

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TRABAJO TERMINAL:

**"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO
DE LA EMPRESA: ON POINT CUIDADO PERSONAL"**

PRESENTA

Lizbeth Mireles Benavides

PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:
Especialidad en Dirección Financiera

DIRECTOR DE TRABAJO TERMINAL:

Dra. Sósima Carrillo

Mexicali, Baja California

Marzo 2019

Agradecimientos

Quisiera reconocer el apoyo de varias personas que fueron indispensables en la elaboración de esta investigación. Primeramente a mi familia, por creer en mí y por ser el motor de cada paso logrado.

A mi Directora de Tesis, la Doctora Sósima Carrillo quien generosamente guió mi trabajo y a quien considero una persona ejemplar.

A la propietaria de la empresa On Point, por su colaboración y tiempo.

Por último agradezco a mis maestros y compañeros de grupo, quienes me enriquecieron no solamente académicamente sino como ser humano también.

ÍNDICE

Agradecimientos

Índice

Lista de Tablas

Lista de Figuras

CAPÍTULO I.

Introducción

1.1 Antecedentes

1.2 Planteamiento del problema

1.3 Preguntas de investigación

1.4 Objetivos de la investigación

1.5 Supuesto

1.6 Importancia del estudio

1.7 Limitaciones del estudio

1.8 Definición de términos

CAPÍTULO II.

Marco Teórico

2.1 La empresa y su estratificación

2.2 Financiamiento: Definición e historia en México

2.3 Crecimiento económico

2.4 Sistema Financiero Mexicano

CAPÍTULO III.

Metodología

3.1 Diseño de investigación

3.2 Población sujeta de estudio

3.3 Contexto de la empresa

3.4 Instrumentos

3.5 Procedimiento

CAPÍTULO IV.

Resultados

4.1 Perfil de la empresa

4.2 Análisis de resultados

CAPÍTULO V.

Conclusiones y recomendaciones

Referencias

Anexos

Lista de Tablas

Tabla 1. Razones para dejar de operar un negocio propio, porcentaje de los que lo hicieron.

Tabla 2. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a la Secretaría de Economía, publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Tabla 3. Pilares o factores del crecimiento económico.

Tabla 4. Matriz FODA On Point Cuidado Personal.

Tabla 5. Desglose de conceptos en los cuales On Point invirtió.

Lista de Figuras

Figura 1. Logo On Point Cuidado Personal.

Figura 2. Conocimiento por parte de los empresarios de los fondos de inversión.

Figura 3. Fuentes de financiamiento de las empresas y las más utilizadas por PyMES.

Figura 4. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.

Figura 5. Diagrama de flujo metodológico.

Figura 6. Fotografías del local comercial de la empresa On Point.

CAPÍTULO I.

Introducción

1.1 Antecedentes

En las economías poco desarrolladas las tasas de actividad emprendedora son elevadas, ya que una parte importante de la población activa recurre al autoempleo por necesidad, siendo numerosos los propietarios de pequeños negocios y explotaciones agrarias orientados a la subsistencia (Hoyos, 2014). Particularmente en México, de acuerdo a los datos de la Global Entrepreneurship Monitor el 18.8% de los adultos esperaba arrancar un negocio entre el 2015 y 2018 (GEM, 2015). Sin embargo, del porcentaje mencionado 1 de cada 3 mexicanos no emprenden por miedo al fracaso (Senderos, 2018).

De acuerdo a las últimas cifras del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE, marzo 2018) existen en nuestro país un total de 5 millones 78 mil 737 unidades económicas, de las cuales 4,756,690 tienen un tamaño de establecimiento de 10 o menos personas, lo que representa que más del 93% de ellos se pueden considerar micronegocios.

El sujeto de estudio de la presente investigación es un micro negocio ubicado en el municipio de Mexicali, Baja California. On Point Cuidado Personal es un proyecto emprendedor que inicia en mayo de 2017, dedicado a la compra y venta de artículos de cuidado personal utilizando el internet como plataforma de ventas. Surge como la respuesta a una demanda que no se cubría localmente, la cual consiste en la venta de productos de belleza basados en una asesoría personalizada. Su creadora logra identificar una oportunidad de negocio que puede atender bajo sus propios horarios y desde la comodidad de su hogar, por lo cual con ahorros propios decide emprender On Point.

De acuerdo al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM, 2017) los bienes de consumo ocupan el tercer lugar de los sectores que más les atraen a los fondos de inversión de capital emprendedor y capital privado. On Point forma parte de estas estadísticas.

1.2 Planteamiento del problema

Desafortunadamente en Latinoamérica las pequeñas empresas no consideran el sector financiero como una principal fuente de financiamiento debido principalmente a las altas tasas de interés, por lo cual que recurren a dinero propio para financiarse (Saavedra, 2014).

Conforme a la Universidad Mexicana de Innovación en Negocios en México (UMIN, 2017) la mayoría de los empresarios no conocen la existencia de los fondos de inversión. Consultar Figura 2.

La mayor causa del cierre de los negocios emprendedores es no contar con los suficientes recursos para subsistir (Instituto del Fracaso en México), además un 89% de estas empresas inició con fondos propios, de amigos o familiares. La familia y amigos ofrecen habitualmente su apoyo al emprendedor en empresas en fase *start-up* y de alto riesgo (Seco, 2008). Ver Tabla 1 para conocer los motivos por los cuales se dejaron de operar pequeños negocios.

La mitad de los micronegocios considera la falta de crédito como su principal problema (Encuesta Nacional de Micronegocios 2012). Asimismo, el 64% del financiamiento de las Pymes proviene del ahorro familiar (Instituto Mexicano para la Competitividad, *Desarrollando las Pymes que el país requiere*). Sin embargo, este tipo de capital conlleva ciertas desventajas y limitaciones que podrían ser mitigadas con el apoyo de capitales emprendedores. Ver Figura 3.

Los ahorros propios como fuentes de financiamiento resultan insuficientes para iniciar o expandir un proyecto emprendedor, mientras que los créditos bancarios conllevan intereses sumamente altos por lo cual es necesario recurrir a otras alternativas para capitalizar los planes del empresario en una etapa temprana.

