



Estrategias de financiamiento para las MIPyMES

Juárez Ibarra, Gerónimo¹; Alanís Gómez, Lilia² & Gatica Medrano, Ana Elena³

¹Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Administración y Contaduría
Piedras Negras, Coahuila, México, geronimojuarez@uadec.edu.mx, Av. 16 de septiembre 214
Col. Las Fuentes, (878) 782 5665

²Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Administración y Contaduría
Piedras Negras, Coahuila, México, liliaalanisgomez@uadec.edu.mx, Av. 16 de septiembre 214
Col. Las Fuentes, (878) 782 5665

³Universidad Autónoma de Coahuila, Facultad de Administración y Contaduría
Piedras Negras, Coahuila, México, elena_gatica@hotmail.com, Av. 16 de septiembre 214
Col. Las Fuentes, (878) 782 5665

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex:

Revisión por pares

Fecha de aceptación: Agosto de 2018

Fecha de publicación en línea: Diciembre de 2018

Resumen

El presente trabajo de investigación describe las estrategias de financiamiento que impactan en las decisiones operativas de los empresarios a cargo de las MIPyMES en México. El presente análisis utilizó la investigación descriptiva y explicativa que permitió indagar en las diversas fuentes de información para la obtención de datos y establecer las estrategias de financiamiento y apoyos gubernamentales de carácter público, que las micros, pequeñas y medianas empresas pueden acceder. Una vez obtenido los resultados se realizó la interpretación y las recomendaciones necesarias para la resolución de dicha problemática con la finalidad de buscar soluciones para los empresarios.

Palabras claves: estrategias, empresas y financiamiento.

Abstract

This research paper describes the financing strategies that impact the operational decisions of the entrepreneurs in charge of MIPyMES in Mexico. The present analysis used the descriptive and explanatory research that allowed to investigate in the diverse sources of information for the obtaining of data and to establish the strategies of financing and public governmental support, that the micro, small and medium enterprises can access. Once the results were obtained, the interpretation and the necessary recommendations were made to solve this problem in order to find solutions for entrepreneurs.

Key words: strategies, business and financig.

1. INTRODUCCIÓN

El empresario de las MIPyMES, independientemente de la actividad (industrial, comercial o de servicios) realiza transacciones y operaciones de financiamiento en la que necesita estar sumergido en la cultura de negocios, es por ello que es importante conocer a detalle los servicios con lo que puede mejorar la captación de ingresos, así como la inversión y utilizar de manera eficiente el crédito de consumo a su favor.

En el campo administrativo el empresario de las MIPyMES necesita el asesoramiento de los servicios básicos de un experto interno o externo, pero que a detalle le permita realizar los negocios con éxito en aras de lograr la mayor cantidad de ingresos y de esta manera cumplir con sus compromisos de corto plazo.

Debido a esto surge la pregunta que inspira la investigación. ¿Por qué son importantes las estrategias de financiamiento en las MIPyMES?

Por lo tanto, se ha planteado el siguiente objetivo de investigación: Analizar las estrategias de financiamiento interno y externo que inciden en las decisiones del empresario de las MIPyMES.

Con la intención de fundamentar a la interrogante y el objetivo, se llevó a cabo una investigación de carácter descriptivo, a través del análisis documental en los giros industrial, comercial y de servicio.

La investigación se justifica ante la necesidad indagar en las alternativas de financiamiento que los empresarios de las MIPyMES pueden tener acceso ante la constante inversión de franquicias, lo que permite que las empresas implementen estrategias en aras del crecimiento de los ingresos y eso se refleje en una mayor utilidad y bienestar económico para empleados, en orden primario, se efectuó la investigación de la revisión documental que a continuación se expresa.

2. MARCO TEÓRICO

Se considera empresa la persona física o moral que realice las actividades a que se refiere este artículo, ya sea directamente, a través de fideicomiso o por conducto de terceros; por establecimiento se entenderá cualquier lugar de negocios en que se desarrollen, parcial o totalmente, las citadas actividades empresariales. (Código Fiscal de la Federación, 2009, Art. 16 último párrafo, p. 116)

Jacques, Cisneros y Mejía (2011) afirman: El origen de una pequeña empresa generalmente está asociado con la detección de una necesidad u oportunidad de negocio, buscando la independencia en términos laborales y económicos. Decidir comprar o crear una empresa propia requiere considerar factores legales, económicos, familiares, materiales, humanos y financieros. La ubicación de la empresa es un aspecto fundamental para el desarrollo de un plan. Una vez que se está convencido de poner en marcha una empresa propia o de adquirir una en operación, el siguiente paso es realizar un estudio con la finalidad de determinar si es factible establecerla y de averiguar cuáles serían las condiciones favorables para ello. (p.8)

