un buen financiamiento y una buena capacitación para que los empleados puedan manejarlo con gran eficiencia.

2.5.2 Antecedentes del software empresarial.

Para comenzar a hablar acerca de los antecedentes del software empresarial es necesario saber que ha cambiado por completo a las empresas, al ofrecerles una solución basada específicamente en lo que cada empresa busca para volverse competitiva y de calidad. Una vez mencionado lo siguiente hare alusión a los comienzos del software empresarial.

A finales de los 70 comenzaron a emerger los primeros fabricantes de software empresarial: Oracle, JD Edwards, SAP, Baan, ofreciendo soluciones de contabilidad, finanzas y MRP que en definitiva se convertirían en el embrión del concepto de ERP. (Sieso, 2016) El autor alude a hacer de nuestro conocimiento el año en que el software empresarial comienza a crear una gran impresión, es necesario saber que posterior a ello se buscaba desarrollar softwares mas avanzados y con mayor complejidad.

En el año 1980 comienzan a crearse software para llevar una mejor administración en la producción y de esta manera tener como resultado una agilización en los procesos, por lo tanto, a estos sistemas, se les asigno el nombre de planificación de recursos materiales. Por consiguiente, en el año 1990 ya suelen ser softwares eficientes para proporcionar satisfacción a los clientes en las distintas áreas con las que cuenta la empresa, incluso se crean softwares acordes a las determinaciones de los clientes.

En el año 2000, Gartner declara que el concepto ERP ya es un producto terminado. Se incluía software basado en internet con acceso a tiempo real de la información y recursos de la empresa. Así mismo se cree que con esta transformación las empresas a través de estos softwares logran un gran cambio que les beneficia tanto en precio como en sus funciones, pues es accesible y como anteriormente lo mencione algunos tienen especificaciones que el cliente establece.

2.5.3 Software empresarial

Es importante mencionar que una empresa comienza a ser más efectiva a través del uso de la tecnología, de esa manera progresará, será más flexible y se contará con una administración más eficiente. El invertir en un software que se adecue a la empresa hará que se consiga un constante crecimiento organizacional, es por ello que es muy importante conocer cual se adapta mejor a la empresa además de tomar la opinión de un experto o proveedor que muestre las ventajas para obtener productividad. Una vez analizado de manera sintética ahora es importante hacer alusión a el concepto del software empresarial.

Un software empresarial es un programa que deberá estar diseñado de acuerdo a lo que la empresa requiere, de esta manera se conseguirá un gran aumento de funcionalidad dentro de la misma, se obtendrá una mejor administración obteniendo un mayor alcance que ayude a la maximización de oportunidades y sobre todo prever a un futuro situaciones complejas que se pudieran presentar. Al ejecutar algún software empresarial se consigue un soporte para conseguir mejores resultados.

Hoy en día una empresa no puede quedarse postergada si quiere obtener más clientes y sobre todo causar un gran impacto en el mercado, pues se necesita de herramientas tecnológicas para poder lograrlo. Existen algunos tipos de software más usados en las empresas son realizados para áreas específicas han brindado éxito, a continuación, se muestran los siguientes.

1. Software CRM: Un CRM (o Customer Relationship Management) es un tipo de software que está orientado a la relación de los clientes. Generalmente suelen ser módulos para los departamentos de ventas, marketing y servicio al cliente. (Pérez, 2014) El autor refiere que al contar con este software se brinda información a través de medios digitales como son: E-mail, mensajes, llamadas y quedan guardadas para que posteriormente se cuente con la información del cliente con el que se ha tenido contacto, asimismo se da seguimiento para persuadir una compra, y de esta manera se potencialicen las ventas.

2. BI (Business intelligence). Este tipo de software ayuda a las empresas a realizar un análisis, esto se lleva a cabo en distintas áreas de la empresa, recabando datos en gráficas, informes, reportes, estadísticas para que de esa manera sean procesados y se puedan interpretar ya sea en un presupuesto o que la persona encargada del puesto de trabajo tenga accesibilidad a la información, teniendo el conocimiento se le facilite y pueda llevar a cabo la acción correspondiente utilizando estas herramientas, que le permita tomar una correcta decisión.
3. SAP. Es uno del software más utilizado en las empresas pues brinda rapidez, suele ser puesto en práctica en el sector público como privado además de que su funcionamiento no es complejo, el personal que trabaje con este tipo de software se adaptará y obtendrá mayor flexibilidad porque le ayudará a los trabajadores a detectar errores o fallas que hayan cometido, sin darse cuenta, además de contar con actualizaciones del mismo sistema que hace estar a la vanguardia del mercado, permitiendo un mejor rendimiento empresarial y obteniendo información precisa.
4. Oracle Netsuite. Es un sistema especialmente dirigido a las PYMES cuenta con precios que son accesibles para poder implementarlo, asimismo su operatividad resulta ser sencilla para llevar a cabo su manejo, su uso es a través de una nube en donde se puede tener acceso a la información a cualquier momento y en el dispositivo donde se encuentre, vincula a todas las áreas de la organización, en donde también se ahorran tiempos y se obtiene una expansión como empresa más acelerada.

GRÁFICO 2.5.2. SOFTWARE EMPRESARIAL



Fuente: Elaboración propia

2.5.3 Herramientas básicas necesarias para encontrar a las Fintech

Las tecnologías financieras hacen conseguir grandes avances dentro de las empresas, obtienen en tiempo real información precisa y aunque parezca poco creíble hay empresas que desconocen estos servicios, cuando se comienza por una búsqueda de un servicio financiero que fomente el crecimiento, encontramos la accesibilidad de mejorar el rendimiento a través de las Fintech. Una vez referido esto se mencionará cuáles son algunas de las herramientas para poder encontrarlas.

1. Aprendizaje automático e inteligencia artificial: Este término hace referencia a las aplicaciones técnicas que hacen a las computadoras detectar fraudes o errores antes que el mismo personal se dé cuenta, de igual forma muestra ventajas que aceleran el crecimiento en una empresa como puede ser la evaluación del riesgo con el cliente, para brindar un crédito se debe realizar una base de datos donde clasifica a los clientes de acuerdo a la situación en que se encuentran analizando y tomando una decisión eficaz, asimismo responde preguntas sobre el producto sin intervención de un trabajador.
2. Interfaz de programación de aplicaciones: Se refiere a un código el cual permite que dos programas de software se comuniquen entre sí, para que de esta manera una lleve a cabo el procesamiento de información y el siguiente realice la interfaz, efectúan una flexibilidad y rapidez que hace que los clientes puedan acceder a su nube, obtener información, registrarse y comenzar a ser un usuario, además de solicitar un crédito de forma segura y sin que se cobre una tasa de interés alta y poder contar con información e intercambiarla.
3. Cadena de bloques: Es un libro mayor digital donde quedan registradas transacciones y que hace que los costos que se lleven a cabo por esta actividad sean menores, asimismo sus procesos son más cortos, no lleva acabo intermediarios, realiza acuerdos para acceder a los instrumentos financieros en donde se deben cumplir con obligaciones que hacen a los clientes comprometerlos mediante un contrato, así como brinda una identidad personal de cada cliente para obtener mayor veracidad.
4. Interfaz digital humana: Esto quiere decir que a través de las interacciones que tenemos con los dispositivos móviles se pueden realizar actividades como son desbloqueo de pantalla, huella dactilar, detección de rostro que favorecen para obtener mayor seguridad dentro de las finanzas tecnológicas.
5. Computación cuántica: Esta herramienta aporta mucho ya que las computadoras son más veloces en procesar información y en detectar riesgos que una computadora normal, además de brindar soluciones a problemas que llegan a presentar los clientes para poder invertir.

6. Crowdfunding: Es un medio digital en el cual se puede obtener financiamiento para algún proyecto de manera colectiva a través de distintas empresas que se reúnen para contribuir colectivamente, igualmente cuentan con plataformas, para reunir el financiamiento puede ser por distintos casos, a través de donaciones de empresas a empresas sin fines de lucro, el siguiente es el capital es por parte de inversionistas que esperan a cambio obtener un porcentaje de las acciones, la deuda o préstamo que no utiliza intermediarios y que establece una tasa de interés pero menor a las bancas tradicionales. Otro de los fondeos colectivos, es crear un proyecto por tener gran creatividad a cambio de una recompensa monetaria, así mismo se lleva a cabo el financiamiento para mobiliario obtenido los inversionistas un fideicomiso y por último las regalías que obtienen los inversionistas por financiar activos.

CAPÍTULO 3:00 PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Una de las principales causas por las que una PYME llega a dejar de existir en México es por la falta de financiamiento. En el siguiente capítulo se analizará con mayor profundidad como se encuentra conformado el financiamiento para poder entender por qué es tan importante dentro de una empresa, sobre todo saber conocer su manejo, además de los problemas que se enfrentan las PYMES para que les sea brindado el capital que necesitan y que son las principales limitantes para su crecimiento. Una vez mencionado lo anterior es importante hacer alusión de manera sintética al financiamiento.

3.1. Financiamiento

Es indispensable referirnos al financiamiento porque es el motor para que las empresas se fortalezcan en cuanto a los recursos que requieren, de esa manera operar continuamente, sobre todo porque es una alternativa cuando el capital es limitado, en el momento en que se toma esta decisión están contribuyendo al potencial que tiene su empresa para avanzar, se consigue tener una rentabilidad a un futuro, ante todo se está aportando a regular el financiamiento del país. Cuando más empresas consiguen el éxito a través de buscar un financiamiento se logra un equilibrio y una supervivencia.

Una vez que he analizado de manera sintética es importante hacer alusión al financiamiento en las empresas en un contexto más amplio como es el siguiente. En la actualidad es importante la obtención de capital, permite que las empresas consigan mayor competitividad y se logre una expansión con prontitud esto puede ser mediante un préstamo en el que se debe conocer que para cumplir pronto con los objetivos de la empresa y que se adquiriera una mayor utilidad será necesario acudir a ello o bien se puede llevar acabo con las aportaciones de los socios, que es necesario para invertir en recursos que se necesitan, esto es indispensable pues dará paso a iniciar en su totalidad las funciones de la empresa.

Cuando una empresa es de nueva creación se le complicará cubrir en su totalidad con los gastos que se generen ya sea en proveedores, personal, e incluso si no cuentan con un establecimiento propio, es por ello que como anteriormente lo mencioné si se requiere de un crecimiento acelerado será necesario acercarse a solicitar un financiamiento interno o externo, que le proporcione a la empresa conseguir mayor productividad, resultados en menor tiempo pero sobre todo que le brinde estar al alcance de la empresa ya sea para cubrir una deuda o bien llevar al éxito obteniendo riqueza.

Es indispensable que el propietario de la empresa pueda informarse al obtener un préstamo, que la deuda que va a obtener no lo perjudique a un futuro, así mismo que las posibilidades de pago estén al alcance de las ventas que su empresa pueda generar para que de la misma manera pueda cubrir pronto esa obligación, ya que representará en gran parte el desarrollo y obtención de bienes tangibles e intangibles, pero sobre todo prever gastos futuros que deberán llevarse a cabo mediante una planeación.

Para algunos propietarios es preocupante tomar esta decisión al creer que será difícil llevarlo a cabo, pero representara la resistencia que una empresa requiere es por ello que el financiamiento que elija deberá estar acorde a los requerimientos de la empresa.

3.2. Tipos

Existen diversos tipos de financiamiento que hacen a las PYMES tener un incremento en sus operaciones, como bien se sabe es complicado tener el conocimiento del financiamiento adecuado, por eso hay empresas que brindan estos servicios, éstas suele ser instituciones bancarias, que sugieren un tipo de financiamiento acorde a sus necesidades, de este modo se tendrá una mejor elección que hará dar marcha al funcionamiento de la organización y se conseguirá una garantía en la realización de sus actividades. Una vez que hemos interpretado de manera sintética, es importante mencionar cuales son los tipos de financiamiento más comunes.

1. Arrendamiento financiero: Consiste en adquirir un bien o inmueble a través de la renta que deberá cumplirse al establecerse en un contrato, donde ambas partes se comprometerán a cumplir con sus obligaciones y condiciones que se establezcan.
2. Crédito de habitación o avió: Este tipo de crédito se otorga a aquellas empresas con actividades de manufactura o transformación que requieren la adquisición de materias primas o materiales para llevar a cabo dicha función, además de realizar pagos o salarios y gastos directos, se debe tomar en cuenta que este tipo de crédito es para llevar a cabo la producción.
3. Crédito refaccionario: Este crédito se otorga para la compra de maquinaria, para poder adquirir un inmueble o arreglar las instalaciones de la empresa que se encuentren deterioradas, pero solo podrá llevarse a cabo para estas actividades o para construcción de la misma.
4. Crédito simple para pymes: Este tipo de crédito se encarga de financiar a PYMES que están por comenzar en la cual se brinda una línea de crédito para poder invertir en lo que requieren, pero de la misma forma da a conocer la totalidad de la deuda que están por tener, el plazo en que se cubrirá y estrategias para que se cumpla con los pagos.
5. Microcréditos: Como el término lo indica son pequeñas cantidades que se otorgan a las PYMES en las que no será difícil cumplir con la obligación de pagar e incluso se irá incrementando el crédito por niveles si el historial crediticio con el que cuentan ha sido en tiempo y forma; se trata de un medio por el cual se estimula su crecimiento.
6. Factoraje financiero: Se refiere a cuando una empresa requiere de un crédito este se otorgará por medio de un contrato en el cual se cobrará por medio de una factura que otorga la empresa es decir la misma entidad financiera obtendrá el dinero más rápido.

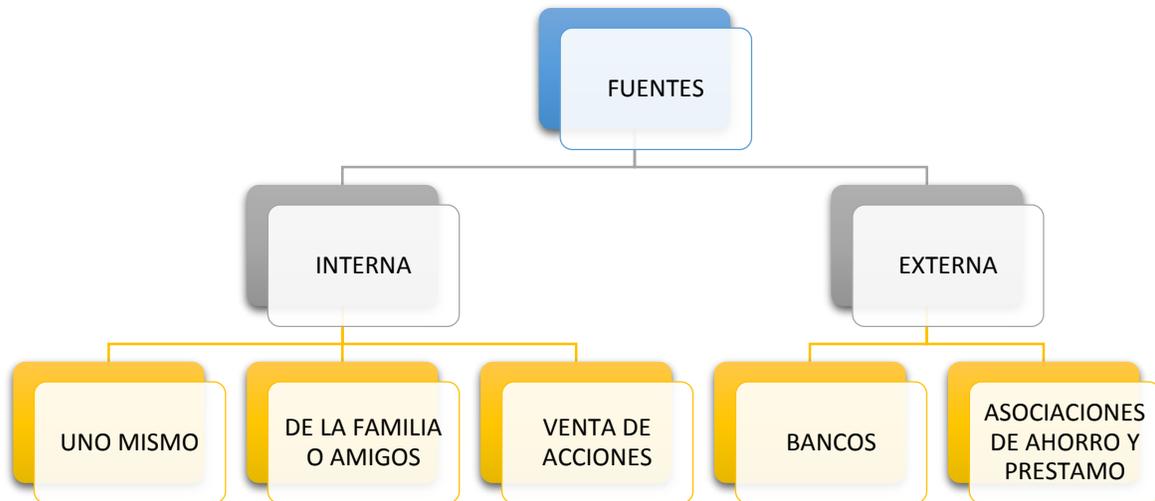
3.3 Fuentes

Hemos hablado a grandes rasgos del financiamiento ahora será necesario hacer alusión a las fuentes de financiamiento pues conseguir liquidez hoy en día puede parecer un reto, sobre todo para empresas que están por comenzar a tener una presencia en el mercado, cuando se puede acceder a ello se consigue una fortaleza y perseverancia más precisa, pues se contará con la capacidad de disposición en activos. Al conocer las fuentes de financiamiento la empresa tiene que saber si está en disposición de hacer frente a una deuda, en virtud de ser así, se tendrá que acudir a entidades financieras públicas o privadas o en caso contrario una autofinanciación, pero para esto haremos mención de una manera más detallada a las fuentes de financiamiento que existen.

Las fuentes de financiamiento se dividen en internas y externas. Las fuentes internas son interpretadas por obtenerse de recursos que son propios de la misma empresa esto quiere decir que cuenta con solvencia para adquirir y hacer frente a sus funciones, en ellas se encuentran las aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incremento de pasivos acumulados y venta de activos. En cambio, las fuentes externas son proporcionadas por terceros como se conoce a empresas ajenas a la propia estos pueden ser desde proveedores, créditos otorgados por el banco, préstamos de corto y largo plazo, asociaciones financieras.

De manera sintética se muestra el siguiente organigrama como se encuentran conformadas las fuentes de financiamiento.

ORGANIGRAMA 3.3. FUENTES



Fuente: (Leon, 2012)

Fuentes internas:

a) Uno mismo:

Al comenzar a crear una empresa se puede contar con ahorros que son aportados por el propietario, sin en cambio esto puede ayudarle a la empresa en un futuro para prever situaciones, las ventajas que se tienen es que no se adquiere una deuda, y no se tienen que preocupar por perder el valor de sus acciones, así mismo se adquiere autonomía pues todo el valor monetario es proporcionado por él mismo, él toma sus propias decisiones y evita situaciones como largos procesos para obtener un crédito bancario.

b) De la familia o amigos:

Representa una de las aportaciones más importantes en las empresas que están por comenzar, pues se cree que al menos el 92% de las empresas han optado por obtener financiamiento de esta manera suele ser una opción muy rápida, pero tiene algunas desventajas que es adquirir una cantidad inferior a lo que la empresa necesita además de llegar a tener malos entendidos si el dinero no es pagado en el plazo que establecen los propios familiares, es por ello que la mejor recomendación para aceptar apoyo de capital esta manera es establecer acuerdos.

c) Venta de acciones:

Es una forma en la que se puede obtener financiamiento de manera flexible en donde los propietarios de la empresa se ponen de acuerdo para realizar esta acción. De esta manera se obtiene capital a largo plazo puede ser ofrecida en el mercado o bien vendida a la par, esto quiere decir que no obtienen mucho capital por su venta, de igual forma se establecen acuerdos que no son tan favorables para la empresa pues se adquiere un derecho al voto, por lo tanto, quien la obtiene puede intervenir en las decisiones.