La empresa On Point actualmente está limitada a la venta de los productos, sin embargo quisiera ofrecer a sus clientes un valor agregado mediante un servicio exclusivo en el cual se apliquen los cosméticos en un ambiente relajante y sereno. Estos servicios son muy populares en Corea, país de origen de la mayoría de los productos que maneja la propietaria. On Point se encuentra en una etapa de crecimiento, gracias a la excelente respuesta que ha tenido el mercado mexicalense a esta propuesta innovadora y eficaz, desarrollando lealtad por parte de sus clientes.

Por lo anteriormente planteado, surge la siguiente cuestión:

1.3 Pregunta de la investigación

¿Cuál es el tipo de financiamiento más adecuado al perfil de la empresa On Point Cuidado Personal para llevar a cabo su crecimiento?

1.4 Objetivos de la investigación

Objetivo general: Analizar las diferentes alternativas de financiamiento que actualmente existen en Mexicali, Baja California para los micronegocios.

Objetivos específicos:

- a. Investigar las distintas fuentes de financiamiento que actualmente se ofertan a las microempresas en Mexicali, Baja California.
- b. Realizar un diagnóstico financiero de la empresa On Point Cuidado Personal.
- c. Identificar la fuente de capital más pertinente para correr con los costos del crecimiento de la empresa On Point Cuidado Personal, de acuerdo al perfil generado en el diagnóstico.

1.5 Supuesto

El capital de banca de desarrollo es la alternativa más conveniente para expandir el negocio On Point.

1.6 Importancia del estudio; limitaciones

En América Latina, el emprendimiento es un motor fundamental del crecimiento y el desarrollo (Lederman, 2014). Es por esta razón de suma importancia desarrollar un plan de acción que permita la consolidación del proyecto en la forma de una micro empresa, ya que aproximadamente el 75% de los emprendimientos suele morir casi al llegar a los dos años de vida (Instituto del Fracaso, 2017).

Las limitaciones de este estudio consisten en que la investigación será de tipo transversal y no podrán verificarse los resultados a través del tiempo.

1.7 Definición de términos

Capital riesgo. Forma de financiación principalmente dirigida a empresas de pequeño y mediano tamaño, con un plan de expansión o de nueva creación (Seco, 2008).

"Una actividad financiera orientada a la provisión de recursos a mediano y largo plazo, generalmente de forma minoritaria, a pequeñas y medianas empresas en proceso de arranque o de crecimiento, sin vocación de permanencia ilimitada en su accionariado" (Pellón, 2002).

Emprendedor. Que emprende con resolución acciones o empresas innovadoras (Real Academia Española).

Microempresas. Todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto (Secretaría de Economía).

Start-up. Ideas de negocio innovadoras que requieren poca inversión y que ofrecen un crecimiento exponencialmente muy alto (Lopez, 2014).

CAPÍTULO II.

Marco Teórico

2.1 La empresa y su estratificación

Del Castillo, Cereceres, Rodríguez & Borboa (2005) definen a la empresa como una unidad productiva o de servicio que constituida según aspectos prácticos o legales se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.

Benavides (2014) define a la empresa como una "unidad económico-social en la cual se coordinan los recursos materiales, técnicos, y humanos que mediante una administración adecuada se canalizan hacia la obtención de los objetivos para la cual fue creada".

Berk (2008) indica que existen cuatro tipos de empresas: propiedades únicas, sociedades, compañías de responsabilidad limitada y corporaciones. De acuerdo a su interpretación define a la empresa de propietario único como un negocio que posee y opera una persona, son fáciles de establecer sin embargo cuentan con la limitante de que no existe separación entre el propietario y la empresa de modo que el dueño tiene obligación personal ilimitada por cualesquiera deudas de la compañía.

Las empresas se pueden clasificar de distintas formas de acuerdo a diversos aspectos, los cuales pudieran ser su tamaño, número de empleados, ingresos obtenidos, capital invertido entre otros.

En México el gobierno a través de la Secretaría de Economía publicó en el 2002 una clasificación de empresas por tamaño en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Dicha clasificación se modificó en el 2009 para evitar la discriminación y ampliar el acceso a programas de apoyo. Consultar Tabla 2 donde se muestra la clasificación vigente.

2.2 Financiamiento: definición e historia en México

De acuerdo a Saavedra (2014), el financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, así como, para poder emprender y también invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización.

En México anteriormente a 1864 los créditos no eran concedidos por bancas; durante la época de la Colonia apareció el peso como moneda de cambio y se concedían por órdenes religiosas o por consulados de comerciantes. El sistema financiero nace a mediados del siglo XIX con el establecimiento en la Ciudad de México de la sucursal del banco británico The Bank of London, Mexico and South America. En la misma capital fue hasta 1881 bajo la presidencia de Manuel González cuando se funda el Banco Nacional Mexicano, gracias a capital del Banco Franco Egipcio. Siete años después abren más bancos en la capital nacional y otros más en el estado de Yucatán. Posteriormente se promulga la Ley de Instituciones de Crédito, la cual contempló tres modelos bancarios: bancos de emisión (bancos de depósito y descuento con facultad para emitir billetes), bancos hipotecarios y bancos refaccionarios (Turrent,2007).

Durante el Porfiriato existió un descontrol por la creación de bancos, por lo cual en 1917 se promulga la Constitución que en su artículo 28 facultaba única y exclusivamente al Gobierno para emitir billetes a través de su banca. Con la apertura del Banco de México en 1925, se agregan conceptos considerados como instituciones de crédito, los cuales son: bancos de fideicomiso y de ahorro, almacenes generales de depósito y las compañías de fianzas. En el año de 1932 se creó el origen de la banca de desarrollo y para finales de la década ya se contaba con Banobras, Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior y algunas otras.

Actualmente contamos con un sistema financiero regulado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, perteneciente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; se pretende prestar más a menores precios.

2.3 Crecimiento económico

El crecimiento económico es objeto de estudio de la Macroeconomía. De acuerdo a McEachern (2014) el crecimiento económico es el incremento en la capacidad de la economía para producir bienes y servicios. Se puede percibir en el desplazamiento hacia afuera de la frontera de posibilidades de producción de la economía, la cual es lo que la economía puede producir si los recursos disponibles son utilizados eficientemente.

El crecimiento económico se debe al crecimiento de los factores (Dornbusch, Fischer & Startz, 2009). Samuelson & Nordhaus (2010) definen los cuatro factores de crecimiento como se muestran en la Tabla 3.