La mayoría de los factores críticos de éxito destacados por la literatura académica y por la profesional, se centran en los activos intangibles. Concretamente, los que aparecen con mayor frecuencia son la gestión financiera, los recursos tecnológicos y la innovación,

la calidad, la dirección y gestión de los recursos humanos, la flexibilidad de la estructura organizativa, los sistemas de información y las alianzas y acuerdos de cooperación. (Aragón y Rubio, 2005, p. 40)

Las decisiones que se toman en el mundo de los negocios no son tan sencillas como pudiesen parecer.

Generalmente encontraremos que se necesita algo más que el sentido común y la experiencia para poder competir adecuadamente. En principio, es posible agrupar en tres categorías los diversos problemas de naturaleza financiera que se presentan en una entidad económica: inversión, financiamiento y operación. Cada una de ellas es importante; sin embargo, de las tres, es esencial saber elegir la mejor forma de financiar los proyectos de inversión, ya sea a través de deuda con acreedores o a través de aportaciones de los socios o accionistas. (Guajardo y Andrade, 2012, p. 110)

Nuño de León (2012) afirma que: “El suministro de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocido como un factor clave, para asegurar que las pequeñas empresas con potencial de crecimiento comprobable con evidencias informativas, puedan expandirse y ser más competitivas” (p.75).

Los empresarios de las MIPyMES presentan la principal debilidad que es la no aprobación de créditos por parte de las instituciones financieras privadas, lo que trae desmotivación e incluso a cerrar la empresa, de acuerdo a la ENAPROCE desconocen los programas de apoyo que ofrece el gobierno.

Las deudas comerciales son una forma de financiamiento a corto plazo común en casi todos los negocios. De hecho, de manera colectiva, son la fuente más importante de financiamiento para las empresas. En una economía avanzada, las mayorías de los compradores no tienen que pagar por los bienes a la entrega, sino que el pago se difiere por un periodo. (Van y Wachowicz, 2010, p.226)

Debido a la importancia de las MIPyMES en México, se han desarrollado diversos programas, entre los que se destaca para dar soporte a la investigación el FONDO PYME que a continuación se detalla como estrategia de financiamiento para los empresarios MIPyMES.

Tabla 1. Fondo PYME.

Programa	Objetivo	Estrategia
Sistema Nacional de Garantías	Tener acceso por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas a plazos convenientes.	Financiamiento
Programas emergentes	Fomentar la recuperación económica por desastres naturales mediante el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a las MIPyMES que hayan interrumpido la actividad económica.	Financiamiento
Asesoría financiera	Apoyar a las MIPyMES en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.	Financiamiento
Intermediarios financieros no bancarios	Que las MIPyMES y los emprendedores tengan acceso a más y mejores opciones de financiamiento a través de más y mejores intermediarios.	Financiamiento
Proyectos productivos	Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MIPyMES; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.	Financiamiento

Promoción	Otorgar apoyos destinados a difundir y promover los esquemas y mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las MIPyMES, mediante el acceso a distintas expo y eventos.	Financiamiento
Centros México emprende	Otorgamiento de servicios y apoyos públicos o privados para MIPyMES, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar.	Financiamiento
Capacitación y consultoría empresarial	Rentabilidad y productividad mediante la identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.	Financiamiento
Moderniza	Consultoría especializada en control de gestión para empresas turísticas que buscan la obtención del distintivo "M" otorgado por SECTUR.	Financiamiento
PYME-JICA	Servicios de consultoría con consultores generalistas especialistas en MIPyMES, que aplican herramientas japonesas para la implementación de mejoras inmediatas a bajos costos.	Financiamiento
Emprendedores	Fomentar el espíritu emprendedor y la cultura empresarial en nuestra sociedad a través del desarrollo de habilidades empresariales y crear un semillero de proyectos emprendedores a mediano plazo, que acudan a las incubadoras que integran el Sistema Nacional de Incubación de Empresas.	Financiamiento
Incubadoras de empresas	Brindar a los emprendedores que desean iniciar un negocio, servicios integral de consultoría y acompañamiento empresarial, evaluando la viabilidad técnica, financiera y de mercado de su plan de negocios, a través de las incubadoras que integran el Sistema Nacional de Incubación de Empresas.	Financiamiento
Capital semilla	Otorgar apoyo financiero a los proyectos viables de emprendedores, para la formación y arranque de nuevos negocios egresados de las incubadoras reconocidas por el Sistema Nacional de Incubación.	Financiamiento

Fuente: Secretaría de Economía / Elaboración propia.