Fuentes externas:

a) Bancos:

Es uno de las formas de obtener capital a las cuales las empresas tienen que recurrir cuando se encuentran en una situación que requiere gran cantidad monetaria, pero también es muy compleja porque se estipulan muchas condiciones que las empresas en ocasiones no pueden cumplir. Por su parte el banco evalúa a las pequeñas empresas a través de los factores llamados las 6 "C" del crédito: "Capital, colateral, capacidad, carácter cobertura y circunstancias". Así lo refiere (Leon, 2012)

b) Asociaciones de ahorro y préstamo:

Tiene como principal función brindar liquidez inmediata a las PYMES que requieren de sus servicios, pero tomando en cuenta que deben ser puntuales con los pagos y conocer el interés que se acumulara, pues con ello evitara que caigan en buró de crédito. Sin embargo, las asociaciones de ahorro ayudan a PYMES a obtener financiamiento a través de que un inversionista compre acciones.

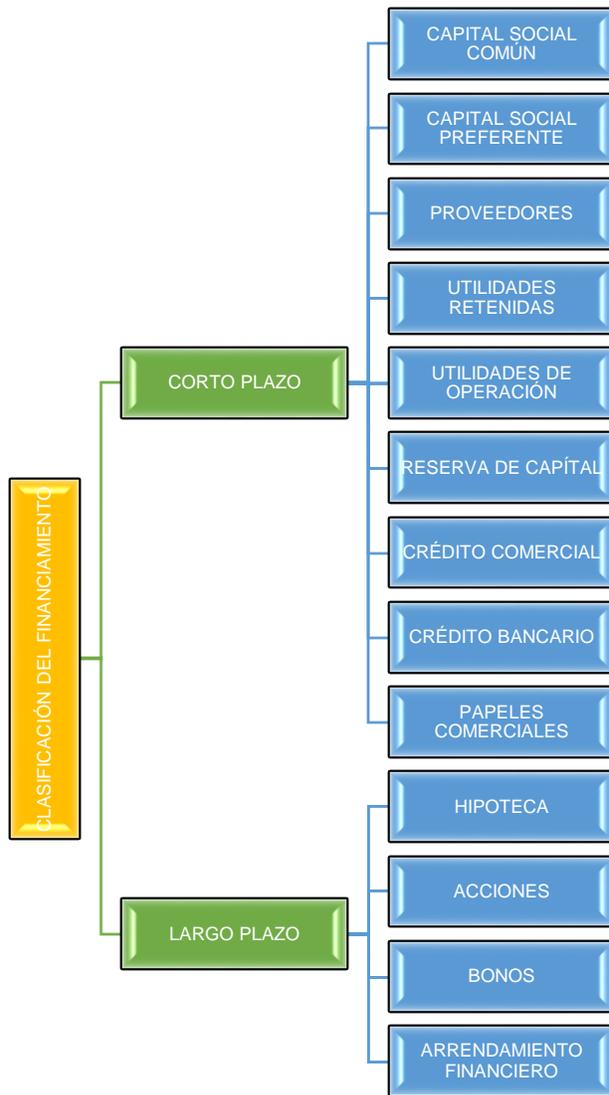
3.4. Clasificación

Una vez que se ha entendido la interpretación de las fuentes de financiamiento, como están divididas, así mismo las distintas maneras para disponer de recursos, se hablará de su clasificación, pues es importante conocer cómo se encuentra distribuido el financiamiento, así como también saber cumplir con la obligación de pagarlo en el periodo fijado y los plazos que se pueden otorgan para formalizar la devolución de cierta cantidad que se concedió. Es por ello que se procederá a hablar de manera más detallada las diversas formas de su clasificación y que conlleva cada una para su mejor aprovechamiento.

La clasificación del financiamiento puede darse de distintas maneras, de acuerdo a su duración como puede ser a corto plazo que se refiere cuando se acuerda obtener la cantidad brindada por menos de un año a PYMES pues no tienen tasas de interés tan elevadas y es más accesible obtener el financiamiento en cantidades muy reducidas. A largo plazo es el capital que se le proporciona a grandes empresas que requieren de mayor inversión, se puede regresar en un tiempo superior a cinco años pero que debe darse a cambio una garantía y de esta manera ayuda a las empresas a continuar con sus procesos de igual forma se implementa un acuerdo mediante un contrato.

De manera sintética se muestra el siguiente organigrama con la clasificación del financiamiento.

ORGANIGRAMA 3.4 CLASIFICACIÓN



Fuente: Elaboración propia

Clasificación de financiamiento a corto plazo:

1. Capital social común: Es la aportación que dan los socios o accionistas de la empresa para constituir la, la forma en que pueden participar en ella es de la siguiente manera; ocupando un cargo importante o bien en la toma de decisiones hacer valer su voto.
2. Capital social preferente: En esta forma de financiamiento los accionistas no pueden tomar decisiones de la empresa, tampoco puestos estratégicos que son de alto mando y los recursos que proporcionarán serán a largo plazo.

3. Proveedores: Para obtener financiamiento por medio de los proveedores es necesario tener una buena comunicación con ellos, para poder negociar los plazos que darán de apertura a sus pagos, esto es de gran beneficio pues no se tiene por ello un interés solo es llegar a un acuerdo, además que se brinda exclusivamente a PYMES para conocer el comportamiento que presentarán de pago y que lleguen a ser más productivas.
4. Utilidades retenidas: Es una gran ventaja para obtener financiamiento en el que no se contrae un interés, este financiamiento se obtiene a través de las ganancias de la empresa lo cual ayuda cuando se presenta alguna situación, pero en ocasiones no puede aportar una gran cantidad que la empresa requiere para invertir es por ello que es un financiamiento a corto plazo, por que ayuda a solventar gastos menores.
5. Utilidades de operación: Este medio de financiamiento hace que la empresa no tome una deuda externa, pues se genera por medio de la misma empresa a través de obtener una ganancia y hace que se prevén gastos futuros o bien utilizarlo para dar una estabilidad a la empresa, contratar personal o bien dar resguardo de liquidez a la empresa.
6. Reserva de capital: Se caracteriza por formar parte de la empresa lo que quiere decir que no pasará a manos de los socios para que sea repartido u obtener utilidades, pero que será de gran aportación para tener como fondo capital que podrá ayudar a incrementar la capacidad de realizar sus funciones a la empresa pues no se verá limitada en la parte financiera.
7. Crédito comercial: Se concede a empresas que requieren de financiamiento, pero sin que el interés sea excesivo, es decir se brinda para ser devuelto a un corto plazo, muchas de las PYMES optan por conseguir este tipo de crédito ya que les permite tener rentabilidad y flexibilidad en cuanto al pago. pero se debe tomar con responsabilidad para tener un buen antecedente, que posteriormente les podrá ayudar cuando lo vuelvan a requerir, pues suele ser uno de los créditos más usados.
8. Crédito bancario: Se brinda a través de una institución financiera a una empresa que lo solicita a través de obtener a cambio un interés que será devuelto con la

cantidad que fue solicitada, este puede cubrirse en un pago o realizarlo en varios a un corto plazo.

9. Papeles comerciales: Este medio de financiamiento es emitido por sociedades anónimas, tiene como principal función contar como comprobante este tipo de papeles comerciales que pueden ser: recibo, letra de cambio y pagaré al otorgar un préstamo, de esta manera se puede hacer valer por escrito la promesa de pago, suele ser una ventaja a quien lo requiere porque con él se obtiene capital de forma rápida lo que facilita a las empresas, inyectar productividad.

Clasificación de financiamiento a largo plazo:

10. Hipoteca: El uso de hipoteca como fuente de financiamiento permite obtener capital mediante la garantía que otorgara la empresa y estas pueden ser bienes inmuebles para poder cumplir con su obligación en un tiempo que será acordado a largo plazo, y para tener acceso a ello primero se debe realizar un contrato donde se establece la cantidad que están por recibir, el interés que tendrán que pagar y cada cuando se harán los pagos, se debe tener en cuenta que el retraso de pagos suele elevar la cantidad cada vez más.
11. Acciones: Este medio de financiamiento es obtenido a través de los accionistas quienes aportan con capital para formar una empresa y se dividen en porcentajes, esta forma de financiamiento se lleva acabo al adquirir capital externo en el que se brindan dos tipos de acciones: las acciones comunes otorgan el derecho de la participación en la empresa, sin en cambio las acciones preferentes pueden volver a ser adquiridas por la empresa y no tienen derecho de participar en ella.
12. Bonos: Se enfoca en financiar grandes empresas, así como también a la administración pública a través de un documento que muestra que la cantidad que fue prestada será devuelta en un plazo determinado, en el que se incrementará un interés.

3.5. Autoridades reguladoras

Cada vez se suman más PYMES que requieren de fuentes de financiamiento, pero es difícil elegir alguno, porque cuando hablamos de financiamiento debe haber alguien que garantice la reducción del riesgo al optar por contraer alguno de estos servicios y sobre todo evaluar que tan recomendable es acudir a alguna financiera que se encuentra establecida, si se cuenta con la veracidad de clientes satisfechos con la obtención del capital y las condiciones que les dictaminan. Es por ello que haré alusión a la descripción de autoridades reguladoras.

Las autoridades financieras compiten día con día por salvaguardar los intereses de los clientes es por ello que su principal función es vigilar que las empresas estén adquiriendo servicios financieros verídicos en este caso (Condusef, Autoridades Financieras, 2019) muestra lo siguiente; Para que las instituciones financieras operen conforme a las necesidades, derechos de los usuarios y las leyes que los regulan, existen las autoridades financieras que son instituciones financieras responsables de supervisarlas.

Así lo señala y nos muestra que a fin de que las instituciones financieras puedan brindar un servicio deben transmitir confianza a quien requiera de ello y se hace mediante un marco jurídico en el que establece las obligaciones que deben cumplir. Cada una de las autoridades financieras tienen establecidas funciones específicas que harán al país captar mayor inversión y ahorro para volverlo más productivo. Por consiguiente, se hablará de cuantas autoridades financieras hay y las funciones que realizan.

Las instituciones financieras que existen en nuestro país son siete y son de gran importancia pues aseguran que quien lleve a cabo un servicio como intermediario cumpla adecuadamente con sus funciones, y les brinden seguridad a sus clientes, además de que con ello busca tener una estabilidad para el país, pues aporta capital. Es de gran relevancia mencionar que cada una de las instituciones tiene encomendadas actividades específicas que harán obtener ahorro o bien mayor inversión. Si no cumplen con lo requerido se les aplicará una sanción que hará mejorar la calidad del servicio.

En lo sucesivo se mencionarán las instituciones financieras que se encargan de regular como autoridades financieras: La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (Banxico), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), La Comisión Nacional para protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) y el Instituto Para el Ahorro Bancario (IPAB). (Condusef, Autoridades Financieras, 2019). Refiere como se estructura el sistema financiero mexicano donde cada autoridad financiera realiza funciones específicas, que son las siguientes:

1. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público: Se encarga de recaudar y administrar los impuestos así mismo prevé que el país mejore en sus distintos sectores para el bienestar social.
2. El Banco de México: Tiene gran autoridad en el país porque además de ser el responsable de ejecutar los billetes y las monedas para que pueda tener una correcta rotación en el país, también detecta los billetes que son falsificados para retirarlos del mercado. Toma las decisiones más oportunas para el crecimiento del mismo en las que pretende evitar la inflación.
3. La comisión Nacional Bancaria y de Valores: Es encargada de supervisar las entidades financieras y valida que se encuentren en disposición de ofrecer un servicio, detecta irregularidades para aplicar sanciones con la finalidad de obtener certeza a los clientes.
4. La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro: Se encarga de supervisar que los ahorros de los trabajadores se encuentren en condiciones seguras, además de brindar información para que puedan acceder al estado en que se encuentra su cuenta de cada trabajador, lo que hoy se conoce como el AFORE.
5. La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas: Su principal función es llevar a cabo la seguridad en empresas que brindan servicios de seguros y fianzas a través de un marco legal establecido, en el que pueden sancionar a quien no cumple con la eficacia que se requiere y sobre todo que al momento de que un

cliente obtenga alguno de estos servicios se verifique que cumple con la solvencia para llevarlo a cabo.

6. La Comisión Nacional para protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros: Se enfoca en orientar a la sociedad acerca de las instituciones financieras, para que conozcan su correcto funcionamiento, compartiendo información por medio de su sitio web, incluso creando revistas con material didáctico, con el único fin de que puedan tomar una correcta decisión y conociendo cuál de ellas se adecua mejor a lo que están buscando. También busca darles solución a las quejas
7. Instituto Para el Ahorro Bancario: Su principal función es mantener de forma confiable los recursos de clientes que ahorran en el banco y resguardarlos pues es una opción de hacerlo de manera formal, ejerciendo a la sociedad incluir un mejor hábito para desempeñar financiamiento propio y que de esta forma se sientan con la tranquilidad de que pueden contar con una protección como es el caso del fondo de garantía, por si alguna entidad financiera llegase a quebrar o incumplir.

Es indispensable conocer cada una de las autoridades financieras, por si se llega a presentar alguna situación en la que se viera afectada la empresa y de esta forma presentar de manera formal alguna denuncia o queja.

3.6. Crédito y préstamo

Es muy importante referirnos al crédito y préstamo por que han sido medios para la obtención de financiamiento, le han dado apertura a empresas que se encuentran en situaciones difíciles para dar continuidad a su empresa, de esta forma pueden conseguir la solvencia cuando se solicita y tener la ventaja de poder pagarla más adelante o bien cuando lo especifique la institución financiera ambos se enfocan a situaciones distintas es por ello que es necesario conocerlos más a fondo. Una vez que hemos interpretado de manera sintética será importante hacer alusión como primer lugar al crédito.

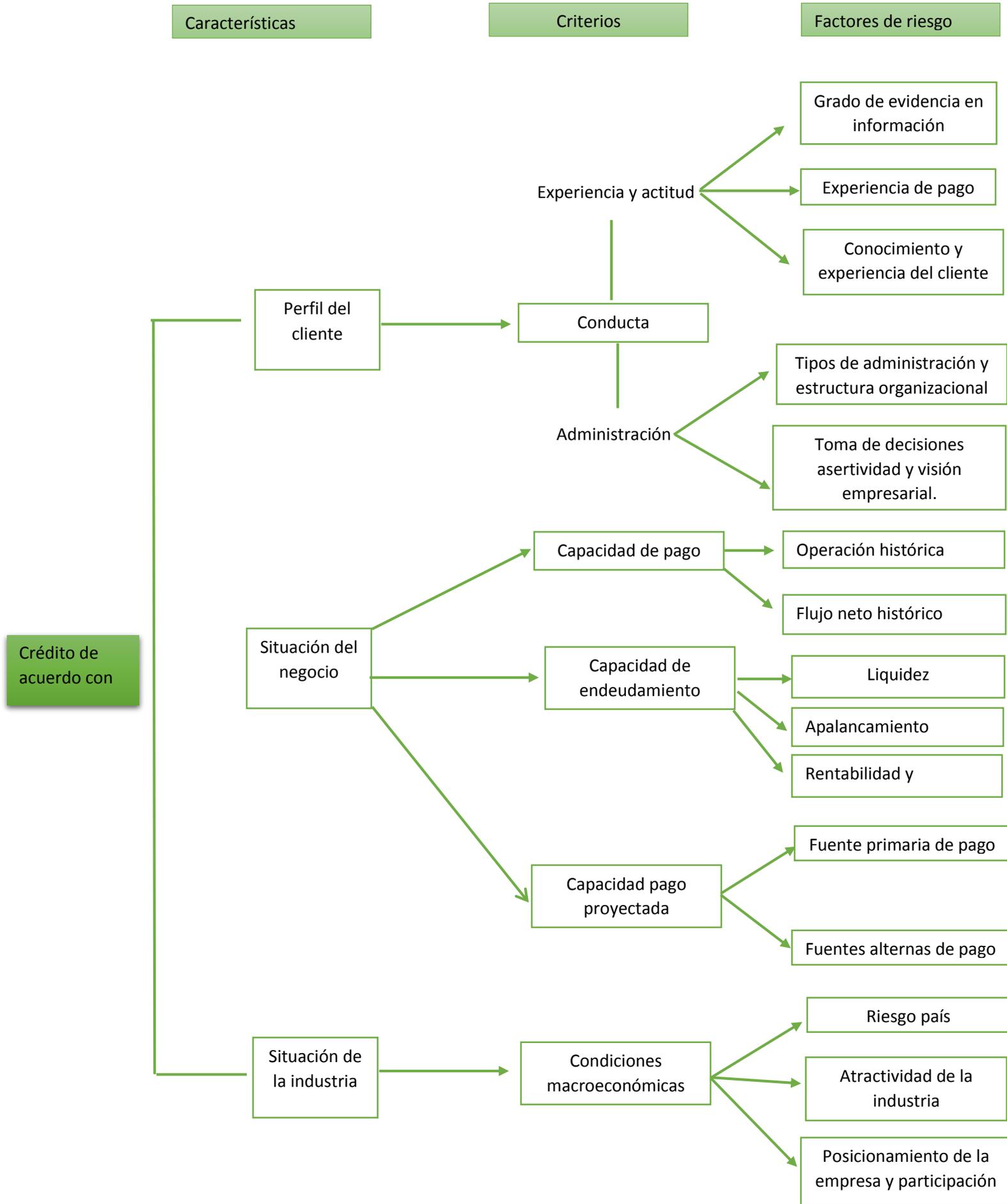
El crédito es la forma de pedir prestada una cantidad en concreto para la compra de algún bien, así mismo poder liquidar alguna deuda, se puede llevar a cabo desde el

cumplimiento de un solo pago o bien a un tiempo con cierto interés, en este caso (Castro, 2014) muestra lo siguiente. El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere. Pero también sabemos es un medio para poder financiar una empresa en la que se debe tener compromiso para poder solicitarlo. Así como también se llevará a cabo distintos requisitos para que sea aprobado.

Este crédito es brindado por instituciones financieras con la finalidad de que la empresa o persona que lo requiera pueda contar con la liquidez que necesita, consiguiendo un beneficio a cambio como es el interés, pero primero se debe analizar bien quien lo está solicitando para que la cantidad dada sea devuelta a el plazo que este establecido y sobre todo la empresa que lo requiere informarse más de cual se acopla a lo que está buscando. De acuerdo al historial que presenten serán mayor las posibilidades de obtener una cantidad monetaria, pues lo que más se busca es el cumplimiento y la responsabilidad de quien lo adquiere.

Una vez mencionado lo anterior, es importante hacer alusión a las 5c del crédito en el siguiente cuadro que se muestra a continuación.

CUADRO 3.6. LAS 5 C DEL CRÉDITO



Fuente: (Castro, 2014)

Las instituciones financieras que otorgan un crédito realizan una evaluación con las 5c que lo componen, cada uno con especificaciones que hasta ahora se ha puesto en práctica en distintos países en los que han tenido un mayor crecimiento y sirve para tener un análisis más extenso, es por ello que el contar con estas herramientas hará que no se tengan pérdidas y el dinero que se haya brindado a las empresas pueda ser devuelto sin alguna dificultad y sobre todo que puedan cumplir con el objetivo de incrementar el capital.