El factor que se pretenda que crezca en el caso de la empresa On Point es el capital.

2.4 Sistema Financiero Mexicano

La función principal de un sistema financiero es fungir como intermediario entre quienes tienen y quienes necesitan dinero. En nuestro país la institución que se encarga de velar por el sano desarrollo del sistema financiero es el Banco de México (BANXICO).

El banco central en la República Mexicana es el Banco de México, y es una entidad independiente del gobierno federal. Con el fin de procurar la estabilidad financiera en el país, el Banco de México puede emitir regulación en materia de operaciones de crédito, de depósito y de los servicios que ofrecen los bancos y casas de bolsa, así como de cualquier concepto de cobro por operaciones o servicios que lleven a cabo las instituciones financieras.

En la Figura 4 se presenta a grandes rasgos la estructura del sistema financiero mexicano.

Instituciones de crédito

Comúnmente conocidos como bancos, son intermediarios financieros que tienen como función recibir depósitos y otorgar créditos. Su importancia radica en que canalizan los recursos que los ahorradores depositan hacia los que necesitan financiamiento, ya sea para proyectos de inversión, consumo de bienes o cualquier otro consumo.

Existen dos tipos de bancos, los primeros son privados y los segundos son propiedad del gobierno. Todas las instituciones de crédito están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito; además cada banco cuenta con su propia ley.

Mercados

Los mercados financieros son aquéllos en los que se compran y venden activos con el propósito principal de movilizar dinero a través del tiempo. Se componen fundamentalmente por los mercados de deuda, los mercados de acciones y el mercado cambiario.

Mercado de deuda

Antecedentes

En 1977 se emitieron en México los petrobonos, cuyo rendimiento se determinaba en base al precio del petróleo; sin embargo no fue sino hasta el siguiente año cuando surge el mercado de deuda surge cuando el Gobierno Federal emite los primeros Certificados de la Tesorería de la Federación (cetes). Los Cetes fueron un instrumento muy flexible para realizar operaciones de compra y venta dentro y fuera de la BMV y así se multiplicaron rápidamente las operaciones y se desarrolla el mercado de deuda. Anterior a los Cetes, la principal fuente de financiamiento para el público en general eran los créditos bancarios.

En la siguiente década nacen las primeras casas de bolsa y en los '90 la liberalización de las tasas de interés y la emisión de deuda por parte del Gobierno Federal desencadenaron una mayor participación en este mercado.

En el año 2000 se emiten los primeros bonos a tasa fija con plazo de tres años, los cuales actualmente existen a 3, 5, 10, 20 y 30 años. En ese mismo año nacen los certificados bursátiles, que se caracterizan por su flexibilidad en cuanto al plazo y monto a financiar.

¿Qué es el mercado de deuda?

El mercado de deuda es la infraestructura donde se emiten y negocian los instrumentos de deuda, los cuales son documentos necesarios para hacer válidos los derechos de una transacción financiera y a su vez representan el compromiso por parte del emisor de pagar los recursos prestados más un interés al inversionista (poseedor) en una dada fecha de vencimiento.

A continuación se presenta la clasificación de los instrumentos del mercado:

- **Cotización.** Se refiere a la forma en que se hacen públicos los precios de los títulos; pudiendo ser “a descuento” o “a precio”. Los valores a descuento no pagan intereses periódicamente, sino que el rendimiento que obtienen los inversionistas proviene de comprarlos a un precio menor a la cantidad que debe pagar al momento del vencimiento. Este precio es conocido como valor nominal. Los valores que cotizan a precio pagan cupones y el precio del instrumento es la suma del valor actual de todos los intereses que se pagarán (valor presente) más el valor presente del valor nominal del instrumento (conocido como “principal”). El rendimiento sería la diferencia entre el precio y el valor nominal del título.
- **Colocación.** Las dos formas en que se puede ofrecer deuda al público inversionista:
 - a) **Colocación pública.** Se realiza a través de algún medio masivo de comunicación como pudieran ser periódicos o boletines de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) ya sea mediante subasta o una venta entre clientes previamente asignados.

b) Colocación privada. Generalmente se dirige a un grupo de inversionistas determinado; la diferencia entre ésta y la anterior es que la privada no se hace del conocimiento público.

- Tipo de tasa. Se refiere a los intereses previamente pactados que se pagarán por el instrumento, pueden ser a tasa de interés fija, variable o indizada (ligada a la inflación o tipo de cambio).
- Riesgo del emisor. Dependiendo de qué tanta capacidad de pago tenga el candidato será el riesgo con el que lo califiquen.

Consultar la Tabla 2 para visualizar la clasificación de instrumentos de deuda de acuerdo al Banco de México.

¿Dónde se compra y vende?

Los títulos de deuda se compran y/o venden en bancos y en casas de bolsa, actuando como intermediario y efectuando la transacción a nombre del interesado. Dependiendo de la operación que se pretende, la institución determina si se negocia a través del mercado primario o el mercado secundario.

El primero es donde se coloca nueva deuda: inversionistas que por primera vez tienen acceso a deuda nunca antes colocada. En este mercado el inversionista compra el título directamente.

El segundo es en donde se demandan títulos previamente colocados. Este mismo mercado se subdivide en dos bloques dependiendo del intermediario y del mecanismo de negociación:

- i. Mercado interbancario. Estas operaciones se pueden efectuar por llamadas telefónicas en casas de corretaje y las partes involucradas son la banca comercial, la banca de desarrollo y las casas de bolsa.
- ii. Mercado con la clientela. Uno de los participantes pertenece al sector interbancario y el otro puede ser ya sea una arrendadora financiera, aseguradora, fondo de inversión, intermediarios externos, personas físicas y morales nacionales y extranjeras, sociedades de inversión, siefos y tesorías de corporativos,

estados y paraestatales. Igualmente las operaciones se llevan vía telefónica sólo que en este mercado siempre debe haber un intermediario del sector interbancario.

Principales instrumentos

Cetes. Emitidos por el Gobierno Federal con un valor nominal de \$10 pesos y se cotizan a descuento. Su rendimiento equivale a la diferencia entre el valor nominal y el precio descontado; se reembolsan en una sola exhibición al vencimiento del plazo. Los plazos generalmente son a 28, 91, 182 y 364 días.