Una vez que los empresarios conozcan las diferentes estrategias de financiamiento puede hacer uso de la opción que consideren más favorables, recordando que el tipo de financiamiento implica un costo por el uso de fondos en el tiempo. Dicho de otras palabras el financiamiento con las instituciones privadas no es gratuito, esto representa cubrir el costo de capital, revisar la tasa de interés, el plazo del crédito.

3. MÉTODO

Una adecuada implementación y gestión eficaz de las estrategias de financiamiento requiere la recopilación, análisis y uso de información relevante en las actividades. Contar con datos confiables es de gran importancia para la toma de decisiones.

Partiendo de la clasificación del método científico propuesta por Eyssautier (2006), al partir de teorías, enfoques y leyes generales para llegar a implicaciones particulares del tema, se recurrió al submétodo deductivo, utilizando el método de observación, a través de las técnicas de observación específica: investigación documental e investigación de campo; de acuerdo con la clasificación

propuesta por Hernández, Fernández & Baptista (2007), el alcance de este estudio es exploratorio y descriptivo. (p.89).

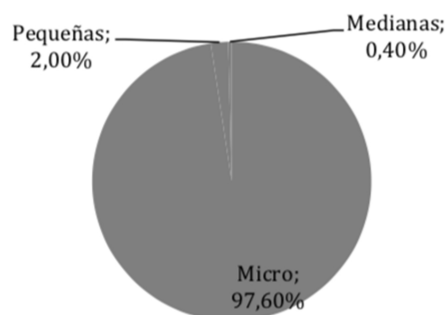
Este estudio es de tipo descriptivo y explicativo ya que el propósito fue describir la realidad de la situación a la que se enfrentan los empresarios MYPIMES en las alternativas de financiamiento.

4. RESULTADOS

Las gráficas que a continuación se presentan son extracto (ENAPROCE) 2017.

De acuerdo con datos oficiales, existen 4, 048,543 millones de unidades económicas en México. De ese total, el 97.6% son PYMES.

Figura 1. Las MIPyMES en México.



Fuente: ENAPROCE de las MIPyMES (INEGI, INADEM y BANCOMEXT).
Elaboración: Investigadores.

Razón para negarles financiamiento:

Figura 2. Inexistencia de una garantía o aval.

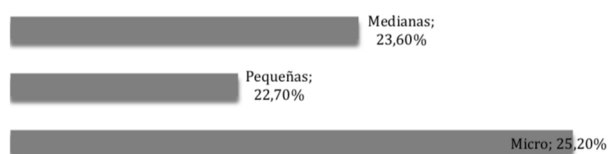
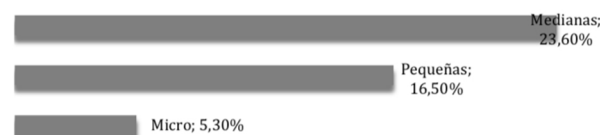


Figura 2.1 Sin historial crediticio.



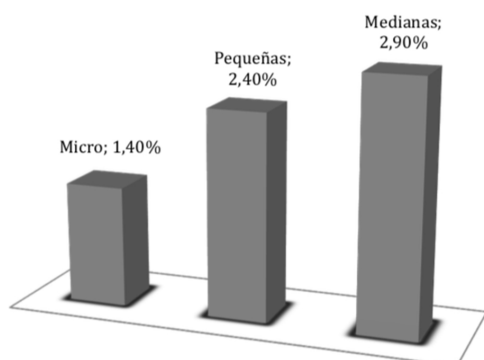
Figura 2.2 Deudas.



Fuente: ENAPROCE de las MIPyMES (INEGI, INADEM y BANCOMEXT).
Elaboración: Investigadores.

El 85.7 % no conoce los programas de financiamiento del Estado

Figura 3. Empresas que solicitaron un apoyo del gobierno



Fuente: ENAPROCE de las MIPyMES (INEGI, INADEM y BANCOMEXT).
Elaboración: Investigadores

Razones por las que las empresas no crecen:

Figura 4. Falta de crédito

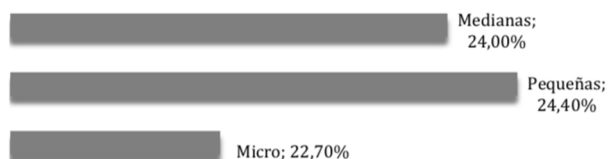
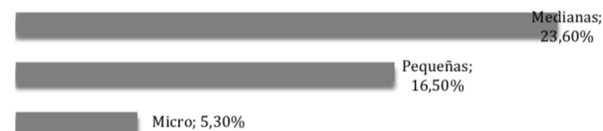


Figura 4.1 Baja demanda de sus productos



Figura 4.2 Excesos de trámites e impuestos altos



Fuente: ENAPROCE de las MIPyMES (INEGI, INADEM y BANCOMEXT).
Elaboración: Investigadores.