1. Conducta: Se refiere a la forma en que se transmite seguridad como cliente para pedir un crédito, es decir se revisará detalladamente la información que presente, además que la institución financiera revisará el historial de crédito que se ha tenido con otras instituciones con la finalidad de conocer si ha sido favorable, si ha cumplido en tiempo y forma con sus pagos, de esa manera se descartará que el cliente se encuentre en buro de crédito lo que hará más sencillo aprobar su solicitud de crédito.
2. Capacidad de pago: Las instituciones financieras analizarán adecuadamente los estados financieros de la empresa para determinar si es rentable, así como las ventas que ha tenido anualmente y si las utilidades han sido maximizándose cada vez más, de esa manera comprobarán que puede hacer frente a sus pagos, conociendo el flujo de efectivo que hará verificar que la empresa puede hacer frente a esta obligación, pues ha tenido buenos resultados que avalan adquirir el crédito.
3. Capacidad de endeudamiento: La empresa debe contar con activos que demuestren que se ha invertido en ella y es indispensable que obtenga un mayor rendimiento y sobre todo mostrar una imagen de la empresa que busca perseverar, esto es uno de los puntos que las instituciones financieras harán mucho énfasis pues demuestra que el dinero que solicitan es justamente para mejorar a la empresa cada vez más y en este aspecto se calcula la liquidez, el apalancamiento, la rentabilidad y la eficiencia.
4. Capacidad de pago proyectada: En este aspecto se toman en consideración dos puntos importantes que es la fuente primaria de pago; se refiere a cuando la institución financiera realiza las proyecciones en las que se llevara a cabo los pagos del cliente que solicita el crédito. Las fuentes alternas de pago; en este aspecto se

tendrá que tomar en cuenta opciones que hagan al solicitante ser responsable del crédito que ha obtenido si no ha podido realizar sus pagos adecuadamente se tendrá un respaldo para que cumpla con el compromiso.

5. Condiciones macroeconómicas: Se refiere a la situación en que se encuentre el país para poder hacer frente a la deuda. Así mismo se analiza si la empresa está en una situación sobresaliente a comparación de sus competidores y si hay algún factor que permita alcanzar un mejor posicionamiento, ya que será un aspecto positivo para cumplir con sus obligaciones. Es indispensable que se obtengan más fortalezas en todos los aspectos, así como tener una gran cartera de clientes y que sus proveedores sean de calidad.

Préstamo:

Una vez mencionado todo lo que conlleva el crédito, es necesario hablar acerca del préstamo por que es importante explicar cómo se encuentra estructurado y por qué representa una opción necesaria de financiamiento, de esta manera se puede comprar maquinaria indispensable para la empresa, incluso poder usarlo para poder contratar a más personal, sobre todo que la empresa se vuelva más flexible y pueda crecer.

En este caso el préstamo suele ser una cantidad que la institución financiera brindará, pero de una manera que es fija y su amortización se llevará a cabo a través de la duración, interés y acuerdos, por otro lado (Ruiz, 2010) refiere lo siguiente. Es un contrato que da lugar a que una persona (prestamista) entregue dinero a otra (prestataria) que se compromete de devolverlo de acuerdo a las condiciones pactadas. Considero que se debe hacer énfasis importante que esta actividad contraerá un interés por el plazo en que la cantidad es proporcionada es decir la tasa de interés que contraerá será en el total de la cantidad que se haya dado lo cual será retribuido en el plazo acordado y al cumplir con la cantidad se finaliza toda relación con la institución financiera.

En el siguiente gráfico se presentan los elementos más comunes que deben componer al préstamo, cada uno es importante poder conocerlo para que al momento de buscar un préstamo entendamos que se adecua a lo que buscamos y informarse sobre lo que mas nos puede convenir, pues no solo sera adquirir un préstamo sin la madurez que este debe llevar, sera un acuerdo que en el plazo que quede establecido debe cumplirse con las especificaciones que quedaran acordadas.

GRÁFICO 3.6. ELEMENTOS DE UN PRÉSTAMO



Fuente: Elaboración propia

1. Partes contratantes: Este elemento trata de las partes necesarias para llevar un préstamo en primer lugar, la institución financiera es quien brinda una cantidad de dinero para llevar a cabo la compra de inmuebles, inyectar capital a una empresa o bien compra de materia prima, la otra parte es la persona o empresa que lo solicita será acreedor de una deuda que contraerá un interés adicional a la cantidad que es prestada y se tendrá que devolver en el plazo que se haya fijado.
2. Capital vivo: Este aspecto se refiere al capital que se debe a la institución financiera sin que se contemplen los intereses.
3. Tipo de interés: En este elemento se conocerá el interés que se tendrá que pagar por obtener una cantidad y este se calculará a través de una tasa porcentual establecida por una institución financiera lo que se conoce como tipo de interés nominal (TIN). Se establece mediante el contrato que se da al adquirir el préstamo, pero no se informa todo sobre el préstamo. Es por ello que existe la tasa anual equivalente (TAE). Establecerá el interés que pagara el cliente a un año, además

de comisiones, gastos de operación y otros gastos que son necesarios tener en conocimiento para saber realmente cuanto se estará pagando y se calcula sobre una fórmula.

4. El plazo: Hay que tomar en consideración que un préstamo será otorgado en un plazo en el que se deberá cumplir de manera regular, en este aspecto se deberá devolver la cantidad que fue prestada con un adicional que es el interés. Cuando se obtiene un préstamo a un plazo corto la tasa de interés suele elevarse más, y aun que un plazo a un tiempo largo parece ser que no se paga tanto interés es porque se extenderá más tiempo, así como también implicara más trámites por su duración.
5. Las comisiones y gastos: Los préstamos al ser otorgados tendrán que pagarse gastos adicionales a la institución financiera como son los siguientes:
 - Comisión de apertura: En este aspecto se cubren gastos administrativos que fueron generados al obtener un préstamo.
 - Comisión o gastos de estudio: Al realizar el análisis para conocer si el cliente cuenta con capital se cobrará una comisión.
 - Comisión de modificación de condiciones: Este aspecto lleva a cabo realizar modificaciones del contrato en el que se cobrará un porcentaje.
 - Comisión por amortización o cancelación anticipada: Este tipo de comisión se pagará a la institución financiera cuando se esté cumpliendo con la deuda antes del plazo establecido.
 - Otros gastos: En este aspecto se pagarán por trámites adicionales que la institución financiera tenga que realizar.
 - Seguros: Es una ventaja pagar este gasto adicional pues en caso de que el cliente no pueda cubrir con la responsabilidad de pagar el préstamo ya sea por el motivo de enfermedad o desempleo.
6. Amortización de un préstamo: Se refiere a los periodos en que se tendrá que pagar el préstamo y esto dependerá de la cantidad prestada, los intereses y los plazos. De manera sintética se muestra el siguiente cuadro las diferencias básicas entre crédito y préstamo.

CUADRO 3.6. DIFERENCIAS BÁSICAS ENTRE CRÉDITO Y PRÉSTAMO

DIFERENCIAS BASICAS ENTRE PRÉSTAMO Y CRÉDITO		
CONCEPTO	PRÉSTAMO	CRÉDITO
DISPONIBILIDAD	La entidad financiera (prestamista) pone a disposición del cliente (préstamo) una cantidad fija y el cliente adquiere la obligación de devolver el capital prestado (amortizar) más unos intereses pactados en los vencimientos acordados.	Flexibilidad, se dispone gradualmente del dinero. La entidad financiera pone a disposición del cliente en una cuenta de crédito que este necesite hasta una cantidad máxima (límite máximo pactado).
IMPORTE	Valor fijo. El cliente recibe una cantidad fija una sola vez, en el momento de la formalización del contrato.	Valor variable. El cliente tiene un máximo de dinero disponible que utiliza según sus necesidades. Se puede sobrepasar el límite fijado hasta un importe prudencial que estime el banco
PAGO DE INTERÉS	Los intereses se pagan sobre el capital pendiente de devolver en cada momento.	Los intereses solo se pagan por el capital utilizado y en función del tiempo a disposición.
DURACIÓN	Suele ser una operación a medio o largo plazo.	Operación usualmente a corto plazo (hasta un año).
OBJETIVO	Principalmente para financiar inversiones (bienes duraderos). Cuyo precio valor conocemos.	Para cubrir necesidades momentáneas de liquidez sin saber exactamente cuando un cuánto dinero se va a necesitar
RENOVACIÓN	No admite renovación. En la fecha para devolver el capital habría que negociar un nuevo préstamo.	Se puede renovar o ampliar, si lo acuerdan ambas partes (entidad y cliente), cuantas veces se necesite.

Fuente: (Ortiz, 2013)

3.7. Problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas para la captación de recursos

Actualmente estamos pasando por una situación muy complicada debido a que las PYMES deberían estar preparadas para enfrentar una situación tan compleja como es la época de crisis, sin embargo no es así y esto está ocasionando que se vean forzadas a cerrar completamente sus establecimientos, puesto que no todas cuentan con las posibilidades de irse por un lapso de tiempo y después volver a reabrir, es por ello que alguno de los propietarios tengan que acudir a una institución financiera como se estaría haciendo normalmente.

Pero aquí el significado de hacer mención a lo que está sucediendo, si las instituciones financieras con las que se acudía con regularidad no se encuentran laborando repercute a un problema mayor, e incluso si solo se está atendiendo a un cupo limitado de personas, hará demorarse más en poder reactivarse. Teniendo en cuenta lo anterior se hará referencia a las principales problemáticas y las más frecuentes por las que han tenido que atravesar las PYMES para conseguir recursos, de esta forma no poder avanzar de manera presurosa.

La falta de liquidez es el principal problema que se genera en mayoría de las pymes porque todo siempre estará en constante cambio, me refiero a esto porque se tendrá que invertir en nuevas tecnologías, estar a la vanguardia de la competencia y los costos de materia prima podrían ir elevándose, hasta la compra de maquinaria moderna. Es por eso que se debe tener en consideración que cualquier ahorro que la empresa pueda generar será necesario, de lo contrario se deberá acudir a préstamos externos en donde la mayoría de las ocasiones es rechazada.

El no realizar un plan financiero es uno de los aspectos que suelen enfrentarse las PYMES, el llevarlo a cabo ayudaría a evaluar y analizar si se ha tenido un avance, sobre todo tener como guía el proceso que se debe seguir para que en un futuro se puedan tomar correctas decisiones de los recursos de la empresa y no cometer errores en administrar el capital de manera desastrosa, se cree que no se lleva a cabo por que quien dirige la PYME suele manejarla de manera general y considera que seguir una

serie de pasos puede ser complicado, así mismo creen que no podrían realizarlo día con día.

La captación de recursos en las PYMES es de gran significado es por ello que mencionare cuales son las causas que hacen que no puedan tener acceso, comenzando con estadísticas que se realizaron en México. De las empresas que no aceptarían un crédito bancario si se les ofreciera en términos del 2018, el 57.9% de éstas considera que son caros, en tanto que 2 de cada 10 opina que lo rechazaría debido a que no lo necesitan. (INEGI, INEGI presenta resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES (ENAPROCE) 2018, 2019). Así lo señaló y es un punto desfavorable por que deberían informarse sobre los beneficios que hacen a la PYME tener un crecimiento más acelerado.

Otro de los problemas a los que suelen enfrentarse las PYMES es la búsqueda inadecuada de financiamiento; es decir acercarse a instituciones financieras correctas que les ofrezcan beneficios de un préstamo o un crédito que haga a su empresa obtener rentabilidad. Hoy en día existen instituciones financieras por parte del gobierno que cuentan con programas estructurados para las PYMES logrando que puedan permanecer y generar empleo. También existen los créditos PYME que se ajustan a sus posibilidades en plazos y muestran tasas de intereses menores, otra de las opciones es los microcréditos que son necesarios para pagar deudas inmediatas.

Dentro de las problemáticas hay quien lo ha llevado a cabo y ha obtenido un resultado poco favorable. Al 6.9% de las empresas le han rechazado una solicitud de crédito en los últimos dos años, y de éstas, a un 18.6% se le rechazó debido a que no tenía garantía, a un 17.2% porque contaba con mal historial crediticio y a un 13.6% se debió a que no pudo comprobar ingresos. (INEGI, INEGI presenta resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES (ENAPROCE) 2018, 2019). Estos resultados muestran que las instituciones financieras esperan tener compromiso de quien lo solicita.

Para las instituciones financieras es importante obtener un buen resultado cuando evalúa a las empresas y que no se encuentre en una situación de buro de crédito pues esto solo representara informalidad e incumplimiento y esto ocasiona que el crédito no

sea otorgado. El adquirir un crédito en ocasiones representa un problema para las PYMES pues consideran que es caro cuando se comienza por realizar un contrato y que este debe tener un costo que en ocasiones no pueden solventarlo, o que suele ser muy alto. Una vez mencionado lo anterior es importante hacer alusión a las razones principales por las que no les otorgaron un préstamo a las PYMES como se muestra en el siguiente organigrama.

ORGANIGRAMA 3.7. RAZONES PRINCIPALES POR LAS QUE NO LES OTORGARON UN CRÉDITO



Fuente: (BANCOMEXT, 2016)

Otra de las causas por las que no pueden captar capital es que las instituciones financieras han arrojado informes que muestran que es más complicado recuperar las cantidades que son prestadas y que en ocasiones es mucho el tiempo, además que algunas PYMES no presentan cultura para cumplir con sus responsabilidades. Así mismo otro factor que consideran para la negación de un crédito o préstamo es que hayan contado con créditos anteriormente y no hayan podido cumplir, incluso que sean PYMES que se encuentren en el mercado con muy poco tiempo de antigüedad.

Hay que tener en consideración que para buscar un préstamo externo se debe tener capacitación o conocimiento de cómo manejarlo, es por ello que muchas de las PYMES creen que adquirir una deuda podría ser complicado, sin informarse que se puede generar un buen historial que a un futuro les presente mejores oportunidades.

3.8. Desconfianza de préstamos externos

Los préstamos externos han jugado un papel muy importante para las PYMES quienes se han visto a la necesidad de acudir a estas instituciones financieras para poder desarrollar su actividad económica, encontrando de esta manera apalancamiento financiero. Pero es de vital importancia informarse para que en un tiempo puedan solicitar otro préstamo y no se presenten problemas de incumplimiento, como se sabe es una opción de sacar provecho para disminuir el riesgo en las empresas consiguiendo así una mejor viabilidad. Una vez mencionado la influencia que tienen los préstamos para asegurar la continuidad de las empresas en un sector tan competitivo, presentaré algunas maneras que hacen desconfiar de estos préstamos externos.

Una de las alternativas más comunes para obtener financiamiento es acudir a una institución financiera para pedir un préstamo, sin embargo alguna de las PYMES cae en muchos mitos y todos los contras que pudiera tener. Se presentan diversas situaciones en que las PYMES rechazan esta opción y la razón principal por lo que no lo toman en cuenta es porque creen que suelen ser caros, al ser empresas que están por comenzar, no saben si podrían llegar a solventar una deuda, incluso hay algunas empresas que no se acercan a solicitar información porque consideran que no se les brindará.

Existen empresas que no se han llevado buenas experiencias, dan a conocer que al tramitar un préstamo tienen como respuesta burocracia por parte de las instituciones financieras. Hay ocasiones que se desaniman porque la solicitud de préstamo ha sido rechazada más de una vez y su garantía para poder comprobarle a un banco es menor a lo que necesitan para invertir, asimismo ignoran esta elección por que el tiempo que los lleva a realizar estos trámites es demasiado y necesitan mayor flexibilidad para continuar con las actividades o bien invertir en las áreas que más lo necesita.

Para las PYMES siempre será una difícil decisión contraer una deuda, cuando están haciendo que su empresa pueda crecer y con el tiempo expandirse, hasta pueden llegar a tener miedo de no contar con la experiencia para acercarse a alguna entidad

financiera y manejar adecuadamente el préstamo que están adquiriendo, se estima que deberían proporcionar más herramientas a las PYMES para que de esta forma consideren que lo más acertado sería obtener un préstamo, pero que de la misma manera les ofrezcan soluciones.

Otro aspecto es que tienen como pensamiento que solo quien brinda el préstamo es el que obtiene la ventaja, hasta incluso pensar que pueden llegar a estafarlos, pero estas situaciones llegan a presentarse en instituciones que no están reguladas y llegan a cometer errores al contratar sus servicios, estos problemas son abundantemente generados por la falta de cultura.

3.9. Falta de fuentes de financiamiento confiables

En la actualidad es importante contar con referencias de instituciones financieras esto garantiza que trabajan con calidad, ante todo que cumplan con obligaciones que establece las autoridades financieras, porque al aceptar una deuda no se debe tener como resultado caer en un fraude, o que solo la institución tendrá el beneficio, al contrario una empresa está buscando una oportunidad de conseguir liquidez y espera que estas instituciones tengan un buen control de riesgo que les brinde accesibilidad a lo que están buscando. Ahora que he mencionado como repercuten las fuentes de financiamiento a las empresas, será necesario analizar la falta de fuentes de financiamiento confiables.

Se cree que para los propietarios de las PYMES ha sido todo un reto la falta de fuentes de financiamiento confiables, por lo tanto, es la principal razón que representa llevarlas a la quiebra, pues muestra tener una inestabilidad económica para las empresas. Se considera que hoy en día no se ha estudiado bien esta razón, pues instituciones financieras que brinden oportunidades para que comiencen a tener un escalamiento acelerado se encuentran diversas en el mercado, lo que está poniendo en riesgo es el no tomar una decisión correcta, para la toma de un crédito o préstamo.

Quien realiza la gestión y manejo del financiamiento ha optado por financieras, que no se encuentran reguladas, por lo tanto no cumplen con la normatividad que las rige y esto causa gran conflicto para quien solicita de su servicio, puede que este tipo de

instituciones ofrecen acceder al financiamiento sin condiciones que deben llevarse a cabo, sin tener como comprobar los ingresos de la empresa, por lo que la mayoría de las PYMES llegan a caer es la rapidez que les prometen y la cantidad tan grande de dinero que podrían pedir prestada.

Sin en cambio este tipo de casos se presentan diariamente a la CONDUSEF en donde muestran su inconformidad bajo una queja o denuncia es por ello que primero se deben cerciorar antes de caer en estafas, pues suelen ser empresas que no están certificadas, y lo que buscan tener es el robo de información, para hacer mal uso de ella o cobrar por gastos que una institución financiera haría por llevar a cabo el trámite, y después de haber obtenido lo que esperan de las PYMES desaparecer, lo que se conoce como “empresa fantasma”.