Bonos M, udibonos y bondes. Emitidos por el Gobierno Federal, tienen un valor nominal de 100 pesos y se cotizan a precio. Los intereses de los bonos M se devengan cada 182 días y al vencerse se paga el valor nominal. Su tasa de interés es fija. Los udibonos se refieren a estos mismos bonos cuando se cotizan en unidades de inversión (UDIs) y se conocen como bondes cuando la tasa del bono es revisable.

Swaps de tasas de interés. Es un acuerdo en el cual dos intermediarios intercambian flujos provenientes de una inversión a tasa fija y otra a tasa variable.

Certificados bursátiles. Emitido por la BMV, las empresas que cotizan en la bolsa fijan el plazo, el monto y las condiciones de pago y tasa que se buscan. Se puede garantizar el pago de la deuda con activos no productivos.

Bonos respaldados por hipotecas. Su objetivo es impulsar el sector vivienda. Se forma un fideicomiso respaldado por los pagos de los créditos hipotecarios de las personas que lo constituyen y de ese modo se pagan los intereses y el principal de los bonos.

Mercado accionario

Antecedentes

El mercado accionario se constituyó en México formalmente en el año de 1886, aunque desde 1850 se negociaban acciones de empresas mineras. En 1975 su nombre cambia al actual, Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

En sus orígenes las acciones eran títulos físicos, pero eso cambió en 1999 cuando se incorporó un sistema electrónico, utilizado a la fecha.

Las acciones

Una forma de como las empresas pueden obtener capital es a través de la emisión de acciones (emisión de capital) y es menos riesgosa que solicitar un préstamo; el riesgo lo asume mayormente el inversionista.

Las acciones son títulos que representan el capital invertido en una compañía, y pueden ser comunes (ordinarias) o preferentes. Las acciones comunes cuentan con derecho a voto y al pago de dividendos siempre y cuando se les haya pagado a los propietarios de acciones preferentes, quienes sólo cuentan con ese derecho y no al voto.

Dónde adquirir

Si la empresa es pública las acciones se intercambian en mercados accionarios, los cuales son organizados, transparentes y abiertos a cualquier persona o entidad. Estos mercados existen en cualquier parte del mundo pero el más grande se encuentra en Nueva York (NASDAQ). En nuestro país se encuentra en la BMV, al igual que las acciones de deuda privada y gubernamental.

Mercado cambiario

El tipo de cambio

Al precio de una unidad de una moneda extranjera expresado en términos de una moneda nacional se le conoce como tipo de cambio.

El mercado cambiario en México

El mercado cambiario también se conoce como de divisas, y a través de él se negocian las distintas monedas extranjeras. Sus principales participantes son los bancos, casa de cambio y bolsas organizadas de comercio o de valores. Los bancos centrales también pueden ser compradores o vendedores al mayoreo. Gracias a los mercados cambiarios se facilita el comercio internacional.

Productos financieros derivados del tipo de cambio

Los principales derivados del tipo de cambio son el forward y el “futuro”. Cuando se pacta un tipo de cambio fijo para la compra o venta de una moneda a un plazo futuro mayor a 48 horas se conoce como forward. El futuro es muy similar, sin embargo se diferencia en que se negocia en un mercado organizado y no entre dos particulares, y su plazo y monto se definen desde el inicio.

Generalidades del crédito bancario

El crédito es un acto a través del cual una persona, llamada acreedora, le presta dinero por un plazo a otra, llamada deudora. Una vez que finalice el plazo, el deudor debe pagar y generalmente adicionando un interés.

Existen créditos personales, que pueden ser aprovechados en bienes de consumo o en inversiones y también existen créditos empresariales, los cuales se invierten en bienes o capital que les ayuden a ser más productivos. Los créditos a personas se pueden presentar a través de tarjetas de créditos, hipotecas, créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero y créditos de automóviles. Para las empresas existen créditos PyME, microcréditos, de habilitación y avío, refaccionarios, quirografarios, prendarios, e interbancarios y refaccionarios, además de otros.

El pago del crédito puede ser a varios plazos o en un solo pago final. El dinero no se puede volver a disponer excepto si se trata de un crédito revolvente o renovable (tarjetas de crédito). En algunos créditos se exige una garantía, pudiendo ser hipotecas, prendas o fideicomisos.

Si el deudor no paga el dinero, posiblemente se le deje de prestar. Los Burós de Crédito son las empresas que se dedican a registrar historiales de pago.

Es sumamente importante que los bancos analicen a fondo la capacidad de pago de las quienes solicitan créditos, ya que ponen en juego los recursos de los ahorradores. Por este motivo se creó el Instituto para la Protección al Ahorro (IPAB).

Tasa de interés

La tasa de interés es el costo del dinero. Suele expresarse como porcentaje y tienen distintas periodicidades (diaria, semanal, mensual, anual). Otra variante en las tasas de interés es que se puede cobrar de forma anticipada o vencida (al final del plazo).

Existen tasas de interés fijas y variables. Las fijas se conocen de antemano y se mantienen durante la vida del crédito. Las tasas variables pueden subir o bajar dependiendo del mercado, por lo que sus pagos igualmente son inestables, sin embargo su ventaja es que las tasas variables pudieran ocasionar que los pagos bajen.

Monto del crédito

El monto es el importe a prestar. En las tarjetas de crédito el monto se denomina línea de crédito.

Comisiones

Las comisiones son cobros adicionales a los intereses que cubren los costos directos y administrativos relacionados con el crédito. Las comisiones deben informarse por parte de las entidades financieras al cliente antes de que se contrate el crédito.

Garantías

Las garantías sirven para asegurar a los bancos el pago de los créditos y ayudan a controlar el riesgo de que los deudores no paguen. Las formas más comunes de garantía son la prenda y la hipoteca. En la prenda se deja un bien mueble como garantía, y en la hipoteca un bien inmueble. Otra forma de garantía es un aval, quien es un tercero que se compromete a pagar en caso que el deudor no lo haga.

Banca de Segundo Piso

El objetivo de la banca de desarrollo o fomento, también conocida como banca de segundo piso, es generar las condiciones para lograr mejorar la productividad del

país. Consultar Tabla 4 para conocer las 9 instituciones en México que integran la banca de desarrollo.

CAPÍTULO III.