5. CONCLUSIONES

Sin duda alguna la investigación enfocada a las MIPyMES, deja una gran enseñanza al reconocer las grandes fortalezas y áreas de oportunidad con que cuentan las empresas en México, la mayoría de estas empresas han sido el legado que generación tras generación se ha entregado a sus familiares, que en cuestión de tradición es de vital importancia, no dejando pasar por alto la frase célebre de “renovarse o morir”.

Es por ello la importancia de analizar las estrategias de financiamiento que oferta el gobierno, tal como se muestra en los resultados esta es una de las principales razones para negarles un crédito por parte de la iniciativa privada. Otro aspecto es la desinformación, en ocasiones los empresarios no fomentan la cultura de leer e informarse de los créditos, el financiamiento, los estímulos que el gobierno tiene para las MIPyMES por estar inmersos en los problemas típicos del empresario: los servicios básicos, pago a proveedores, el gasto de la nómina, desde nuestra perspectiva en lugar de considerarlo como un gasto, verlo como una inversión, partiendo de ese punto y tal como se propone en las estrategias, el enfoque cambia, por tanto los empleados se sienten motivados y con la dignidad de hacer sus actividades con la mejor actitud, por tanto destinar áreas los empleados.

En este sentido los profesionistas tienen esa gran responsabilidad de aportar, compartir y diseñar estrategias en beneficio de las empresas, y trabajar a la par con el empresario, que si bien es cierto es quien asume los riesgos y su capital, tenga la certeza de que día a día estamos luchando por el posicionamiento de las MIPyMES, aunado al proceso de la tecnología, ir de la mano compartiendo y aplicando los conocimientos en Pro de las empresas mexicanas.

Las estrategias de financiamiento en las MIPyMES son importantes porque a través de ellas se busca el financiamiento para crecer y consolidar a las empresas mexicanas. En dado caso que se requiera financiamiento, es necesario evaluar la mejor opción de crédito, aquella que le permita administrar de forma eficiente y eficaz tus ingresos, si bien es cierto, los individuos al tomar una decisión deben elegir entre las alternativas que generen un valor agregado; es decir comparar costos y beneficios. Al hablar de costos (lo que en realidad pagaré por ese crédito) y los beneficios (la satisfacción de cubrir una necesidad con ese crédito).

Al elegirlo es necesario revisar el CAT, en otras palabras, es el Costo Anual Total que se expresa como porcentaje anual y se debe informar en todo tipo de crédito, es el costo de tu crédito (la tasa de interés, las comisiones). Este indicador nos permite comparar el costo financiero de la deuda. Ante una emergencia o contingencia lo ideal es conservar la calma y ser disciplinado entre tu presupuesto personal o familiar y el crédito que estás por adquirir, debes tomar en cuenta el plazo del financiamiento, recuerda que si es menor a un año estás hablando que es de corto plazo

REFERENCIAS

- Aragón, A. y Rubio, A. (2005). Factores asociados con el éxito competitivo de las Pymes industriales en España. Madrid, España: *Universia Business Review*.
- Miscelánea Fiscal. (2009). Código Fiscal de la Federación. Última reforma DOF 04-06-2009
- Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE). (2017).
- Eyssautier de la M., M. (2006). *Metodología de la Investigación. Desarrollo de la Inteligencia*. Ciudad de México, México: Thomson.
- Filion, Louis Jacques; Cisneros, Luis Felipe; Mejía-Morelos, Jorge Humberto. (2011). *Administración de PYMES*. México: Primera edición. Pearson Educación.
- Hernández, S. R., Fernández, C y Baptista L. (2007). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill. Cuarta Edición.
- Nuño de León Pierina del Refugio (2012). *Administración de pequeñas empresas*. México: Primera edición. RED tercer milenio S.C.
- Secretaría de Economía. (2013). Recuperado de: <http://www.economia.gob.mx/>
- Van Horne C; James, Wachowicz, Jr. John M. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Editorial PEARSON Educación. México.