Inclusive una de las actividades que realizan estas empresas fraudulentas es requerir la información de las PYMES por un medio informal como son las redes sociales. (Facebook y WhatsApp) donde se encuentra a la deriva perder información que puede ser de gran importancia, hasta pedirles como garantías comprobantes de algo de valor y realizar depósitos a través de una cuenta cuando ellos se los indiquen. Puede ser complicado detectar este tipo de empresas pues utilizan logotipos y una razón social en el que lleguen a confundirse, porque hacen verse como empresas que tienen años laborando y ocasionan que las empresas puedan hasta ceder.

Para algunas PYMES suele ser complejo contar con alguien especializado que pueda evitar caer en estas situaciones o exponga a la empresa, pues se tendrá que pagar un sueldo y suelen ser gastos que cuando se está por comenzar no se tiene previsto, pero hoy en día se encuentra con información suficiente con la que se puede apoyar a el propietario de la PYME, la mejor opción con la que se puede recurrir es por parte de la CONDUSEF algunos aspectos a considerar cuando se busca una institución financiera son los siguientes que se muestran de manera sintética en el siguiente organigrama.

ORGANIGRAMA 3.9. INFORMACIÓN QUE SE DEBE TOMAR EN CUENTA AL SOLICITAR UN CRÉDITO O PRÉSTAMO



Fuente: (CONDUSEF, 2020)

3.10. Estrategias de posicionamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas

Es muy importante referirse a las estrategias pues estas determinan los objetivos de una empresa, ayudan a planificar que deben efectuar paso a paso para encaminarse hasta lograr el éxito, asimismo en que tiempo se estaría detallando cada una de las estrategias y ante todo saber cuánto necesitara de acuerdo a los recursos para cumplir con su meta, además se debe llevar a cabo un análisis para que sea más confiable su implementación. Una vez comprendido esto es indispensable hacer alusión a las estrategias de posicionamiento.

Una PYME necesitará de estrategias que la prepare para alcanzar sus metas, será difícil comenzar sin tener establecido a donde se quieren dirigir, además de ser un impulso que a un futuro presente grandes oportunidades, como también prevenir situaciones externas a la empresa y controlar situaciones que puedan ponerla en riesgo, no solo será realizarla también deberá llevar a cabo su implementación de este modo se conseguirán mayores recursos que es lo que la mayoría de las PYMES aspira a tener.

Lo que se quiere conseguir al realizar estrategias financieras es el posicionamiento de la PYMES, que se logre un impacto en dónde se cuente con clientes potenciales, y a través de ello producir una estabilidad financiera, sobre todo que el poder invertir no sea un obstáculo que frene su desarrollo, es por ello que mencionaré las siguientes estrategias que deben llevarse a cabo en una PYME y que al poner en marcha estas estrategias se logrará una optimización y sobre todo ser muy certeros al tomar una decisión.

1. Contar con personal especializado en el área de finanzas, de esta manera podrá llevar a cabo los estados financieros, registrar ingresos y egresos que ha tenido la PYME.
2. Realizar análisis de estados financieros para evaluar si se ha obtenido utilidades o pérdidas en un periodo.
3. Implementar el ahorro, que se haya generado a través de las ventas para posteriormente utilizarlo como fuente de financiamiento interno.

4. Evaluar los préstamos de diversas instituciones financieras, para elegir adecuadamente cuál de ellas aporta mayores beneficios y menores tasas de interés (estructura financiera).
5. Realizar una constante innovación del producto o servicio que se está brindando para poder ser competitivos y se pueda acceder a tener ganancias.
6. Hacer uso de las tecnologías para procesar con rapidez la información de las ventas que se han tenido y conocer si se ha incrementado el capital.

CAPÍTULO 4:00 ALCANCES Y LIMITACIONES DE LAS FINTECH

En el siguiente capítulo aperturaré hablar sobre las Fintech como impulsoras de las PYMES para acelerar su crecimiento, es importante conocer sus características, beneficios y los distintos factores que las integran porque conforme a ello se puede acceder a sus servicios. En el país se encuentran PYMES que necesitan poder competir en un mercado donde están establecidas empresas con grande alcance, comenzando por generar un interés propio de evolución, es por eso que detectan a las Fintech como una de las principales oportunidades de financiamiento.

4.1. Fintech

Las Fintech en México están liderando de manera acelerada en empresas donde se consideraba que era limitado obtener un servicio de esta magnitud, que sea a menor costo, ofrezca una transformación en el sector bancario, donde el principal factor es brindar financiamiento a las empresas, cada vez se encuentran formando alianzas en instituciones que brindan créditos para hacer posible el impulso de PYMES, también se muestra un gran cambio, porque lleva acabo este tipo de servicios a través de canales digitales. Una vez mencionado lo siguiente, hare alusión al concepto de las Fintech.

Las Fintech (finance + technology) son empresas innovadoras que están emergiendo en los últimos años y que ofrecen nuevas soluciones financieras con el soporte de las nuevas tecnologías. (Igal, 2016) Así lo refiere, así mismo se cree que de esta forma estas empresas han de transformar el sector financiero, es decir, a comparación de las bancas tradicionales que en ocasiones no pueden llegar a brindar el servicio por distintas cuestiones o bien cada trámite es muy costoso, este servicio aplica una agilización de procesos y proporciona alternativas financieras para la expansión de las PYMES.

Incluso algunos bancos ya no ven como competencia a las Fintech, porque están adquiriendo de sus servicios para ofrecerles a sus clientes una mejor calidad, sobre todo no quedarse postergados y formando alianzas estratégicas. Algunos de los

servicios que las Fintech ofrecen son los siguientes: medios de pago y transferencias, infraestructura para servicios financieros, originalidad de créditos, soluciones financieras para empresas, finanzas personales y asesoría financiera, mercados financieros, Crowdfunding, Insurtech.

Es necesario subrayar que las Fintech promueven una mejor comunicación dentro de una empresa, entre mayor difusión se tenga de este medio de financiamiento, más alcance podrán tener las PYMES y por lo tanto tendrá como resultado un país más competitivo y desarrollado. Será una oportunidad para que estas empresas prevalezcan, pues las Fintech hacen más accesible todo, solo es cuestión de contar con inclusión digital para tener acceso a estas herramientas, lo que hace lograr un impacto cada vez más grande.

Hay que hacer énfasis a la accesibilidad de este servicio, pues se encuentra disponible todo el tiempo, y será más sencillo su uso, ya que se puede realizar desde un dispositivo móvil, una red social, que se acopla a las necesidades del cliente y que su manejo es más entendible para quienes están por comenzar.

2.6. Características y beneficios

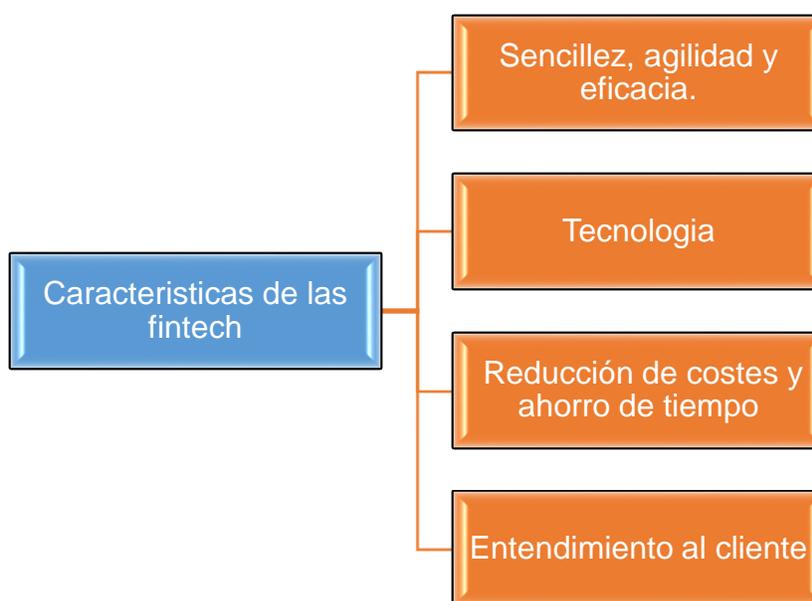
Las Fintech se han distinguido por ser empresas financieras que ofrecen servicios desde la comodidad de donde se encuentre el usuario, acudir a ellas no tiene nada complejo, suelen ser fáciles de comprender y disponen de la confianza que se ha estado buscando en instituciones financieras, así mismo se encuentran atendiendo el sector PYME porque ha sido dejado a un lado tanto tiempo, por creer que no pueden llegar a ser exitosas. Las soluciones que brindan deben ser personalizadas porque cada cliente muestra necesidades diferentes, sobre todo hacen que se adapten con el uso digital. Una vez que hemos analizado de manera sintética, ahora es importante hacer alusión a sus características y beneficios.

Dentro de las características que conforman a las Fintech, es necesario mencionar que se basan en transformar al sector bancario, incluso complementarlo pues en la actualidad ningún sector quiere quedarse postergado, es por eso que las bancas tradicionales están buscando formar alianzas en donde se puede tener paso a

disponer de más productos, conformando estrategias en que los sectores comiencen a ganar, sobre todo porque ninguno llegue a desaparecer del mercado, acoplarse y poder colaborar.

Una vez que he mencionado lo anterior de manera simplificada, ahora es importante hacer alusión a las principales características de las Fintech de manera sintética como se muestra en el siguiente organigrama.

ORGANIGRAMA 4.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS FINTECH



Fuente: Elaboración propia

Para conocer más acerca de las funciones que las Fintech realizan, hay que saber que están diseñadas para cumplir con las necesidades de quien las adquiera y estas deben ser manejables y entendibles con sencillez. En ocasiones se implementa un sistema que ni el propio usuario puede manejar, lo que hace que a un tiempo no lo use y representa una pérdida. Las Fintech buscan cada vez vender calidad, innovación y sobre todo agilidad ya que el mercado al que se enfoca es a las PYMES y a jóvenes

emprendedores, lo que representa que deben ser realizadas con la capacidad de que su uso sea entendible para cualquier persona.

Otra de las características importantes es el uso de la tecnología, lo que está haciendo que las PYMES volteen a ver este servicio, pues pueden pedir información entrando a las páginas de estas empresas, lo que suele ahorrarles tiempo y dinero, sobre todo representa comodidad pues se puede gestionar un crédito desde cualquier lugar en que se encuentre el usuario, pero sobre todo al ser un servicio que implique la tecnología, hace que sea más flexible y que se encuentre en la disponibilidad del usuario.

Reducción de costes y ahorro de tiempo: En este punto hago referencia desde el traslado para ir a una banca tradicional que en muchas de las ocasiones no se encuentra establecida cerca de la localidad del cliente o consumidor y que requiere de una cantidad monetaria para acudir. Además de todo el proceso que se debe pagar cuando se está por adquirir un crédito, anteriormente explicaba que se ponen comisiones extras por cualquier trámite que se llegue a tener, lo que hace más atractivo este servicio, pues la cantidad que esté por solicitar será la que tendrá que pagar y con tasas de interés bajas.

Entendimiento al cliente: Uno de los factores más importantes que debe tener un servicio es comprender que espera el cliente. Las Fintech brindan este servicio pues impulsan a las PYMES con herramientas que puedan entender como es la educación financiera. En ocasiones los bancos no les explican todo lo que implica adquirir un crédito o préstamo, y cuando lo obtienen se complica poder pagarlo por que abarca más de lo que creen y al comenzar no cuentan con los conocimientos necesarios para llevarlo a cabo.

Una vez que hemos analizado de manera sintética las características de las Fintech, hare referencia a sus beneficios donde nos muestra que los usuarios esperan obtener una buena experiencia de un servicio, quien cumpla con las expectativas del usuario tendrá más su atención y sobre todo su preferencia. Es por ello que para alcanzar un rendimiento continuo se comienza por mostrar los beneficios que tendrán al solicitar

este servicio, uno de ellos es encontrar una visión para saber cómo está siendo gestionado su dinero.

Una vez que hemos analizado lo anterior de manera sintética, ahora es importante hacer alusión a los principales beneficios de las Fintech como se muestra en el siguiente organigrama.

ORGANIGRAMA 4.2 PRINCIPALES BENEFICIOS



Fuente: Elaboración propia

1. Automatización: Este beneficio se refiere a llevar a cabo la automatización en los procesos financieros de la empresa de una manera en que sea más ágil, así mismo incrementa con eficiencia la velocidad de estos. Sobre todo, que pueda ser accesible al cliente, porque su costo de adquisición no perjudica a la empresa el implementarlo, así como también disminuye errores humanos porque todo será mediante la tecnología, lo cual hace a la empresa un mayor rendimiento.

2. Democratización: Lo que más busca el cliente en servicios financieros son soluciones oportunas. Es por eso que estas herramientas toman este aspecto pensando en el cliente en tres formas; practicidad para poder manejarlo sin dificultad, accesibilidad en cuanto a ingresar a estas herramientas con tan solo contar con internet y necesidad del cliente para ofrecerles un crédito, pero de manera en que se les informe como llevarlo a cabo y poder cumplir con él.
3. Mejor experiencia del cliente: Para que los clientes de una empresa se sientan satisfechos, se debe desarrollar nuevos servicios financieros o mejorar los softwares que ya existan, siempre será necesario contar con la innovación que ofrecen este tipo de empresas, además de obtener servicios personalizados a lo que ya están acostumbrados los clientes y de la misma forma que la usabilidad sea simple, y que estos avances tecnológicos ofrezcan realizar todo tipo de transacciones seguras.
4. Seguridad: Para que una empresa se interese por conocer estos servicios e implementarlos, es necesario que les trasmita confianza y sobre todo seguridad, esto se consigue al brindar información que se lleve a cabo a través de medidas de seguridad, se realice un cambio frecuente de contraseñas y se verifique el dominio para evitar que alguien se haga pasar por las empresas Fintech, así como también uno de los más efectivos es la comprobación del usuario a través de la autenticación biométrica.
5. Mayor inclusión financiera: La posibilidad de acceder a un crédito en ocasiones representa un reto y más para las PYMES que están por consolidar un crecimiento. Las Fintech les permiten acceder a su servicio con mayores opciones que como lo he mencionado está diseñado con el uso de la innovación, lo que logra una mayor experiencia. El menor uso de intermediarios facilita que puedan obtener un crédito o préstamo con mayor rapidez a comparación de bancos que suelen ser demasiado burocráticos.

2.7. Fintech como generadora de recursos para las Pequeñas y Medianas Empresas

Hoy en día es un reto para las PYMES continuar favorablemente con sus actividades pues se encuentran en una situación difícil para el país lo que hace que estas empresas se vean en la necesidad de cerrar temporalmente, significa que no tenían contemplado gastos para prever caer en este riesgo, así mismo anteriormente cuando comenzaban su apertura no podían disponer de suficientes recursos para abastecerse de insumos o adquirir lo que necesitaran para continuar por el hecho de no disponer con el financiamiento necesario convirtiéndoles el interés por utilizar el servicio que las Fintech les ofrecen. Una vez mencionado lo anterior, haré alusión a como ha repercutido a las Fintech para generar recursos dentro de las PYMES.

Las Fintech es un servicio que da soluciones de crédito que suelen ser complicados para conseguir financiamiento efectivo, seguro y veraz, lo que se propone al ofrecer estas herramientas es que las PYMES puedan llevar a cabo sus reportes financieros contando con un control de financiamiento. Es importante mencionar que un crédito que es brindado por una banca tradicional podría demorar tiempo o no ser otorgado, en este caso (Romo, 2019) nos muestra que entre 60 y 70% de las compañías que adquieren financiamiento registran crecimiento en los seis meses posteriores a la contratación del crédito.

Es necesario que una empresa no demore tanto tiempo en cada una de sus funciones, por ello se recomienda la implementación de un software que ayude a procesar la información y sobre todo proporcione reportes financieros de cómo ha estado creciendo la empresa o si está obteniendo pérdidas, pero para esto se requiere de recursos financieros. Es por ello que las Fintech conciben créditos a la mayoría de las PYMES porque es esencial para que puedan crecer y sobre todo saben que es más difícil que en una institución bancaria se les pueda otorgar por no cumplir con algún requisito.

Las Fintech otorgan el crédito enfocándose en las necesidades que tengan las pymes de esa manera será el monto asignado y se analizará como podrán pagarlo adecuadamente, al ser un servicio en línea contribuye a no pagar altos costos en los trámites lo que hace que sea un servicio innovador y que su primordial objetivo es el ahorro de los propietarios de las PYMES.

Estos servicios financieros ofrecen una serie de herramientas que permiten a las PYMES acceder al capital, incluso financiar los nuevos proyectos que estén comenzando, así mismo les dan asesoría financiera para que puedan adquirir su crédito y sobre todo funcionan como intermediario siendo una ventaja para realizar transferencias bancarias y pagos. Además de esto algunas no les cobran comisiones, incluso conectan estas empresas con inversores para generarles más oportunidades, es un aspecto muy positivo como sabemos las instituciones financieras para otorgar algún crédito necesitan de garantías que las PYMES no pueden presentar al ser empresas que no generan tantos recursos.

Las PYMES que han adquirido este servicio logran facturar millones de pesos anualmente es por eso que las Fintech no dejan pasar por desapercibidas estas empresas, pues al lograr contar con un buen financiamiento que no las haga estancarse, si no de lo contrario que tengan en cuenta que es un crédito brindado a corto plazo que en ningún otro lado les podrían brindar con tantas facilidades. Fintech representan la oportunidad de financiar a las PYMES ofreciendo varias opciones que estas empresas pueden elegir la que mejor se acople a lo que necesitan.

Las Fintech consideran que al apoyar con capital a este tipo de empresas no están desconfiando de perder ese financiamiento, pues no es para solventar otras deudas sino al contrario es capital de trabajo y esto significa que en meses podrán recuperar su inversión o bien el crédito que les otorgaron.

4.4. Gestión de finanzas personales y empresariales

Es importante hablar acerca de la gestión de finanzas personales y empresariales porque se necesita asumir una responsabilidad en el dinero, cuando se logra una correcta administración se comienza por ver los resultados, además de conseguir una tranquilidad al saber que se está logrando un crecimiento constante, sobre todo se está llegando a la meta que como empresa se tiene esperando o bien cuando una persona logra conseguir las correctas finanzas personales consigue una disciplina que harán tener mayores recursos económicos. Una vez analizado lo anterior es importante hacer alusión como primer punto a la gestión de finanzas personales.