Metodología

3.1 Diseño de investigación

Se desarrolló este estudio de caso con la intención de proporcionar mayor información sobre las alternativas de financiamiento para los micronegocios en México. El diseño que se utilizó para llevar a cabo este estudio es uno no experimental, de tipo transversal a un nivel de profundidad descriptivo. La investigación se efectuó en dos etapas: en la primera se obtuvo información de tipo documental, a través de diversas fuentes como lo fueron libros, artículos de revistas, publicaciones en sitios web y en bases de datos relacionadas al tema. La segunda etapa consistió en aplicar instrumentos de medición a la población muestra.

3.2 Población sujeta de estudio

En este caso la población sujeta fue la empresa On Point Cuidado Personal.

3.3 Contexto de la empresa

On Point actualmente cuenta con 2 empleados, de sexo femenino entre los 18 y 25 años de edad, siendo una la propietaria y una asistente. Se atienden visitas agendadas con anticipación así como compras *express*, en horarios de lunes a viernes de las 15 a las 20 horas y recientemente los sábados de las 12 a 14 horas. Su medio de publicidad y de contacto es a través de las redes sociales Facebook e Instagram. Ver Tabla 4 para conocer la matriz FODA de la empresa.

3.4 Instrumentos

Para perfilar a On Point y apoyarlos a decidir el tipo de financiamiento que sería más conveniente para el crecimiento de la empresa se aplicó una entrevista, la cual consta de las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto es el capital requerido para el proyecto de expansión?
- ¿En cuánto tiempo se cree que se pudiera liquidar el crédito?
- ¿Cuál sería el tope de tolerancia si fuera el caso de pagar comisiones y/o seguros iniciales?
- En caso de pagar intereses, ¿se elegiría entre fijos o variables?

Posteriormente se alimentó la información al simulador de créditos "Crédito Personal y de Nómina" de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) para así contemplar con cifras específicas el plan de trabajo.

3.5 Procedimiento

Ver Figura 5, en la cual se presenta un diagrama de flujo metodológico correspondiente al procedimiento de la presente investigación.

CAPÍTULO IV.

Resultados

4.1 Perfil de la empresa

El financiamiento requerido por la empresa On Point asciende a un monto de \$60,000 pesos, el cual se integra por los siguientes conceptos: arrendamiento de local comercial, inversión en inventario, gastos en publicidad y *marketing*, construcción de letrero exterior y adaptaciones al local arrendado. Consultar la tabla 5 para conocer el desglose.

4.2 Análisis de resultados

La alternativa de financiamiento que actualmente se considera más atractiva para la empresa On Point Cuidado Personal es acceder al 'PROGRAMA DE APOYO PARA MICROS, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS CONVOCATORIA FONDO EMPRENDE TRADICIONAL 2018', debido a que con el apoyo otorgado es posible financiar los conceptos que el negocio requiere y además la propietaria de la empresa cumple con los requisitos, entre los cuales se encuentran:

- Edad mínima de 18 años
- Solicitud de crédito
- 1 cotización con los conceptos a adquirir (antigüedad máxima 2 meses)
- Fotografías del negocio a color (interior, exterior y maquinaria)
- Declaraciones del último ejercicio fiscal y pagos provisionales a nombre de la persona física con actividad empresarial
- Contrato de arrendamiento, comodato o recibo de predial si el local es propio
- Comprobante de domicilio no mayor a 2 meses de antigüedad
- Buró de Crédito especial, no mayor a 90 días

Características del financiamiento:

- a. Las empresas serán financiadas en los conceptos de equipamiento, infraestructura y capital de trabajo.
- b. El monto del financiamiento será el 100% del proyecto total, con un mínimo de \$20,000 pesos y el máximo de \$60,000 pesos.
- c. La antigüedad mínima de operación debe ser de 6 meses.
- d. Comisión por apertura 1.5 % por única ocasión, más el 16 % de I.V.A.
- e. Tasa de interés del 8% anual sobre saldos insolutos. En caso de atraso, se aplicará una tasa moratoria del 16%.
- f. El plazo de financiamiento es de 12 y 18 meses de acuerdo al análisis del proyecto, 2 meses periodo de gracia.
- g. Obligado Solidario.
- h. Los recursos no podrán aplicarse al pago de pasivos y gastos corrientes de operación de la empresa.
- i. El monto solicitado podrá ajustarse de acuerdo a un análisis técnico y financiero tomando en cuenta sus ingresos.
- j. Se tendrá que comprobar la aplicación de los recursos proporcionando copias de los comprobantes fiscales en un plazo de 30 días naturales posteriores a la entrega del recurso y/o a través de las visitas oculares que se efectuarán por parte del FIDEICOMISO.

CAPÍTULO V.

Conclusiones y recomendaciones

La empresa On Point Cuidado Personal tras obtener el capital necesario logró aperturar una sucursal en Calzada Aviación 317 en la localidad de Mexicali, B.C., para lo cual invirtió en inventario, renta de un local comercial y adaptaciones al local. Ver figura 7 para mayor referencia.

Las ventas de On Point aumentaron considerablemente a partir del establecimiento del local, por lo cual se extendió un día el horario de atención el cual anteriormente era de lunes a viernes y se incrementó la nómina una persona para atender el día sábado. Además se contratan mensualmente los servicios de un contador para cumplir adecuadamente con todas las obligaciones fiscales.

Otro hallazgo de la investigación fue que es un 10 % más probable que una mujer se inscriba ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), de acuerdo al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

Se estima que la empresa siga creciendo y consolidándose de manera que permita la apertura de un segundo local, logrando así la creación de nuevos empleos.

Debido a que el volumen de ventas ha incrementado se sugiere manejar un sistema de inventarios perpetuo, pudiendo utilizar como método de valuación de inventarios el Método de Costo Promedio. Igualmente se recomienda utilizar el modelo de Cantidad Económica de Pedido (CEP) o EOQ por sus siglas en inglés Economic Order Quantity, para ser más eficientes con los costos de pedido.