La gestión de finanzas personales, es el dinero que se recibe en forma de salario o de otras fuentes de ingreso, en calidad de: herencia, renta, ganancia de lotería o de inversión, etc. Que se gasta o no, que se ahorra o invierte para lograr objetivos personales. (Aguirre, 2015) Así lo refiere. Es decir, son los recursos que dispone una persona en su día a día y hace tener una mejor administración y mejorar o desarrollar la capacidad para generar una optimización a un futuro a través de un buen manejo y con esto puede tomar sus propias decisiones, pero de una manera más sensata, si a un futuro desea que ese financiamiento muestre un rendimiento.

Las Fintech entre sus opciones ofrecen este servicio el cual ayuda a los propietarios de las PYMES a elegir cual será el crédito más apto a lo que necesitan, en donde inician un diagnóstico para ofrecerles las mejores opciones e incluso presentan recomendaciones para que comiencen a ahorrar mostrando fondos de inversión e incluso cuentan con simuladores financieros que ayudan a las PYMES a tomar decisiones y les brindan un asesor financiero virtual que les pueda explicar y poderles proporcionar la información correspondiente.

Así mismo se utiliza un software que se encargará de llevar a cabo las cuentas bancarias de cada usuario, usa comparadores para indicarles que es lo que mejor les conviene y sobre todo traen consigo educación financiera que es indispensable para ser más sensato en lo que adquieren y sobre todo prever situaciones que necesitan de capital, es decir saber que pueden presentarse riesgos pero saber cómo prever esa

situación y también porque habrán oportunidades en las que se tienen que ser muy inteligentes para saber qué hacer, pero sobre todo de esta manera se adquiere un mejor hábito para las finanzas de cada persona.

Para tener una adecuada organización de nuestras finanzas es necesario que llevemos a cabo un control de todos los gastos que hemos realizado y que suele ser para nosotros tan predecible que lo pasamos desapercibido y es un factor en el que deberíamos tomar más en cuenta pues en base a esto sabremos en que estamos invirtiendo nuestro dinero.

Una vez analizado las finanzas personales, hare alusión de manera importante a la gestión de finanzas empresariales, este aspecto se refiere a el manejo del capital dentro de una empresa, las operaciones que se llevan dentro de ella, es decir administrar sus ingresos y gastos, sobre todo la correcta organización que implica seguridad al tomar una decisión, que pueda ser de forma rápida. Así mismo se realiza una planificación y análisis de la situación en que se encuentra la empresa, lo que quiere decir que es indispensable para que una empresa pueda tener el equilibrio que se pretende lograr y que con todo lo anterior mencionado se optimicen sus recursos.

Las Fintech implementan la gestión financiera porque es esencial para que una empresa consiga realizar todos los procesos que se efectúan dentro de ella. Se desarrolla por medio digital lo que significa que será rápida y se podrá llevar desde la comodidad del usuario. Suele ser aún más importante porque lleva a cabo la contabilidad de la empresa, como se sabe en las PYMES no cuentan con un sistema que realice todo esto y que sin en cambio contar con ello es lo que hace a la empresa avanzar.

Es necesario mencionar que en la mayoría de las empresas grandes, sus clientes se enfocan en ellas por contar con tecnologías y ofrecerles un servicio innovador, para las PYMES al ser sistemas costosos optan por no ponerlo en funcionamiento, pero esto siempre hará poder competir con empresas de este nivel y sobre todo ofrecerles servicios donde podrán llevarlos a cabo desde una aplicación, de esa manera realizar sus pagos o bien que su contabilidad sea de calidad al tener correctos sus registros y no solo de manera escrita.

Las Fintech utilizan la gestión financiera empresarial para que el servicio se lleve a cabo sin complicaciones, pero también trabaja en conjunto con bancas tradicionales lo que hace que ahora no solo compite por ser un servicio financiero que cuenta con herramientas eficaces, si no también se asocia para mejorar la calidad y rendimiento de estas bancas.

4.5. Educación Financiera

Como país es necesario que los ciudadanos se interesen por tener una educación financiera esta podrá prever situaciones que se presenten como puede ser alguna emergencia y disponer del dinero en el momento que sea necesario, sobre todo conocer cómo cambia de valor el dinero con el tiempo, a que se debe esto, saber en qué momento es más conveniente poder invertir, además conocer productos financieros que se adecuen al consumidor, sobre todo cambiar nuestros hábitos y comenzar a preocuparnos por nuestro futuro. Una vez mencionado lo anterior es importante hacer referencia con mayor profundidad sobre el termino de educación financiera.

La educación financiera es la capacidad para entender cómo se administra el financiamiento, es la responsabilidad que las personas tendrán que tener para hacer frente a la obtención de un crédito o préstamo, lleva consigo la forma en que adquiere los conocimientos o habilidades para que en un futuro se cuente con solvencia económica a través de su propio ahorro y sobre todo de esta forma tomen decisiones que hagan una conducta que tome con seriedad el financiamiento propio, quien lo logra entender consigue una estabilidad financiera.

Es importante acceder a la educación financiera de esta manera se conocerán y se preverán riesgos en cuanto a acceder a productos financieros que no sean correctos para las personas e incluso que de esta forma conozcan más métodos para obtener capital y sobre todo alcancen una vida que sea de calidad, es necesario conocer esta información desde adolescentes pues de esta forma se tomarán decisiones apropiadas, se resolverán problemas financieros con sensatez y se tomara una oportunidad financiera cuando se presente.

Las Fintech toman esta opción de aprender a gestionar el financiamiento sin complicaciones, brindando a sus usuarios una aplicación para comenzar con el ahorro a largo plazo, incluso poder hacer un simulador de un presupuesto, saber cuánto tendría que invertir y entender como es el funcionamiento si se contrata alguna Fintech. Otra de las ventajas que las Fintech toman en cuenta en la educación financiera es el desarrollo del país al tener una población que comience a crear su propia inclusión financiera, hace que se genere un mayor flujo de efectivo y una economía más estable.

Cuando se promueve la educación financiera a una edad temprana, se comienza por preocuparse por contar con un patrimonio y comenzar a asegurar un futuro, sobre todo cuando es una generación que conoce las herramientas digitales y entienden cómo funciona, puede facilitar su implementación y llevar a cabo una mejor experiencia.

4.6. Curso a Pequeñas y Medianas Empresas del uso de herramientas digitales

Es necesario conocer el uso correcto de las herramientas tecnológicas, no solo por actualizarse como lo he venido mencionando, sino también porque hemos estado atravesando por situaciones que hacen a las PYMES verse a la necesidad de buscar medios para seguir vendiendo esto a causa de la época de crisis, es por ello que se debe apostar por incluir en sus empresas la transformación digital, en donde pueden cerrar sus establecimientos por las dificultades que está atravesando la sociedad, pero seguir interactuando con sus clientes para vender sus productos o servicios. Así mismo para que esto se lleve adecuadamente, a continuación, se hará alusión con mayor profundidad, a la solución que se tendría al incluir cursos a PYMES sobre el uso de herramientas digitales.

Para generar una mayor productividad dentro de una PYME es necesario conocer el correcto uso de las herramientas digitales que cada vez todo se está enfocando más a esta era digital transformando todo por completo, es por esto que es necesario saber desde la creación de una página web, que hará atraer a más clientes que no se encuentran cerca de la empresa o que desconocen lo que ofrecen por no contar con una presencia en internet y de esta manera no puedan llegar a tener el mayor alcance de sus clientes.

En las PYMES es necesario comenzar por implementar un curso de capacitación para el uso de herramientas tecnológicas de esta forma se entenderá el manejo de nuevos procesos y el personal con el que cuenta la PYME será más hábil para realizar sus funciones, se agilizará la información que al ser intercambiada se llevará de forma inmediata, además de poder realizar operaciones, los costos del uso digital suelen ser menores y se agiliza la manera de tener la disposición de llevar a cualquier lugar el equipo de trabajo o dispositivos móviles.

Si bien es cierto cuando se comienza por tener una empresa se limita a poder contar con este tipo de equipos por el costo que llegan a tener, pero se pueden buscar estrategias que haga cumplir esta opción, pues puede ser más costoso a un tiempo gastar en una renta de equipos de cómputo que generara un desequilibrio a la empresa, sobre todo porque algunos programas que necesitara la empresa para cualquiera de sus áreas se pueden disponer de ellos en internet y después ir pensando en lo que requiere para que el programa se enfoque a ello totalmente.

En la actualidad se imparten cursos que pueden llegar a ser muy costosos y que no todos los que se encuentran dentro de la empresa podrían tomarlos, para entender y poner en práctica estas herramientas será necesario invertir en al menos una persona, para que de esta manera se capacite a los demás o bien comenzar por utilizar tutoriales donde se pueda incluir a todo el personal sobre todo porque ya se encuentran gratuitos en internet y al ir creciendo como empresa consultar un especialista en informática o redes computacionales.

4.7. Financiamiento de proyectos

El financiamiento de proyectos (crowdfunding) ha tenido un gran impacto social, con el surgimiento de distintos métodos financieros a través del uso de internet, ha surgido este tipo de financiamiento que muestra gran apoyo para recaudar dinero a empresas que lo requieren, esto con la finalidad de llenar de gran satisfacción a quien lo solicita, es importante referirnos a el por qué hoy en día se está teniendo un gran avance al querer apoyar sin la posibilidad de recibir algo a cambio, esto quiere decir que se está

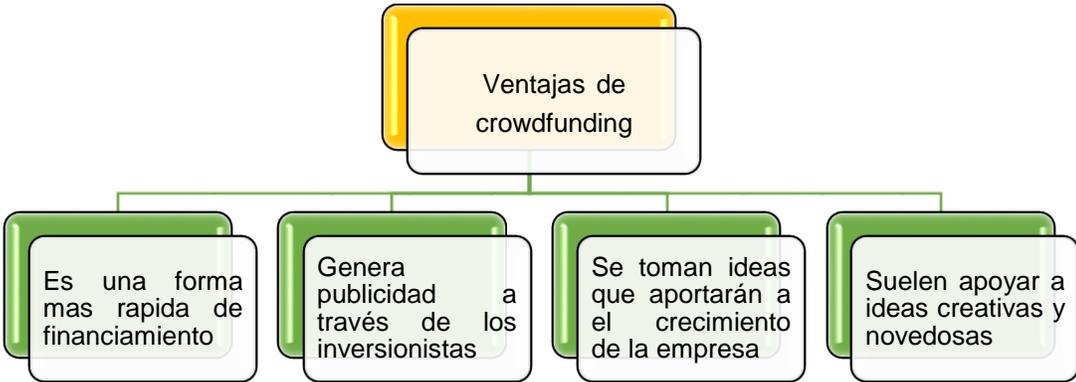
llevando a cabo a través de donaciones y si hay la posibilidad de tener algo de vuelta es la gratitud.

México tiene una gran oportunidad de crecimiento para el país a través de este financiamiento de proyectos, porque cuenta con jóvenes creativos con la disposición de hacer avanzar a sus empresas, así mismo no quedarse estancados con la idea que les surge y llevarla a la práctica, donde se tendrá agilidad para obtener la capital que se precisa. Una vez mencionado lo anterior, ahora es importante analizar con mayor profundidad a que se refiere el termino de financiamiento de proyectos.

Es la forma en que se apoya o se aporta capital a una persona para que esta pueda iniciar su empresa o bien se concede un crédito que la ayude a crecer, esto se maneja a través de intereses que son devueltos en un tiempo determinado o bien solo puede ser devuelta la cantidad prestada. En este apartado se conocerá el termino Crowdfunding que se ha vuelto un medio para financiar proyectos de forma colectiva que está incluida en los medios digitales como un medio para obtener capital.

Una vez que hemos analizado, ahora es importante hacer alusión a las ventajas de crowdfunding de manera sintética como se encuentra en el siguiente organigrama.

ORGANIGRAMA 4.7. VENTAJAS DE CROWDFUNDING

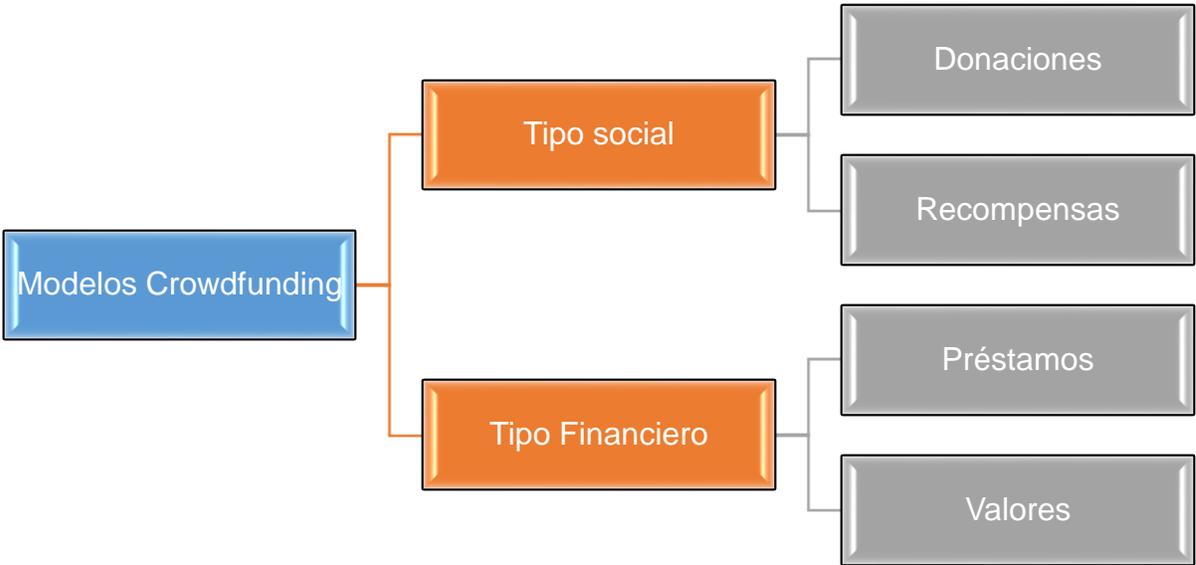


Fuente: Elaboración propia

Es importante conocer este tipo de financiamiento por que muchas personas que son propietarios de una PYME están en constante búsqueda de una oportunidad, cuando se solicita el financiamiento es necesario establecer cuanto requieren y a que se debe el proyecto que van a realizar, quien se interese o llame la atención en poder apoyar, realizara una recaudación de dinero a través de varias personas, para que esto pueda ser conseguido con éxito debe ser convincente a las personas que aportaran el dinero destacando los puntos que harán que cuando se lance el producto sea tan llamativo y lo más importante sea innovador.

Una vez mencionado lo anterior, es importante hacer alusión de manera sintética al siguiente organigrama de modelos crowdfunding, como se muestra a continuación.

ORGANIGRAMA 4.7. MODELOS DE CROWDFUNDING



Fuente: (Sánchez, 2019)

Cuando se comienza por realizar un negocio esta elección es la indicada, incluso se menciona que como factor relativo, es el medio adecuado de financiamiento de proyectos a través de internet, pero no hay que olvidar que puede ser un medio de financiamiento personal y empresarial, es una alternativa que hace no trasladarte a otros lugares y que está evitando disgustos por no tener la aceptación de recibir el apoyo, este tipo de financiamiento se muestra con cinco modelos importantes de los cuales se consigue el capital pero a cambio se pide alguno de ellos.

Modelos de Crowdfunding:

A continuación, se muestran los modelos de Crowdfunding de tipo social:

1. Donaciones: Este tipo de modelo no pide nada a cambio, se realiza para financiar proyectos de forma voluntaria, es indispensable cumplir con los requisitos que se piden, la única retribución que se tendría es la satisfacción de haber apoyado y ser partícipes de ello.
2. Recompensas: Este tipo de modelo no espera de manera exigente tener financiamiento como recompensa, pero al haber apoyado requiere como mínimo algún regalo o bien el producto que se está lanzando, quien ayuda con sus aportaciones son pequeñas plataformas que además de su apoyo monetario brinda asesoría para mejorar la calidad en su producto, hace sugerencias y realiza un estudio de mercado.

En lo siguiente se muestran los modelos de Crowdfunding de tipo Financiero:

3. Préstamo: En este tipo de modelo se otorga la cantidad solicitada para llevar a cabo el financiamiento del proyecto, pero esta será acompañada de un interés, donde se estipulará una fecha para regresar la cantidad, con una tasa que puede ser fija o variable. La plataforma que otorga el préstamo cuenta con la cantidad en el banco y cuando este es aprobado la plataforma lo notificará.
4. Valores: Quienes aportan financiamiento para llevar a cabo este proyecto pasan a tener derecho en las acciones, así mismo el interés que tienen por querer participar en el proyecto hace que quieran obtener utilidades que puede ser desde proyectos en cantidades pequeñas a grandes, pero significa que puede tener o no ganancias.

4.8. Identificación de robo y fraude

Es importante referirnos a la identificación de robo y fraude por que ningún cliente nunca quisiera pasar por una pérdida económica cuando esta brindado por completo su confianza, por lo cual no debe ser un desafío implementar herramientas tecnológicas en las empresas, cada vez se puede estar más optimista al saber que se han realizado distintos factores para la prevención del robo y fraude donde la detección es más rápida. Hoy en día se cuenta con la ciberseguridad que protege la información e integridad de las personas. Una vez analizado lo anterior es importante hacer alusión de manera sintética a la identificación del robo y fraude.

El Banco de México desarrollo una estrategia que depende de 3 ejes, el primero es el gobierno corporativo donde se establece tener niveles jerárquicos que fijaran mecanismos para reforzar la seguridad dentro de la entidad financiera, el segundo es el fortalecimiento de los controles de seguridad de la información en este punto se debe llevar acabo la supervisión de las instituciones en las transacciones que se realizan, además de contar mecanismos robustos para la prevención del robo de datos, por último se encuentra la creación y coordinación de un grupo para la comunicación de incidentes de seguridad.

Este punto consiste en la preparación, esta suele ser una base de datos del usuario, para cuando se llegue a presentar alguna anomalía, contar con su información y ponerse en contacto, la detección se realiza cuando el mismo usuario reporta un movimiento financiero incorrecto, el análisis se realiza para descartar si está sucediendo algún fraude, contención, erradicación y recuperación son las acciones que se deben efectuar cuando se presenta un incidente, así como también las actividades post-incidentes que se tienen que hacer cuando se presenta una situación de robo o fraude para determinar las causas donde se originó.