Referencias

- Benavides, J. (2014) *Administración*. México: McGraw-Hill
- Berk, J. & DeMarzo, P. (2008) *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Educación
- Del Castillo, C.O., Cereceres, G.L., Rodríguez, P.M. & Borboa, Q.M. (2005). *Fundamentos Básicos de Administración*. Culiacán: Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Dornbusch, R., Fischer, S. & Startz, R. (2009) *Macroeconomía (10a ed.)* México: McGraw-Hill Interamericana
- Hoyos, J. (2014) *Financiación del proceso emprendedor*. España: Ediciones Pirámide.
- Instituto del Fracaso, para los que buscan el éxito. Recuperado el 5 de mayo de 2018 de <https://www.mexico.mx/es/articles/instituto-fracaso-exito>
- Instituto Nacional de Emprendedor, recuperado el 5 de mayo de 2018 de <https://www.inadem.gob.mx/mujeres-moviendo-mexico/>
- Lederman, D. (2014) *El Emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación*. Washington, D.C. Banco Mundial.
- Lopez, J. (2014) *¿Qué son las start up y a quién le interesan?* Recuperado el 26 de junio de 2018 de <https://www.forbes.com.mx/que-son-las-start-y-quien-le-interesan/>
- McEachern, W. (2014) *ECON. Macroeconomía Tercera Edición*. México: Cengage Learning Editores.
- Real Academia Española
- Saavedra, M. (2014) *Alternativas de financiamiento para la MIPyME Latinoamericana*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Seco, M. (2008) *Capital riesgo y financiación de pymes*. Fundación EOI.
- Secretaría de Economía (SE), recuperado el 12 de diciembre de 2018 de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/microempresario>
- Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), recuperado el 26 de junio de 2018 de <http://www.bajacalifornia.gob.mx/sedeco/emprende2018.html>

Senderos, M. (2018) *10 datos curiosos del emprendimiento en México que debes saber*. Recuperado el 26 de junio de 2018 de <https://www.entrepreneur.com/article/292067>

Soto, S. (2015) *Breve historia del sistema de créditos en México*. Recuperado el 2 de agosto de 2018 de <https://prestadero.com/blog/la-historia-del-sistema-de-creditos/>

Turrent, E (2007). *Historia sintética de la Banca en México*. Banco de México.

Anexos

Tabla 1. Razones para dejar de operar un negocio propio, porcentaje de los que lo hicieron.

Razones para dejar de operar un negocio	2011	2012	2013	2014	2015
El negocio no era rentable	25.3	32.5	20.9	44.9	34.5
Problemas para conseguir financiamiento	19.0	23.2	24.9	1.9	15.0
Surgió otro trabajo u oportunidad de negocio	5.0	7.4	13.0	5.7	5.3
Oportunidad de vender	16.2	5.6	6.2	9.4	27.6
La salida fue planeada con anticipación	1.6	1.9	7.9	0.0	0.0
Retiro	0	2.7	1.1	1.3	0.4
Motivos personales	25.0	20.3	18.6	34.2	11.6
Un incidente	4.1	2.8	7.3	1.7	4.3
Burocracia / impuestos					1.3

Fuente: GEM, Encuesta a Población Adulta (APS) 2010-2015.

Tabla 2. Estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a la Secretaría de Economía, publicada en el Diario Oficial de la Federación.

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

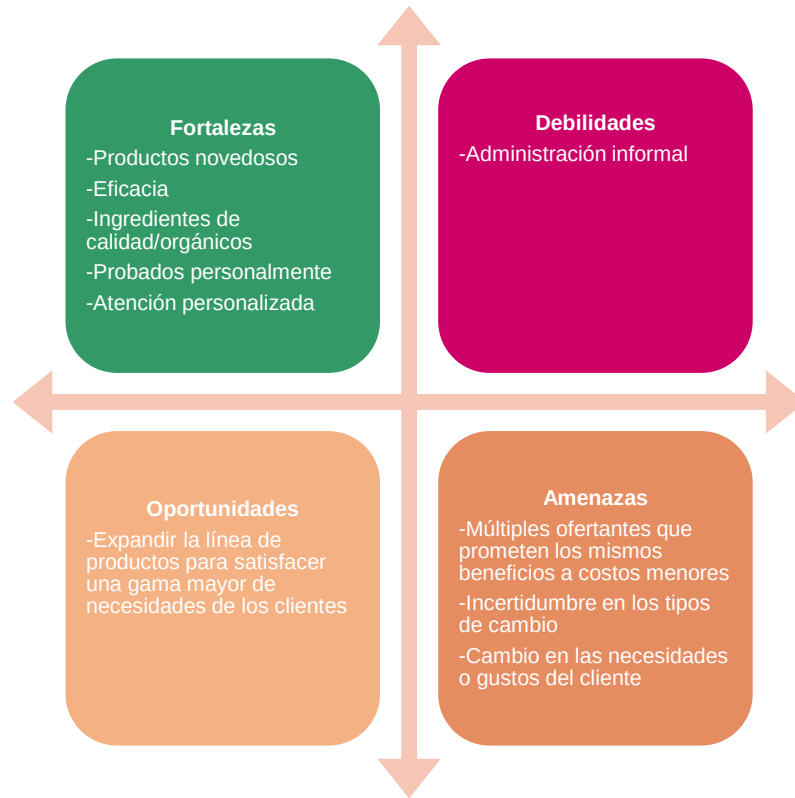
Fuente: Diario Oficial de la Federación, 25 de junio de 2009.

Tabla 3. Pilares o factores del crecimiento económico.

Factor de crecimiento económico	Ejemplos
Recursos humanos	Tamaño de la fuerza laboral Calidad de los trabajadores (educación, habilidades, disciplina, motivación)
Recursos naturales	Petróleo y gas
Capital	Casas y fábricas Maquinaria Propiedad intelectual Capital social indirecto
Tecnología y espíritu empresarial	Calidad del conocimiento científico y de ingeniería Habilidades administrativas Premios a la innovación

Fuente: Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2010).

Tabla 4. Matriz FODA On Point Cuidado Personal.



Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa On Point.

Tabla 5. Desglose de conceptos en los cuales On Point invirtió.