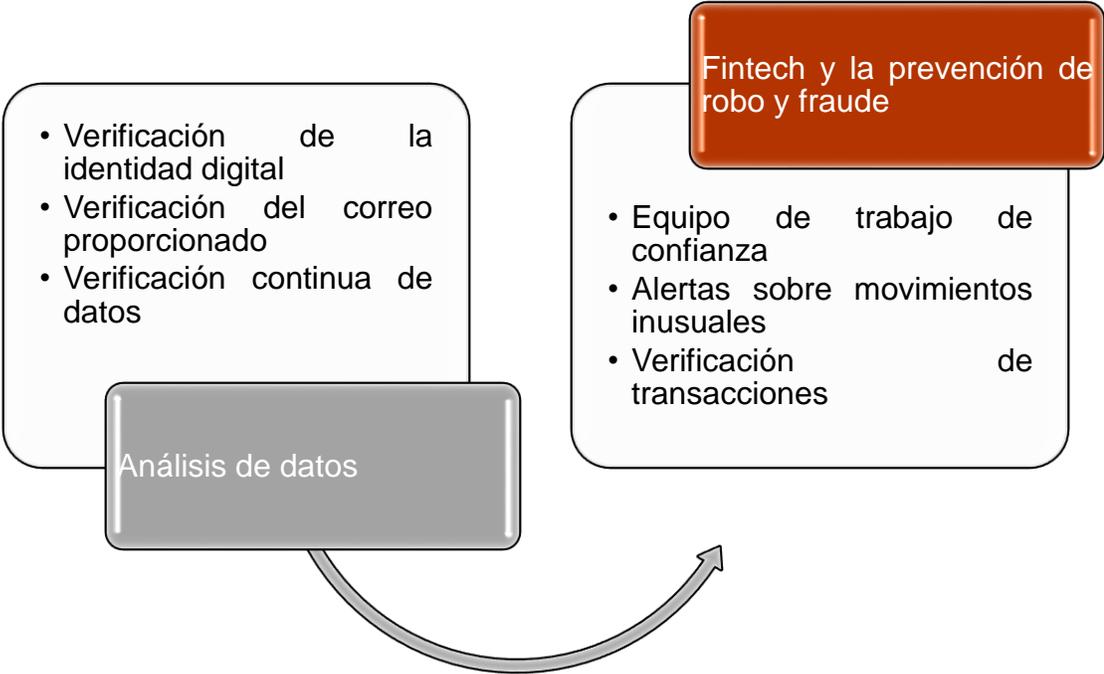
Los usuarios que están por obtener un servicio Fintech esperan obtener la mayor seguridad para brindar sus datos con la confianza de que estarán salvaguardados y que estos no sean usados con otros fines, es decir evitar delitos usando su información o bien adquirir tarjetas de crédito a nombre del usuario al que le fue robada su

identidad, así mismo establece mecanismos para para la prevención de robo y fraude. En México ya se cuenta con una ley que protege y respalda las operaciones que se lleven a cabo llamada: Ley Fintech.

Es importante la protección de los usuarios, es por ello que las Fintech implementan sistemas de verificación y autenticación para corroborar que quien esté haciendo movimientos en su información sea el propio usuario y no se esté llevando a cabo un fraude y que se pueda restringir el acceso si esto se llegara a presentar, incluso si se llegara a realizar algún pago o transacción por una cantidad grande de dinero que es poco probable que el usuario la realice, bloquear esa actividad pues es poco confiable que se haya llevado a cabo.

Una vez que hemos analizado de manera sintética, ahora es importante hacer alusión al siguiente grafico que nos muestra información específica para la prevención de robo y fraude a través de las Fintech.

GRÁFICO 4.8. IDENTIFICACIÓN DE ROBO Y FRAUDE

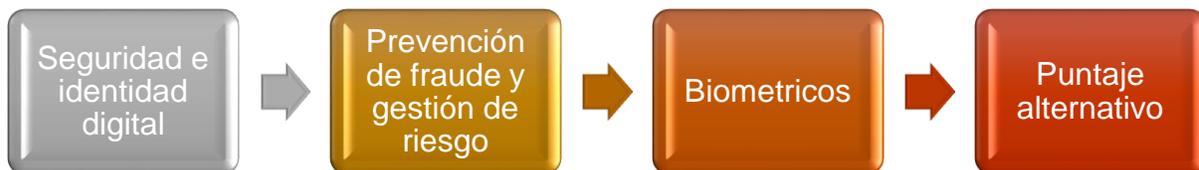


Fuente: Elaboración propia

Las Fintech establecen una sección que tiene por nombre puntaje alternativo, identidad y fraude que se encarga de la prevención de fraudes y corroboran que la identidad se realice por rasgos físicos como también por la propia información de los usuarios, la primer sección es la seguridad e identidad digital que consta de brindar soluciones para quienes realizaran transacciones de forma confiable, la prevención de fraude y gestión de riesgo trata de brindar soluciones a entidades financieras, los biométricos hace uso de la tecnología para verificar la identidad de usuario con sus rasgos físicos y el puntaje alternativo mide el riesgo para brindar un crédito.

Una vez mencionado lo anterior, es necesario hacer referencia al siguiente gráfico de puntaje alternativo, identidad y fraude donde se muestra cómo se encuentra estructurado la prevención y detección de robo y fraude.

GRÁFICO 4.8. PUNTAJE ALTERNATIVO, IDENTIDAD Y FRAUDE



Fuente: (Diaz, 2018)

4.9. Sistema de pago móvil

El sistema pago móvil es una gran tendencia, que causa un enorme impacto en las personas pues da continuidad a mejorar la seguridad, porque en este caso ya no será necesario cargar con efectivo, llevar acabo esto antes representaría exponerse por el incremento de la delincuencia. Así mismo es importante mencionar que se está conformando una nueva generación que utiliza las tecnologías por el simple hecho de que su uso es más sencillo propiciando que la economía se vea favorecida por que se tiene una mayor preferencia para el uso de este sistema. Una vez mencionado lo anterior daré continuidad a hablar con mayor profundidad del término sistema pago móvil.

El nuevo sistema de pago de comercio electrónico es de pago móvil, en el que un consumidor utiliza su teléfono celular para hacer compras. En lugar de utilizar dinero en efectivo o tarjetas de crédito para comprar algo, el usuario simplemente envía una solicitud de pago a través de mensaje de texto. (Veiga, 2020) Así lo refiere y nos muestra que quien una tiene una cuenta móvil esta será cobrada para que la compra se realice de manera satisfactoria, este sistema como se menciono es una forma de compra y venta a través del dispositivo móvil, es una manera sencilla, rápida y eficaz.

Emplear esta opción facilita el acceso a productos de una manera virtual y que sean pagados sin acceder a una terminal bancaria, solo es cuestión de contar con sistemas de pagos seguros, esto es posible gracias a NFC (Comunicación de campo cercano) el cual permite realizar pagos a través de los dispositivos que debe estar actualizados para que esto pueda llegar a ser posible, también se puede realizar a través de mensajes de texto (SMS) y mediante aplicaciones, es importante saber que el pago móvil es la opción que hará realizarlo desde el móvil sin la necesidad de tener que sacar la tarjeta de crédito.

El móvil y la cuenta de la tarjeta de crédito son importantes para realizar un pago en el dispositivo móvil, pero siempre será indispensable contar con aplicaciones que gestionen los pagos que realizamos de esta forma tendremos claro en que hemos gastado y como fue el proceso de compra, algunas aplicaciones que llevan a cabo son

Google Pay que cuenta con una lista limitada de bancos a la cual puede pertenecer el usuario, incluso algunas marcas de teléfono cuentan con su propia aplicación para realizar pagos y de la misma se puede buscar el banco al que perteneces.

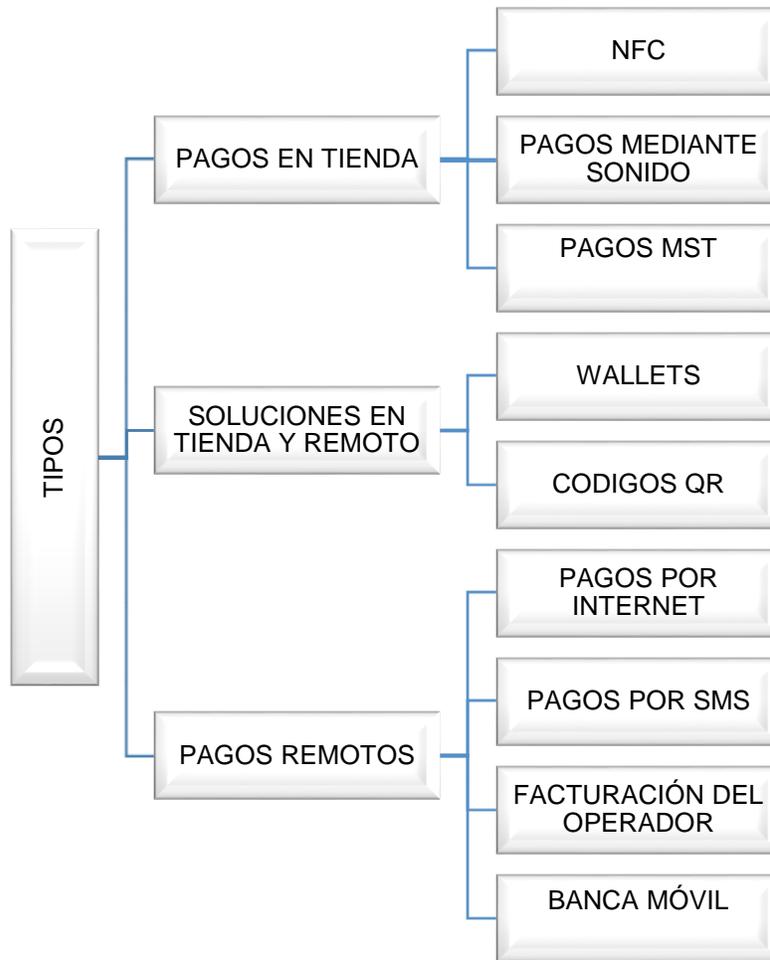
Es importante mencionar que este sistema permite a las PYMES tener una opción de pago más práctica y sin complicaciones pues será sencillo obtener transacciones, sobre todo los clientes estarán satisfechos al ser una opción fácil de usar, con menores dificultades, porque se reducen los riesgos que se pueden tener al estar cargando dinero en efectivo, así mismo se actualizarán pues todo se está manejando cada vez más a través de la tecnología, esto implica que lleve a cabo un pago instantáneo desde la comodidad de donde se encuentre el usuario.

Acudir a esta opción crea más confianza debido a que los pagos son recibidos a través del pago móvil esto hace tener una mejor contabilidad, pues la información de lo que se ha recibido se almacena en el dispositivo esto hace que se disminuyan los errores dentro de las PYMES, llevando un mejor registro y teniendo con exactitud lo que han recibido por una venta de sus productos y a los clientes les da mayor tranquilidad al recibir la información de su compra, brindando un mejor servicio al cliente comprendiendo lo que esperan de las empresas.

Es considerable saber que dentro de las PYMES al realizar registros manuales en ocasiones no se registra todo el flujo de efectivo por no darle tanto valor a pequeñas compras o bien se les olvida realizar sus anotaciones, además que esto demora el servicio y desordena la información, por eso es bueno implementar este sistema dentro de estas empresas y de esta manera se evita la acumulación de recibos o facturas en papel, además de mejorar las experiencias del cliente y evitar que los clientes se formen para realizar sus pagos.

Una vez que hemos analizado lo anterior, es importante hacer alusión de manera sintética al siguiente organigrama de tipos de pago móvil.

ORGANIGRAMA 4.9. TIPOS DE PAGO MÓVIL



Fuente: (Davalos, 2018)

A continuación, se muestran los pagos en tienda:

1. NFC: Sus siglas quiere decir “near field communication” o bien comunicación de campo cercano. Se utiliza para realizar pagos o compras mediante el uso del teléfono móvil, este pago suele ser más seguro, solo se requiere dos dispositivos para poder leer la información y realizar el pago sin contacto. ambos equipos con chip NFC generan un campo electromagnético e intercambian datos.

2. Pagos mediante sonido: Este pago se encuentra dentro de la innovación, solo se necesita del teléfono móvil, el cual emitirá ondas sonoras que son precisas para la transferencia de datos y de esta manera realizar el pago, suele ser mas sencilla pues no se requiere de un chip.
3. Pagos MST: Este tipo de pago quiere decir pago de transmisión segura magnética, consiste en una tecnología mediante la cual un smartphone emite una señal magnética que imita la banda magnética de la tarjeta de crédito del cliente, que la terminal de tarjetas toma y procesa como si una tarjeta física hubiera pasado por la terminal.

En lo sucesivo las soluciones en tienda y remoto que consisten de los siguientes pagos:

1. Wallets: Es conocido como cartera digital o billetera electrónica y funciona a través de una aplicación que se debe descargar en tu teléfono móvil, vinculando la cuenta bancaria y al momento de realizar una compra o un pago seleccionar la cuenta adecuada.
2. Códigos QR: Es un pago muy seguro, pues no es necesario tener contacto físicamente, solamente se necesita de dos dispositivos para intercambiar información, este método de pago se realiza por medio de una matriz de puntos donde se almacena la información.

Así mismo se encuentran los pagos remotos que se clasifican de la siguiente manera:

1. Pagos por internet: Es una forma sencilla de realizar un pago electrónico, solo es necesario acceder al sitio donde se implementará el pago e insertar la clave bancaria o bien se puede realizar una transferencia bancaria.
2. Pagos por SMS: Estos pagos se implementan para realizar un pago sobre un servicio digital, primero el usuario deberá enviar a la empresa una palabra clave y con ello recibirá un mensaje de confirmación de pago.

3. Facturación del operador: Este método de pago se realiza a través de la aplicación Google Play donde se pueden comprar diferentes aplicaciones y contenido digital y facturarlas a tu propia cuenta, sin necesidad de estar registrando los datos todas las veces que se requiera realizar una compra.
4. Banca Móvil: Dentro de este método de pago se pueden realizar distintas actividades como pueden ser transacciones, recargas y pagos en línea, así como recibir la información de lo que ha adquirido.

4.10. Páginas web

Es importante referir a las páginas web porque a través de ellas se obtiene mayor difusión de la información, se promociona una empresa para poder ser conocida, incluso con ella se están llevando a cabo los bancos en línea que a través de sus páginas se puede acceder a sus productos y servicios. Crear una página cuando se tiene una empresa hará que compita en un medio digital donde las personas pueden acceder a tener referencias específicas para estar más convencidos de lo que están por adquirir. Una vez mencionado lo anterior es importante hablar de manera sintética sobre las páginas web.

Es un documento de tipo electrónico que contiene una dirección para poder acceder correctamente a la página, suele contar con un hipervínculo para que lo realice directamente o el link que se puede compartir con los demás y de esa forma los usuarios pueden visitar la página web. Es una plataforma tecnológica online que permite la interacción entre el usuario y la máquina, puede disponer de contenido textual o didáctico con un fin en específico, se utiliza para brindar información y suele tener un diseño atractivo que llame la atención del usuario.

El objetivo de una página web es promover el producto o servicio a través de ella mostrando fotos de lo que está en venta dando promoción a la empresa y sobre todo funciona como una estrategia de mercado en donde se muestra una amplia gama de productos y se puede explicar el servicio que se está ofreciendo, también funciona como un medio de entretenimiento y sobre todo conocer al mercado en el que se está dirigiendo, así mismo es un medio que se puede aprovechar para más atraer clientes y de esa forma tener presencia en el medio digital.

En la actualidad es un gran beneficio para las PYMES, cada vez son más personas que interactúan a través de este medio, están más en contacto con un mercado joven que realiza compras online. Las compras online es la manera de adquirir un bien o servicio por medio de internet a cambio de un precio, estas compras están superando asistir a una tienda física, se distingue de quienes aún no cuentan con una y se puede adaptar a través de cualquier dispositivo móvil, de esta forma los clientes pueden estar con tranquilidad disponiendo del tiempo para ver sus productos sin contar con presiones porque haya alguien que les explique o este alguien observándolos. Un dispositivo móvil es un aparato de tamaño pequeño, que tiene conexión con la red, capacidades especiales de procesamiento, diseño específico y versatilidad para desarrollar otras funciones.

Las Fintech tienen gran importancia y sobre todo su presencia es a través de páginas web donde dan a conocer sus servicios de financiamiento por medio de las bancas digitales, desde este mismo sitio se puede solicitar un crédito o un préstamo además de interactuar desde las aplicaciones, es de gran relevancia mencionar que a través de estas herramientas no se contara con presencia física, que es una gran ventaja hoy en día pues se evitara grandes filas, también se pueden acceder a las criptomonedas, tener un mejor control financiero, igualmente hace conseguir una mejor comunicación de sus trámites.

4.11. Fiscalización de recursos, impuesto en el uso de servicios digitales

La fiscalización de recursos es la acción de comprobar que una empresa este cumpliendo con las normas que establece la ley, esta se realiza mediante las declaraciones que hacen los contribuyentes por el pago de impuestos debido a que su principal función es recaudar recursos que sirven de ingresos para el país y los cuales son importantes para brindar servicios públicos a los ciudadanos dado que son indispensables para cubrir las necesidades de la sociedad, sobre todo intensificar la economía y disminuir la pobreza.

Así mismo es una de las principales fuentes para obtener riqueza, por ello existen autoridades fiscales como son la secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Servicio de Administración Tributaria (SAT) que inspeccionan que se estén cumpliendo con estas obligaciones y quien no lo realice obtiene una sanción. Una vez que se ha analizado de manera sintética para qué sirve la fiscalización de recursos y como ayudan al gasto público se explicará cómo esta establecidos los impuestos dentro de los servicios digitales.

En el año 2020 entro en vigor la ley para pagar impuestos por el uso de servicios digitales, en la que se decreta que los impuestos que deberán pagarse es el ISR y el IVA. En este caso (Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2020) nos muestra que para efectos del Impuesto sobre la Renta (ISR) se denomina “De los ingresos por la enajenación de bienes o la prestación de servicios a través de Internet, mediante plataformas tecnológicas, aplicaciones informáticas y similares”, y para efectos del Impuesto al Valor Agregado (IVA) la disposición fiscal se encuentra dentro del apartado “De los servicios digitales de intermediación entre terceros”

Se fijan estos impuestos en plataformas digitales no como un nuevo régimen, si no como una nueva reforma porque al funcionar nuevas modalidades no sería justo que empresas que cuenten con sus establecimientos sean las únicas que cumplan con sus obligaciones y sobre todo porque son más empresas extranjeras que brindan estos servicios dentro de nuestro país y han pasado desapercibidas al no exigirles que

contribuyan por ejecutar sus servicios, por consiguiente a través de esto se facilita su entendimiento.

Una vez que hemos analizado lo anterior es importante hacer alusión a las tablas de la retención de impuestos que deberán pagar, esto será de la siguiente forma.

TABLA 4.11. PORCENTAJE DE RETENCIONES

Servicios de transporte terrestre y de pasajeros y de entrega de bienes:

Monto del ingreso mensual	Tasa de retención
Hasta \$5,500	2%
Hasta \$15,000	3%
Hasta \$21,000	4%
Mas de \$21,000	8%

Prestación de servicios de hospedaje:

Monto del ingreso mensual	Tasa de retención
Hasta \$5,500	2%
Hasta \$15,000	3%
Hasta \$35,000	5%
Mas de \$35,000	10%

Enajenación de bienes y prestación de servicios

Monto del ingreso mensual	Tasa de retención
Hasta \$1,500	0.4 %
Hasta \$5,000	0.5 %
Hasta \$10,000	0.9 %
Mas de \$25,000	1.1 %
Hasta \$100,000	2.0%
Mas de \$100,000	5.4 %

Fuente: (Ley del Impuesto Sobre la Renta, 2020)

4.12. Marco legal o normativo de las Fintech

Un marco legal o normativo es aquel que integra un conjunto de leyes en las actividades que brinda una empresa, estas acciones muestran el compromiso que se tiene con los clientes al ofrecer un producto o servicio. Las empresas Fintech llevan operando 3 años en México, así mismo cada vez son más las que se crean dentro de nuestro país, es por eso que debe estar regulada su actividad para poder potenciar su funcionamiento y credibilidad, donde se encuentra un gran avance porque existen autoridades que detecten si se presenta una irregularidad. Una vez que hemos analizado de manera sintética es importante hacer alusión al marco normativo de las Fintech.

Para que un país pueda avanzar continuamente es necesario implementar servicios que ayuden a las PYMES a conseguir un crecimiento más acelerado, pero debe ser de una manera segura, sobre todo que este regulada dentro de una ley, es por ello que al ser un servicio que es a través de tecnologías digitales se debe vigilar por un correcto funcionamiento, por consiguiente. La ley Fintech Regula las Instituciones de Tecnología Financiera (ITFs) con el objetivo de ofrecer una mayor certeza jurídica a usuarios de servicios financieros a través de plataformas digitales. Así lo refiere (Público, 2018).

Tener una ley Fintech ayuda a reducir prácticas inapropiadas al recibir un servicio de este tipo, sobre todo porque se debe solicitar un permiso ante las autoridades financieras para que puedan operar con normalidad, otro aspecto importante que se debe tomar en consideración es que al ser un servicio innovador debe estar avalado de una ley, cada vez son más usuarios que se suman al constante uso de las tecnologías a través de un smartphone, que es un teléfono celular con pantalla táctil que permite conectarse a internet y gestionar cuentas, al contar con ello se promoverá esta nueva transformación digital en el sector financiero.

Una vez que hemos analizado de manera sintética, ahora es importante hacer alusión al organigrama de los principios de la ley Fintech, como se muestra a continuación.

GRÁFICO 4.12. PRINCIPIOS DE LA LEY FINTECH



Fuente: (Ley para regular las Instituciones de Tecnológica Financiera, 2018)

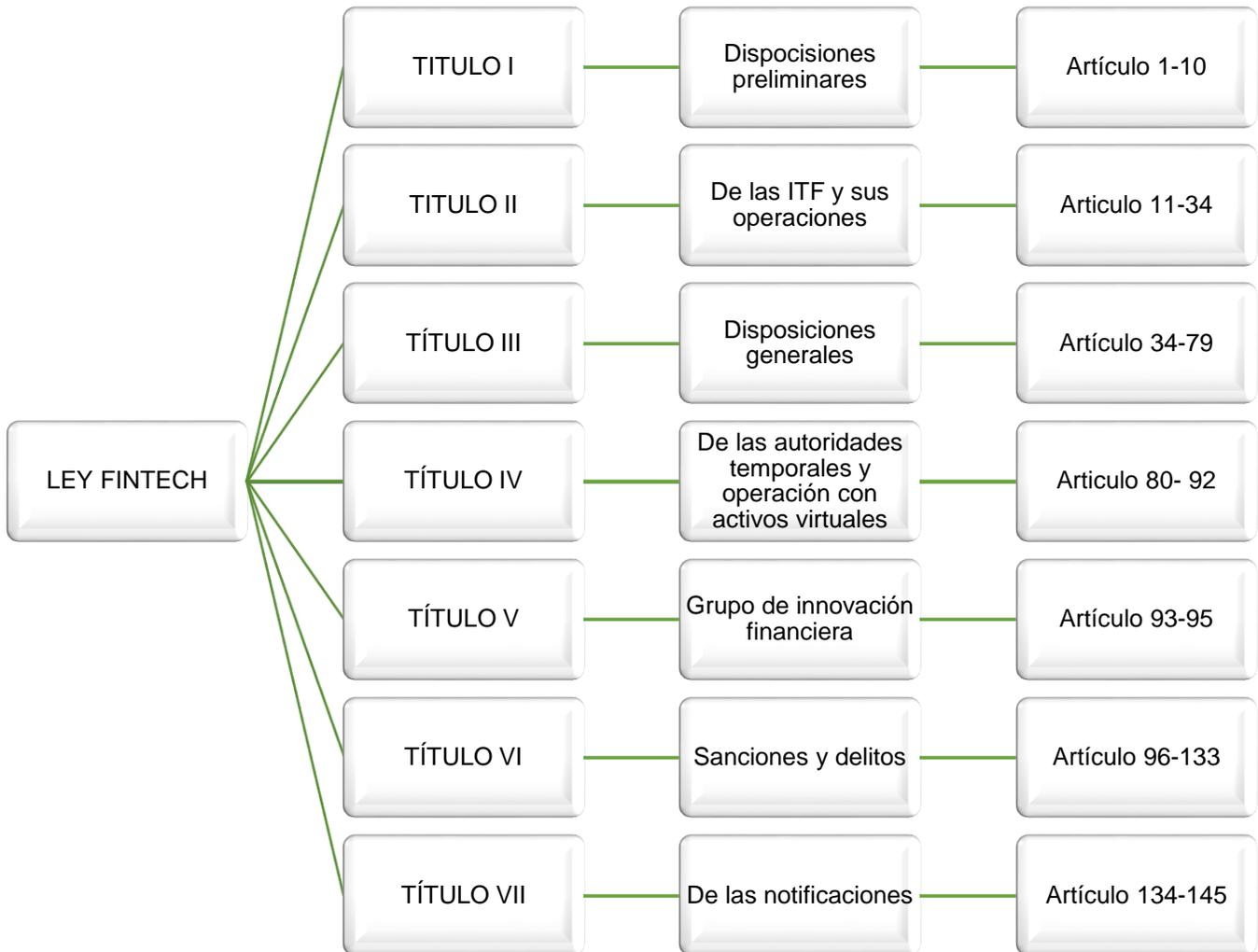
Es de gran importancia porque a través de este servicio se ofrece una oportunidad para que más empresas puedan acceder al financiamiento que se ha convertido en una banca digital algo que modernizaría por completo al país, así mismo apoya a las PYMES, hace que el país se vuelva más competitivo elevando el sistema financiero mexicano, pues continuamente son más personas que se interesan adquirir este servicio por esta razón debe operar con una regulación y supervisión de autoridades como son: Secretaria de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores entre otras autoridades financieras.

El ex presidente de la República, Enrique Peña Nieto, firmó el 8 de marzo de 2018, la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 2018. Así lo refiere (Público, 2018) donde fue entrada en vigor esta ley que garantiza la protección al consumidor y ofrece mayor innovación, sobre todo tiene un control de estas instituciones financieras y hace que se obtenga un nuevo sector, sin embargo, busca prevenir que se presenten fraudes y que sea un sistema ilícito.

Como sabemos desde que comenzaron a surgir estas herramientas se brindaban servicios financieros, pero no se contaba con la fijeza que estuvieran respaldados por una ley, cada vez eran más los usuarios que adquirirían este servicio, así mismo no contaban con reglas que establecían las autoridades y que se debían acatar para evitar ser sancionados, hoy en día ya se cuentan con reglas específicas que harán tener un correcto comportamiento y sobre todo beneficios a ambas partes involucradas. Es por eso que México se consolida como un país que se preocupa por alcanzar una modernización.

En la actualidad si una Fintech nueva quiere operar tendrá asignado un permiso por dos años deberá ser constituida bajo principios que sean a través de la innovación ya que este sistema cada vez se expande con mayor velocidad con el factor principal que son las tecnologías. Una vez que hemos analizado de manera sintética, ahora es importante hacer alusión al organigrama de la ley Fintech como se muestra a continuación, donde señala que se encuentra estructurada con 145 artículos que se dividen en 7 que están conformados de la siguiente manera.

ORGANIGRAMA 4.12. LEY FINTECH



Fuente (Ley para regular las Instituciones de Tecnológica Financiera, 2018)

CONCLUSIONES

Al abordar la investigación “finanzas tecnológicas como estrategia financiera en el posicionamiento de las pymes” se deduce que hoy en día se deben introducir nuevas herramientas tecnológicas dentro de las empresas para poder sobrevivir. De este estudio se incluyen diversos temas para tener una mejor comprensión de su estructura, donde se destaca como primer punto los antecedentes de las Fintech en el que se detecta que han logrado un gran cambio en las empresas, al ser tendencia por utilizar lo más nuevo que hay en la actualidad, que es la era digital.

Así mismo, nos describe que es un sector que brinda gran conveniencia para las PYMES, porque ofrece distintos beneficios como es el posicionamiento que tanto han estado buscando y que algunas empresas no han tenido el éxito de lograrlo, entre algunos de ellos está la flexibilidad para que les sea aceptado un préstamo, la agilidad para entender cómo funcionan estas herramientas, sobre todo la innovación para no quedarse postergados. Es de gran consideración saber que su principal función es solventar financiamiento.

El presente análisis nos remite al planteamiento del problema, donde explicamos que las PYMES pasan por situaciones poco favorables al no poder captar capital cuando están comenzando, mismo que será indispensable para realizar sus funciones, es por ello que buscan gestionar un crédito, donde la mayoría de estas empresas no tienen una cultura financiera para poder prosperar, causando así desconfianza para poder adherirse a ello. Otro punto que suele ser fundamental es que la empresa debe contar con personal especializado en esta área para que solicite un crédito acorde a las necesidades de la empresa.

Cuando se habla de justificar la investigación se consigue tener gran rendimiento porque al ejecutarlo estarán haciendo a su empresa más flexible, con procedimientos automatizados lo que hará más acelerado su labor, pero ante todo sostiene gran superioridad en el país por que logra dar aprovechamiento laboral para más personas cuando las PYMES comienzan a progresar constantemente, al lograrse esto se procrea riqueza para el desarrollo de la sociedad.

Las Fintech muestran una alta gama de productos financieros, en donde los consumidores pueden obtener información para descubrir todas las ventajas de las que podrían apropiarse. Así mismo esta indagación señala el número de empresas que han tenido consecución al adquirir esta herramienta, por lo tanto, tener como resultado empresas que se han podido desenvolver aceleradamente con la adquisición de este servicio, construye una confianza para las PYMES aún mucho más prospera y firme, porque se está contando con un sostén que verifica validez.

Un punto que es muy importante hacer énfasis es en los objetivos, pues se pretendía conocer las estrategias financieras que están surgiendo de una manera tan relevante, para saber en qué consistían, lo cual se logra y se encuentra explicado en esta investigación, pero de una manera enriquecedora, procedente a que todos aquellos interesados por solicitar este servicio perciban más a fondo como se efectúan, que son y para qué sirven, puesto que se están volviendo líderes en el mercado, potencializándose con una particularidad en especial, que se describe muy concretamente en el estudio que se realizó, siendo así la manera de conseguir financiamiento con simplicidad y menor demora.

Prosiguiendo así con otro de los motivos de este análisis que era seleccionar el tipo de estrategias financieras para que las PYMES accedieran al financiamiento, en donde se demuestra las más adecuadas especialmente las que son precisas para ofrecer solvencia. Indistintamente una de las finalidades que se tenían por señalar era mostrar las características de este servicio Fintech, mismo que se localizan en este estudio, describiendo cómo funcionan mediante la tecnología, con mayor amplitud para las PYMES porque está personalizado para aquellos que se les dificulta los nuevos sistemas perfeccionando algo que por tanto tiempo se buscaba.

Por último, uno de los propósitos muy valiosos era identificar el impacto financiero que tiene la implementación de las estrategias financieras Fintech al aplicarlas en una PYME, donde específicamente alcanza una impresión desmesurada porque entiende la precisión de un servicio de este tipo al ejecutarlo en la implementación de estas empresas, donde considera examinarlas y sostener las posibilidades de conseguir una permanencia.

Así mismo se encuentran los antecedentes de la empresa, donde se hace alusión a como han pasado los años, para poder conseguir una transformación en la calidad que quieren transmitir, pero en ella se posee una evolución donde se consigue a cambio avances necesarios para volverse más competitiva y lograr un crecimiento. En estos progresos esta generar más clientes con el uso de la innovación y tener más alcance sobre las personas, para que se interesen en su producto o servicio, pero de una manera en la que están aprovechando lo que continúa surgiendo y que hace a las empresas ser más resistentes y esto suele ser la tecnología.

En esta investigación fue vital hacer referencia al concepto de la empresa, donde se localizó, que es un sistema que se encuentra comprendido por distintos factores, todos siendo muy indispensables para su desarrollo y su comunicación debido a que debe ser efectiva entre los empleados, para desarrollar las tareas que se les asigne, realizándolas con responsabilidad y eficacia. También se mencionó que una empresa debe desarrollar una planeación estratégica para lograr sus metas a un futuro. Sobre todo, se precisa del personal y los elementos para la elaboración de la producción, sin olvidar que las empresas hacen avanzar al país es por ello que son fundamentales.

En este estudio se comprendió la clasificación de una empresa, es decir cuál será su giro al que se dedicará, sus criterios, su origen de capital y el tamaño de la misma, es fundamental entender estos aspectos, puesto que para constituir una empresa se deben tomar en consideración, además de ser fundamentales para saber cuánto tendrá que invertir quien tenga el interés de establecer su propia empresa y el personal que tendrá que tener a su cargo dependiendo de su tamaño, así mismo las actividades que desempeñara y estar enterado de que consiste cada giro y que se realiza dentro de él.

Prosiguiendo así con los resultados, se encuentran las PYMES y sus antecedentes, donde impresiona que han tenido que conseguir una adaptabilidad a los cambios que se les presenten y que una de sus principales fortalezas es conocer las necesidades del cliente, siendo muy certeros en lo que ofrecen y describiéndose por el poco personal con el que cuentan, porque conocen sus actividades a desarrollar y sobre todo la magnitud que tienen sobre el país.

Dentro de las características que sostienen las PYMES, señaladas en esta indagación, se sitúan que su conformación la mayoría de las ocasiones es mediante el núcleo familiar, lo que hace más comfortable su desarrollo, de igual forma se toma el aspecto de contar con poco capital y nos especifica esto con gran certeza, pues son las empresas que más buscan una oportunidad para acceder al financiamiento por medio de instituciones financieras, pero también las que más tienen desconfianza sobre ellas. Así mismo nos habla de ser empresas con personal limitado y un nicho de mercado que puede tener apertura en cualquier lugar donde se establezca.

Considero que es fundamental referir al término ERP, pues es un software empresarial, en él se ha encontrado una gran transformación, dado que su ejecución ha causado una rapidez en los procesos, disminuyendo los errores, incluso su implementación dentro de la empresa, estará haciendo segura sus actividades pues quien acceda será el usuario encargado de su área, el cual contará con una verificación para poder ingresar, este software suele ser muy atractivo, porque se basara únicamente a las necesidades de la empresa, siendo así muy funcional para todas sus áreas, el estudio nos mostraba que existen distintos tipos de software empresarial, cada uno realiza distintas funciones que harán tomar una mejor decisión y sobre todo poder retribuir por la más idónea.

En esta indagación se encontraron resultados acerca de las herramientas básicas para encontrar las Fintech, es fundamental hablar acerca de ellas. De manera muy simplificada, hare alusión a decir que son aquellos mecanismos que las empresas han buscado a través de los tiempos, porque están brindando servicios de detección de robo y fraude, reconocimiento por huella dactilar, transferencias seguras y sin intermediarios, procesamiento de información y financiamiento colectivo, esto facilitara desde llevar acabo un registro, hasta percibir datos precisos si se arribara a presentar una estafa.

En esta indagación se refirió al financiamiento como uno de los aspectos principales para una empresa, nos señala que es preciso tener flujo de efectivo, cuando se están comenzando las actividades o el capital con el que cuentan suele ser muy limitado, porque este será la solvencia para cubrir los costos y gastos que se lleguen a

presentar, se puede conseguir a través de los factores de ahorro, de inversión o bien de acercarse a solicitar un préstamo. Buscar financiamiento significará que se espera un crecimiento empresarial más acelerado, así mismo es indispensable informarse correctamente para hacer un uso apropiado y más oportuno a un futuro.

Así mismo se encuentra contextualizado los tipos de financiamiento dentro de este estudio, donde se mencionan los más comunes, especialmente nos expresa que cada uno de estos financiamientos son brindados para una función en específico, puede ser desde la compra de un bien mueble o inmueble, siendo el crédito de arrendamiento financiero, así mismo para la compra de maquinaria, que es el crédito avió, también existe un crédito para la compra de maquinaria, llamado crédito refaccionario, uno de los más importantes que se demuestran, es el crédito para PYMES y el microcrédito que como se menciona, son pequeñas cantidades para estas empresas, por último el factoraje financiero.

El financiamiento se divide por dos fuentes, la primera es la interna que son aquellas que se localizan en la propia empresa, para inyectar capital a las áreas que necesitan de ello, estas pueden ser por el propietario de la empresa, quien suele contar con ahorros para ir comenzando, otra opción es la venta de acciones que favorezca continuar con las operaciones de la empresa y por último esta la elección del financiamiento mediante familiares y amigos, en ella la mayoría de las empresas se identifica, pero suele ser riesgoso al presentarse problemas por no poder cumplir con la cantidad prestada.

La segunda fuente de financiamiento es la externa donde se encuentra las instituciones financieras o bancos a los que acudimos para solicitar un préstamo, de igual forma están las asociaciones de ahorro y préstamo que brindan solvencia a través de un interés o bien ahorro por medio de la compra de acciones.

Al abordar el financiamiento era impredecible hablar sobre su clasificación y aunque pueda parecer muy extensa, cada uno tiene increíbles ventajas que mejoraran por completo las expectativas de conseguir rentabilidad, porque con ello se efectuarían, en el análisis se mostraba que se dividen en corto plazo, este consiste en adquirir el préstamo en un tiempo acordado de un año, a largo plazo quiere decir que se apertura

a un tiempo mayor, es decir 5 años, nos refiere que este financiamiento será para empresas grandes que puedan solventarlo.