Concepto	Importe (MXN)
Arrendamiento de local comercial (mensual)	\$9,000
Inversión en inventario	16,000
Gastos en publicidad y <i>marketing</i> (mensual)	15,000
Construcción de letrero exterior	10,000
Adaptaciones al local arrendado	10,000
TOTAL	\$60,000

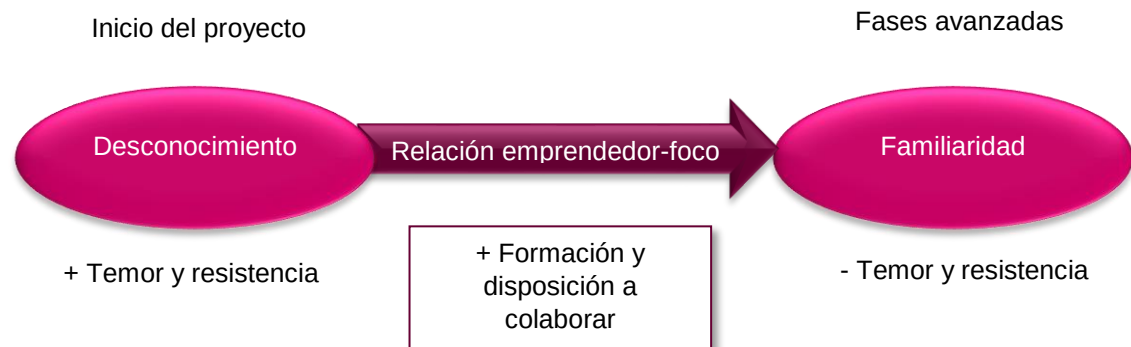
Fuente: Elaboración propia con datos de la empresa On Point Cuidado Personal.

Figura 1. Logo de la empresa On Point Cuidado Personal.



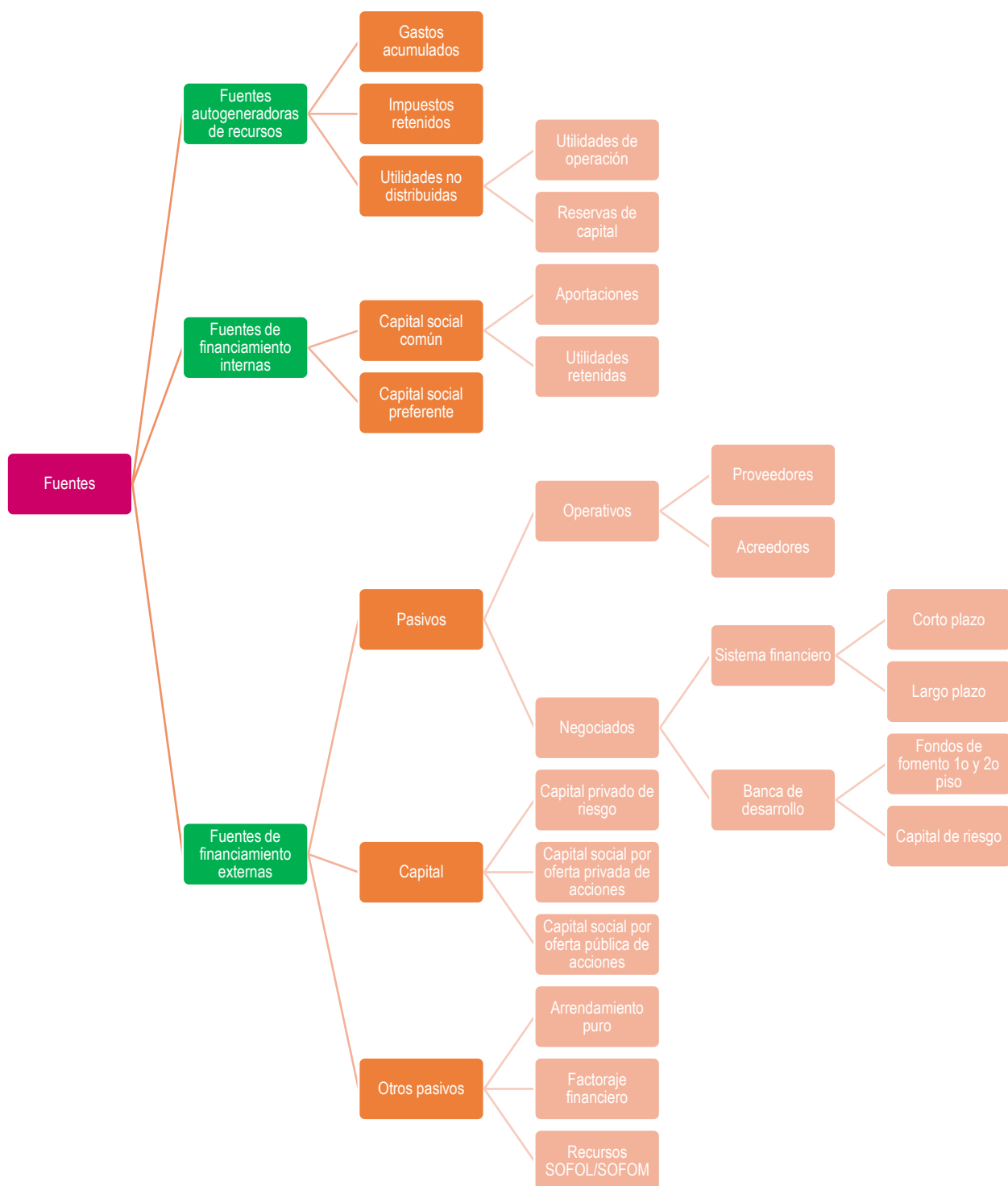
Fuente: Portal web On Point

Figura 2. Conocimiento por parte de los empresarios de los fondos de inversión.



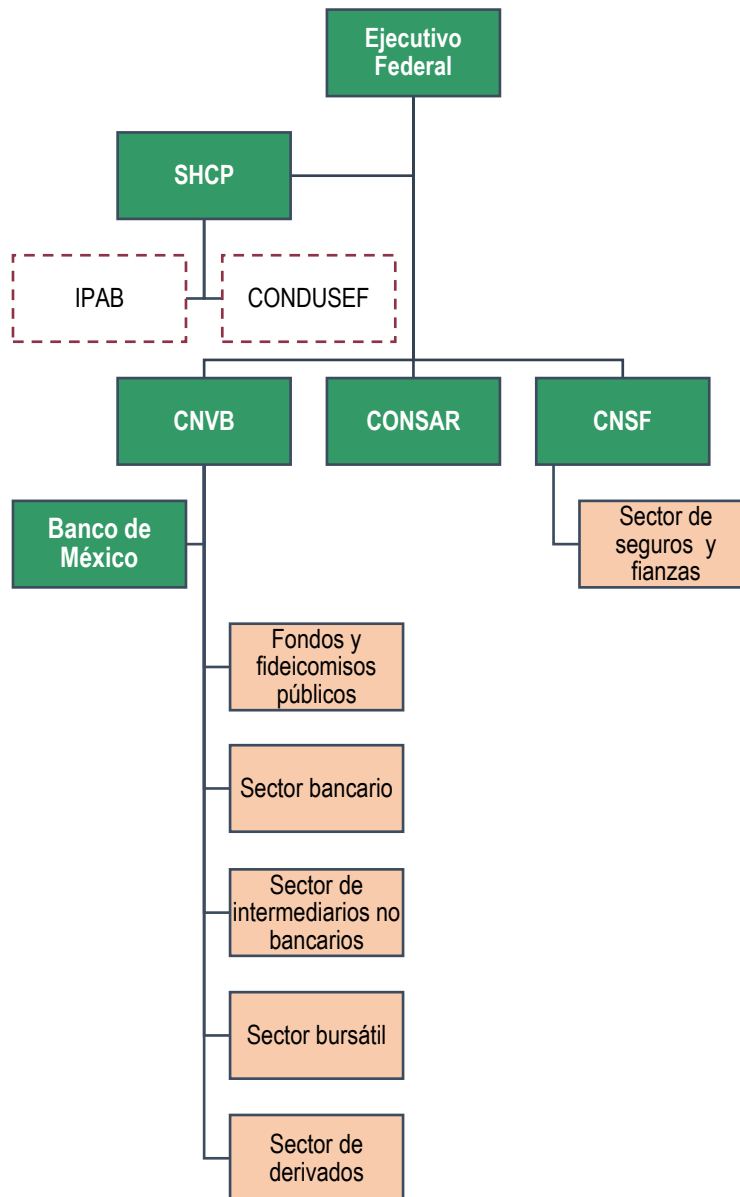
Fuente: El Capital Emprendedor como alternativa de financiamiento para emprendedores de alto impacto

Figura 3. Fuentes de financiamiento de las empresas y las más utilizadas por PyMES.



Fuente: Elaboración por parte de la CEPAL con datos de Haime (2008).

Figura 4. Estructura del Sistema Financiero Mexicano.



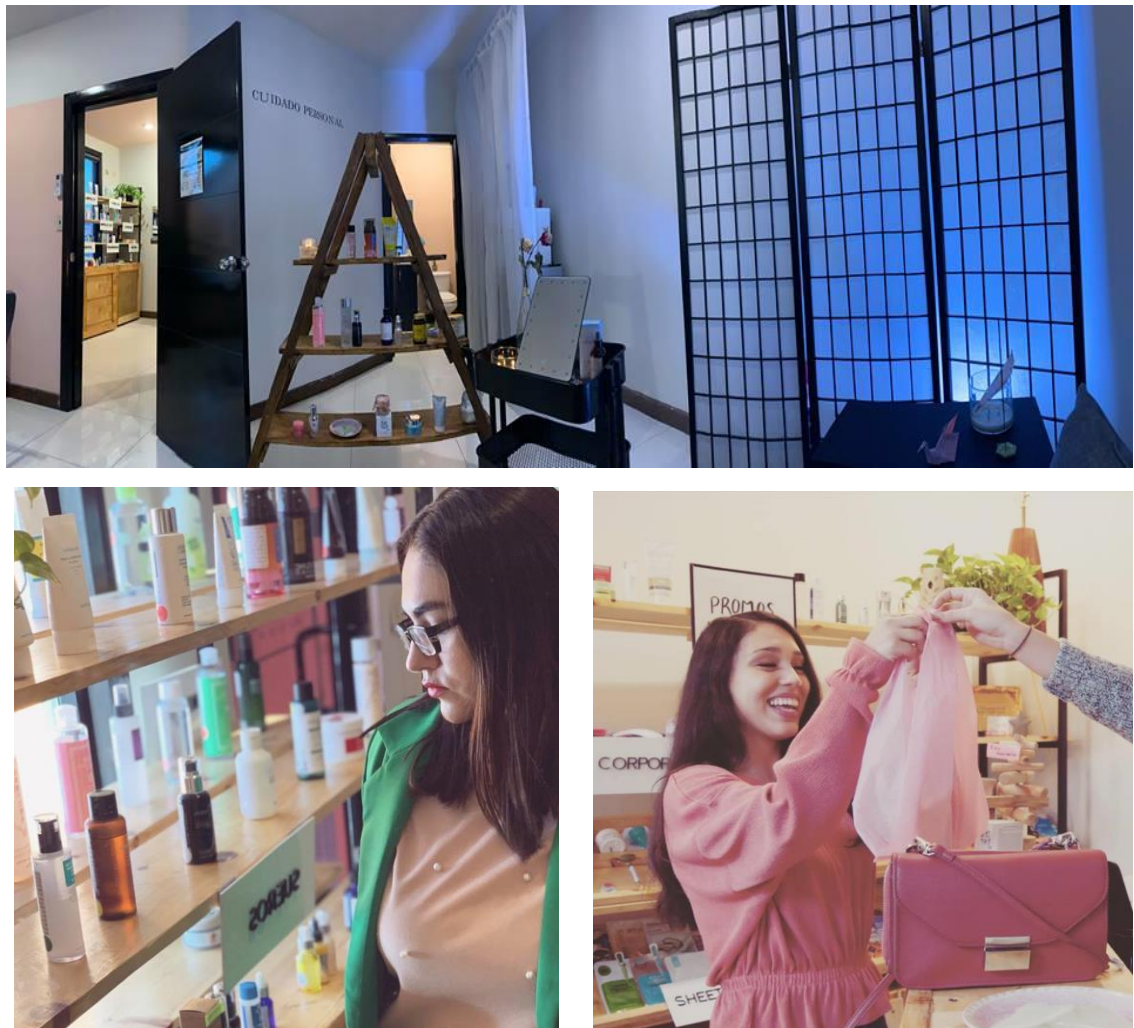
Fuente: Elaboración propia con datos del Gobierno de México, 2015.

Figura 5. Diagrama de flujo metodológico.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6. Fotografías del local comercial de la empresa On Point.



Fuente: Portal web de la empresa On Point Cuidado Personal.