En lo sucesivo se apertura expresarse sobre las autoridades reguladoras, encargadas de supervisar el correcto funcionamiento de quien brinda un servicio como titular de una institución financiera, su primordial función es vigilar que se cumplan con las funciones, ejecutar sus obligaciones, brindar seguridad a quien adquiera sus servicios. Las autoridades que existen en el país son siete cada uno con diferentes acciones a desempeñar, en cada uno de ellos se puede realizar una queja, si se presentara el caso de ser una institución financiera fraudulenta.

En esta investigación se considera como fundamentales medios de financiamiento al crédito y préstamo, pues han sido una de las alternativas a las que más acuden las empresas, comencare refiriendo a el crédito donde se obtiene una cantidad que tendrá que ser devuelta en un plazo fijo y con un interés en específico, es importante mencionar que la institución financiera pondrá un límite de dinero a prestar, nos muestra que un crédito debe tener 5 aspectos que tomar en consideración, conducta, capacidad de pago, capacidad de endeudamiento, capacidad de pago proyectada y condiciones macroeconómicas, al tener todo esto en consideración se procesara a evaluar y tomar la decisión de otorgar o no el crédito.

Mientras que un préstamo es aquel que la cantidad suele ser fija, es decir lo que el cliente solicita, será otorgado, pero tomando en consideración distintas cuestiones que serán establecidas en un contrato, así mismo para solicitar un préstamo es indispensable conocer que está constituido por las partes contratantes, el capital vivo, el tipo de interés, el plazo, las comisiones y gastos, cuando se piensa en una cantidad mayor para poder invertir, es fundamental acceder a este medio de financiamiento.

Este análisis toma como principal factor a las PYMES que han sido afectadas y han tenido que buscar medios de financiamiento, pero cuando hacen esto se enfrentan con distintos problemas para la captación de capital, entre los más comunes se encuentran la falta de garantía, no poder comprobar sus ingresos, tener un mal historial crediticio y encontrarse en buro de crédito. Con la representación de incumplimiento en sus obligaciones, solo aseguran tener deudas atrasadas. Ante estas cuestiones es

imprescindible realizar un plan financiero, para hacer un análisis de toda la inversión que precisan.

Así mismo también se analizó la desconfianza que llegan a tener las PYMES para acceder a financiamiento por parte de instituciones financieras, la razón principal es no poder pagar un préstamo, por creer que suelen ser muy caros, además de que los tramites llegan a ser muy tardados y al final la solicitud de su préstamo es rechazada, incluso esta indagación menciona que tienen temor a acercarse a pedir información, por qué no sabrían cómo manejar su préstamo si les fuera otorgado, por ultimo tienen sospecha de que los puedan llegar a estafar.

Es esencial conocer las fuentes de financiamiento confiables para asegurar el patrimonio de estas empresas, que suelen ir avanzando poco a poco, pero se ha encontrado que esto repercute más en la responsabilidad del encargado de esta área, el cual debe tener en consideración una correcta búsqueda de instituciones financieras reguladas, así mismo, se tuvo como resultado que otro de los problemas es no contar con capital para pagarle un sueldo a alguien especializado, pero por fortuna se encuentran las herramientas digitales, donde se puede acceder a la página de la CONDUSEF, para verificar y descartar que sean instituciones financieras ficticias.

Para continuar con la deducción de este estudio, fue irremplazable dejar pasar las estrategias para el posicionamiento de las PYMES, pues son aquellas que harán saber a dónde deben dirigirse para lograrlo, una de las estrategias principales es evaluar los préstamos de diversas instituciones financieras, para acoplar el que mejor beneficio ofrece.

Para finalizar era fundamental recapitular el término Fintech, pues desde su lanzamiento, ha logrado un cambio radical en las empresas que tienen poco tiempo en el mercado y que han pasado por situaciones de quiebra por contar con poco financiamiento, ofreciendo un servicio único y realmente satisfactorio. Las Fintech son aquellas empresas encargadas de tomar por completo la innovación, haciendo uso de las tecnologías, para ofrecer un servicio donde sus procesos se agilicen, enfocándose en las PYMES, al entender la solvencia tan limitada con la que cuentan, presentan alternativas de financiamiento, a un costo en el que todos puedan tener acceso y llegando al alcance hasta en lugares donde no se esperaba.

Dentro de las características de las Fintech, se encuentran las primordiales en este estudio y son las siguientes: sencillez, agilidad y eficacia, tecnología, reducción de costes, ahorro de tiempo y entendimiento al cliente. Este servicio demuestra ser muy competitivo, al estructurarse de lo que tanto han estado buscando las empresas. En cuanto a sus beneficios los más comunes son automatización, democratización, mejor experiencia al cliente, seguridad y mayor inclusión financiera. Hay que tomar en consideración que sus resultados son cumplir ampliamente con las expectativas del consumidor.

Al realizar la investigación se destacó, a las Fintech como generadoras de recursos para las PYMES, porque se preocupan por su crecimiento constante, brindando así créditos con mayor facilidad, para que cuenten con el financiamiento que les han estado negando en bancas tradicionales por no cumplir con los requisitos, les otorgan herramientas para saber manejar su crédito, mediante una educación financiera y les hacen saber cuál será el monto asignado que se basa a sus necesidades, incluso con este servicio se puede tener una mejor contabilidad, a través de reportes financieros para conocer sus utilidades y pérdidas.

Considero que al hablar de financiamiento no podía pasar desapercibido tener el conocimiento de las finanzas personales, son aquellas que nos forman un criterio para ahorrar, invertir o gastar en lo indispensable, tomando decisiones certeras de poder administrar nuestro dinero, haciendo que en un futuro se pueda incrementar. Sin embargo, el cambio en las finanzas empresariales es la forma de obtener capital, teniendo el

correcto conocimiento de sus ingresos y egresos, analizando las situaciones en las que se encuentra la empresa.

Al analizar el tema de la educación financiera se tuvo un hallazgo plenamente indispensable, pues si todos lo practicáramos, se tendría como resultado un país fuerte en economía, la sociedad se podría volver más responsable para cumplir con la obligación de pagar un crédito o préstamo que han obtenido, así mismo se analizaría las instituciones financieras que presentan riesgos, incluso se contaría con conocimiento sobre el correcto manejo de nuestro propio dinero para que en un tiempo se pueda tener una gran cantidad, pero lo más fundamental es una formación desde pequeños para ser más hábiles al saber lo que nos conviene.

En esta indagación se hablo acerca de los cursos a PYMES, sobre el uso de herramientas digitales, se debe conocer como es el funcionamiento de las tecnologías para avanzar continuamente con la competencia, además de enfrentar situaciones que hoy en día se han vuelto más difíciles. En la actualidad una empresa puede cerrar sus establecimientos, pero interactuar mediante su página web con sus clientes e incluso llegar a un público que desconoce su servicio, para esto es importante que se capacite al personal, puede ser que se invierta en un empleado para su formación y el instruya al resto o bien poder ver tutoriales gratuitos en internet.

Uno de los métodos de financiamiento que han surgido es el Crowdfunding, se caracteriza por financiar proyectos, el cual se clasifica de dos maneras por medio de un tipo social, donde se encuentran donaciones y recompensas, esto será devuelto con una gratificación o brindando el producto que está por lanzarse, por otro lado, se detectan el tipo financiero por medio de préstamo y valores, que será retribuido por medio de un interés, esta manera de financiamiento se realiza a través de internet, sus ventajas al adquirirlo es que suele ser más rápido, quienes aportan el dinero son inversionistas, dan asesoría para mejorar su producto y aquellas ideas novedosas tendrán el apoyo de ser monetizadas.

En este estudio se tomó como tema indispensable la prevención de robo y fraude, donde se recalca, que el Banco de México ha realizado una estrategia que cuenta con mecanismos, para reforzar la seguridad de quien solicite un servicio a través de una

institución financiera. Sin embargo las Fintech otorgan un servicio de una manera confiable, en el que se protejan los datos del usuario, cuidando su integridad, para que esto se efectúe se realiza un análisis en cuanto a la verificación de identidad, la verificación del correo personal y la verificación continua de datos, así como también, la prevención de robo y fraude, es a través de la verificación de equipo de trabajo de confianza, alertas sobre movimientos inusuales y verificación de transacciones pero para su máxima protección establecen lo siguiente: Seguridad e identidad digital, prevención de fraude y gestión de riesgo, biométricos y puntaje alternativo

En cuanto al abordar el sistema pago móvil se localiza, que es una manera de realizar compras por internet sin la necesidad de acudir a la tienda o establecimiento, a cambio solo se requiere de un dispositivo móvil para efectuar esta operación y el número de cuenta a donde se ejecutara la transferencia de pago, esto ha logrado sentir más plenos a los clientes, pues no precisan de acudir físicamente para comprar y la forma en que lo hacen es de una manera más cómoda desde el lugar donde se encuentren, además existen aplicaciones para que gestionen los pagos que realizamos y de esa manera coordinarlos adecuadamente, los tipos de pago son: la remuneración que puede hacerse por pago en tienda, soluciones en tienda, remotos y pagos remotos.

Sin embargo aludir a las páginas web en esta investigación, es porque ha sido una manera para informar, promover una empresa, donde se encontrarán diversos productos que esta ofrece, así mismo es un medio para compartir con otros usuarios e incluso interactuar. Las Fintech toman estas páginas para impulsar sus servicios, aportando estas nuevas herramientas y que sea con mayor facilidad conocerlas, hacen que las PYMES puedan apropiarse de financiamiento a través de bancas digitales, conocer la situación de su crédito o préstamo y llevar un mejor control sin demorar tanto tiempo.

Continuando con la deducción de esta indagación, se retoma la fiscalización de recursos impuesto en el uso de servicios digitales, porque a través de los contribuyentes, se recauda dinero que será usado para el gasto público del país, que será inspeccionado por autoridades fiscales como SAT Y SHCP que se encargaran de vigilar que las obligaciones de los contribuyentes sean efectuadas en tiempo y forma.

Sin en cambio para las Fintech se ha establecido un impuesto a través del ISR para empresas extranjeras, que llevan sus servicios en el país y IVA para aquellas empresas por la intermediación de terceros, así mismo se establecerá una tasa de retención que tendrán que pagar dependiendo al monto que ejerzan.

Para poner fin a este estudio, no podía pasar por desapercibido la ley Fintech, porque al brindar este servicio como estrategia financiera, tendría que ir respaldado por alguien que detecte anomalías si así son presentadas y sancionar a quienes brinden un servicio fraudulento, así como también regular su funcionamiento y estar supervisada por autoridades. Esta ley se basa en 6 principios, cuenta con 145 artículos y 7 títulos que se basan claramente de innovar y transformar continuamente en el sector financiero.

PROPUESTA

Recapitulando todo lo que se ha expresado anteriormente, es preciso mencionar que estamos pasando por una situación que nos ha hecho acoplarnos a lo que estamos viviendo, esto ha sido el surgimiento de una época de crisis, donde se ha tenido que evitar salir lo más que se pueda para evitar contagios. Es por ello que al surgir las Fintech podemos sacar gran provecho de estas estrategias tecnológicas, pues han sido precursoras del otorgamiento financiero por medio digital y caracterizadas por encontrarse como las empresas, que más han logrado el posicionamiento de las PYMES.

Es por ello que, en este trabajo de investigación, sea necesario recomendar a la sociedad, un nuevo medio de financiamiento, donde tendrán que comenzar a adaptarse a nuevos cambios. Este financiamiento llamado Fintech, está estructurado y distinguido por su rapidez, automatización, comprensión que se logra con la sencillez con la que cuenta este servicio, reducción de tiempo y costos. Digno de ser un medio para avanzar continuamente, con todas aquellas empresas que han estado surgiendo, pero no han encontrado aquello que las haga triunfar.

Las PYMES son aquellas empresas por las que se ha efectuado este servicio, pues otorga el financiamiento, pero no solo eso, también las impulsa a lograr ese posicionamiento que tanto han esperado. Esto lo consiguen por ser un servicio muy diverso que cuentan con herramientas específicas y propias de su perfección, estas herramientas son: crowdfunding, gestión de finanzas personales y empresariales, educación financiera, páginas web, las cuales se desarrollan como bancos digitales, prevención de robo y fraude, sistema pago móvil y cursos para el correcto uso de herramientas digitales.

Y por si fuera poco, nos hace sentirnos en gran confianza, al contratar un servicio innovador, porque no solo nos beneficia con su alta gama de productos y servicios, anteriormente especificados, también está respaldado por una ley, en donde las empresas que se quieran formar como un medio Fintech, tendrán que acatar normas y una serie de requisitos indispensables para su operación dentro del país y las

empresas extranjeras lo harán de la misma forma, generando riqueza a través del pago de sus impuestos.

FUENTES DE CONSULTA

Aarón Silva Nava, M. C. (2017). *La evolución del sector fintech, modelos de negocio, regulación y retos*. México : FUNDEF.

Aguirre, M. P. (2015). *Las Finanzas Personales y la vida*. Ridero.

Arana, D. (31 de Enero de 2018). *Pymes mexicanas un panorama para 2018*. Obtenido de Forbes, México: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>

BANCOMEXT. (13 de Julio de 2016). *Se difunden Estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del país*. Obtenido de INEGI: <https://www.inegi.org.mx/app/saladeprensa/noticia.html?id=2749>

BBVA. (2016). *Revolución Fintech*. BBVA, *Innovation Center*, 29.

Carballo Ignacio Esteban, F. D.-N. (2019). *Fintech e inclusión financiera: los casos México, Chile y Perú*. CEA, 34.

Castro, J. A. (2014). *Crédito y financiamiento*. En J. A. Castro, *Crédito y cobranza* (págs. 23-26). México: Grupo Editorial Patria.

Condusef. (2017). *¿Qué son las fintech? Proteja su dinero*, 35.

Condusef. (2019). *Autoridades Financieras*. Obtenido de Guia de educación financiera para el maestro: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/463640/Guia_3__secundaria-2019.pdf

CONDUSEF. (24 de Febrero de 2020). *Alerta CONDUSEF sobre supuesta empresa que hace uso fraudulento y suplantación del nombre de una entidad financiera, en el Estado de Puebla*. Obtenido de CONDUSEF: <https://www.gob.mx/condusef/prensa/179958>

Davalos, A. (4 de 12 de 2018). *Mobile transaction*. Obtenido de Mobile transaction : <https://mx.mobiletransaction.org/pagos-m%C3%B3viles-entendiendo-los-diferentes-tipos/#:~:text=Se%20conoce%20como%20%E2%80%9Cpagos%20m%C3%B3viles,f%C3%A1cilmente%20usando%20un%20tel%C3%A9fono%20m%C3%B3vil.>

Diaz, F. N. (2018). *Fintech en el mundo: la revolución digital de las finanzas a llegado a México*. México : BANCOMEXT .

Francisco Gonzalez Días, A. S. (2018). *Fintech en el mundo*. México: Bancomext.

Galindo, L. M. (1990). *Antecedentes*. En L. M. Galindo, *Fundamentos de Administración* (págs. 43-50). México: Trillas.

- Igual, D. (2016). *FINTECH Lo que la tecnología hace por las finanzas* . Barcelona : PROFIT .
- INEGI. (2009). *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* . Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Geografía :
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2009/doc/minimonografias/m_pymes.pdf
- INEGI. (13 de Julio de 2016). *Bancomext*. Obtenido de Bancomext:
<https://www.bancomext.com/comunicados/14237>
- INEGI. (2 de Septiembre de 2019). *INEGI presenta resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las MIPYMES (ENAPROCE) 2018*. Obtenido de INEGI:
<https://www.gob.mx/se/prensa/inegi-presenta-resultados-de-la-encuesta-nacional-sobre-productividad-y-competitividad-de-las-mipymes-enaproce-2018-215878>
- J.Santiago Rodríguez Suárez, M. V. (2018). *México nación fintech, nuevos negocios y ecosistemas en el sector financiero mexicano*. México : ProMéxico.
- Leon, P. d. (2012). *Administración de pequeñas empresas* . México : Red Tercer Milenio .
- Ley del Impuesto Sobre la Renta. (8 de Diciembre de 2020). Diario Oficial de la Federación. México, México: Secretaria de Gobernación .
- Ley para regular las Instituciones de Tecnológica Financiera. (09 de Marzo de 2018). Diario Oficial de la Federación . México, México: Secretaria de Gobernación .
- Medrano, S. (18 de Octubre de 2019). *Entrepreneur* . Obtenido de Entrepreneur :
<https://www.entrepreneur.com/article/340945>
- Molina, D. I. (2018). Las fintech y la reinversión de las finanzas . *Oikonomicks, revista de economía, empresa y sociedad.*, 44.
- Ortiz, J. (2013). Diferencias básicas entre Préstamo y Crédito. En J. Ortiz, *Gestión financiera* (pág. 55). Madrid: Editex.
- Pérez, J. C. (2014). Software CRM. En J. c. Pérez, *Administración software de un sistema informático* (pág. 66). Madrid: RA-MA S.A.
- Público, S. d. (7 de Septiembre de 2018). *Gobierno de México* . Obtenido de Gobierno de México :
<https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-fintech-y-su-regulacion-en-mexico>
- Rodríguez, D. (8 de febrero de 2021). *Historia de la empresa, orígenes y evolución* . Obtenido de lifeder.com: <https://www.lifeder.com/historia-de-la-empresa/>
- Rojas, L. (2016). La revolución de las empresas fintech y el futuro de la banca. *CAF*, 43.
- Romo, P. (18 de Junio de 2019). *Fintech opción de financiamiento para Pymes*. Obtenido de Economista: <https://www.economista.com.mx/estados/Fintech-opcion-de-financiamiento-para-pymes-20190619-0005.html>
- Ruiz, G. E. (2010). *Gestión Financiera* . Madrid : Paraninfo .

- Sánchez, J. A. (2019). *Crowdfunfing: analisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en colombia* . Bogotá: Universidad externado de colombia .
- SHCP. (7 de Septiembre de 2018). *Secretaría de Hacienda y Crédito Público*. Obtenido de Secretaría de Hacienda y Crédito Público: <https://www.gob.mx/shcp/articulos/el-sector-fintech-y-su-regulacion-en-mexico>
- Sieso, M. (29 de Septiembre de 2016). *Por la empresa*. Obtenido de Breve historia del software empresarial y soluciones de negocio : <https://porlaempresa.com/breve-historia-del-software-empresarial-y-soluciones-de-negocio-i/>
- Terabyte* . (s.f.). Obtenido de Origen y evolución del software de gestión .
- Valencia, J. R. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas* . México : Cengage Learning.
- Veiga, J. M. (2020). Comercio electrónico y métodos de pago. En J. M. Veiga, *Comercio electrónico y métodos de pago* (pág. 84). Blurb.