

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TRABAJO TERMINAL

**LIMITACIONES DE LAS PYMES FAMILIARES PARA LA OBTENCIÓN DE
FINANCIAMIENTO: CASO EMPRESA TECNOLOGÍAS**

Presenta

L.A.E DALIA OSUNA QUINTERO

Para obtener el DIPLOMA de:

ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

Director de Trabajo terminal

DRA.SÓSIMA CARRILLO

Capítulo I

Limitaciones de las pymes familiares para la obtención de financiamiento

Resumen

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas (pymes), tienen dificultades para desarrollarse y permanecer en el mercado por lo cual optan por utilizar financiamientos externos, los cuales, en algunos casos, no pueden cumplir en tiempo y forma.

Esta investigación es un caso de estudio, el cual se desarrolló en una empresa dedicada al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados en Mexicali, Baja California. Siendo el objetivo determinar cuáles son las causas que limitan el financiamiento y las dificultades que tiene la empresa para cumplir con los pagos del mismo.

En la presente investigación se pudo determinar que la empresa analizada no cuenta con los lineamientos necesarios para la obtención de financiamientos y sobre todo con la información requerida o bien el conocimiento necesario.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) participan en tres sectores de actividad los cuales son:

1. Comercio
2. Servicios
3. Industria artesanal, al igual que los trabajos independientes. (CONFUSED).

Según el INEGI existen 14 empresas dedicadas al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados en Mexicali, Baja California. (DENUE). Las Pymes constituyen la columna vertebral de la economía en México de acuerdo con lo obtenido en los últimos años. Estas generan un impacto grande en la generación de empleos y la producción nacional. Estos datos indican que en México aproximadamente 4,000 empresas operan en el país. El 99.8% son pymes y corresponden al 52% del Producto Interno Bruto y el 72% del empleo del país.

Para México el contar con pymes es una gran oportunidad, porque eso indica que la población está buscando su propia forma de salir adelante y contribuir con un incremento de la economía mexicana. Las empresas recurren al financiamiento principalmente para cubrir algunas de las siguientes necesidades (Tavera & Méndez, 2011).

- Adquisición de activos fijos
- Apoyo al capital de trabajo
- Préstamo de habilitación o avió
- Restructuración de pasivos
- Desarrollo tecnológico
- Inversión

1.1 Antecedentes

La empresa Tecnologías se dedica al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados. Fue creada en el año del 2012, en la ciudad de Mexicali, Baja California. Es una empresa especializada en desarrollo de sistemas a la medida, sitio y aplicaciones web que responde a las necesidades de las Pymes, la venta sobre la competencia es ofrecer al cliente siempre un trato especial, único y detallado en su proyecto, ya que son los desarrolladores del software y se adaptan al 100% todos sus requerimientos e implementar nuevos procedimientos automatizados en sus empresas.

Está constituida por 5 empleados directos, actualmente la empresa está en crecimiento año con año por lo cual sus ventas han incrementado un 200% a partir de la fecha que inicio operaciones al igual que sus gastos y costos tuvieron un incremento, de acuerdo al crecimiento obtenido se necesitó solicitar financiamiento para realizar algunos cambios de mobiliario y equipo por lo cual su deuda incremento generando interés moratorios y quedando sin la posibilidad de poder realizar los pagos por la falta de información en cuanto a cómo se manejan, la fecha de corte y fecha de pago , sobrepasando esos lineamientos la deuda se fue

incrementando de una manera gradual y sin tener control sobre ella, además de que algunos financiamientos se obtuvieron con una tasa de hasta el 58% anual por no tener el conocimiento de las opciones que el banco podría otorgar con una tasa de interés menor o bien buscar otras fuentes.

1.2 Planteamiento del problema

En el presente trabajo de investigación se pretende determinar cuáles son las causas que tienen las empresas para no cumplir con sus financiamientos.

Las pymes para su desarrollo y crecimiento necesitan financiamiento el cual es elevado y los requisitos son muchos por lo cual no se tiene mucha apertura. A veces por falta de liquidez no pueden cumplir con ese financiamiento puede ser motivo de quiebra.

Por lo que es importante investigar las causas que impiden que las pymes familiares obtengan financiamiento y las que pueden cómo lo hacen.

Por lo que esta investigación se centrara en las pymes familiares y conocer las causas por las cuales no cumplen con el financiamiento que solicitan para su crecimiento y desarrollo

Un problema presente en las empresas hoy en día es la falta de liquidez para cubrir sus necesidades inmediatas, lo que las obliga frecuentemente a la utilización de préstamos bancarios a corto plazo con tasas de interés que a la postre gravitan en el resultado económico final de la misma o a financiarse con las deudas contraídas con sus proveedores a los que lógicamente no le pagan (Guerrero, Jiménez, Varona & Aloma, 2010).

Por lo cual se determina la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuáles son las limitantes que impiden el financiamiento a las empresas familiares?

1.3 Objetivos

El objetivo general de estudio es:

Identificar las causas que limitan el financiamiento en empresas de servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados en Mexicali, Baja California.

Los objetivos específicos de la presente investigación son:

1. Identificar las necesidades de financiamiento de la empresa dedicada al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados en Mexicali, Baja California.
2. Identificar los riesgos que genera los financiamientos de las Pymes familiares.
3. Revisar los tipos de financiamiento que utilizan las Pymes familiares.

1.4 Justificación

La importancia de dar a conocer los riesgos que asumen las Pymes al obtener un financiamiento y como se pueden disminuir las causas por la cuales dejan de pagar con sus deudas.

Por lo cual esta investigación es importante para las empresas dedicadas al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios relacionados en Mexicali, Baja California para que planeen adecuadamente sus fuentes de financiamiento.

Estos resultados pueden ayudar a disminuir la falta de pago o bien eliminar las limitantes de las Pymes en cuanto a los financiamientos obtenidos.

1.5 Preguntas de investigación

La presente investigación tiene como supuesto lo siguiente:

La causa principal por lo que las Pymes no cumplen con los financiamientos se debe a la falta de liquidez de acuerdo con las tasas de interés y al acceso a obtener créditos.

El desarrollo de la investigación surge a partir de la pregunta central, que se presenta en el planteamiento del problema, que es: ¿Cuáles son las limitantes que impiden el financiamiento a las empresas familiares? De esta pregunta central derivan otras preguntas que deben ser contestadas con el desarrollo de la investigación las cuales se presentan a continuación:

1. ¿Cuáles son los objetivos de los empresarios para el crecimiento y desarrollo de sus empresas?
2. ¿A qué riesgos se ven expuestos?
3. ¿Qué tolerancia tienen al cumplimiento de financiamientos?
4. ¿Cómo llevan a cabo su administración?
5. ¿Cuáles son los principales factores que no permiten el desarrollo y cumplimiento de sus préstamos?

El acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento de este tipo de empresas, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamientos a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocio, más información financiera confiable y mayores activos (Gómez, 2007).

Hoy en día las Pymes recurren a la utilización de financiamientos para hacer frente a sus obligaciones o bien para realizar un crecimiento en la empresa, más sin embargo no tienen un buen control sobre los créditos y/o financiamientos para realizar los pagos correspondientes en tiempo y forma ya que se les hace fácil utilizar el efectivo inmediato para realizar otras compras lo cual perjudica que las tasas de interés incrementen y por tal su deuda sea aún mayor.

1.6 Definición de términos

Definiciones según la Real Academia Española

Pymes: Empresa mercantil, industrial, etcétera, compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación.

Economía: ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos.

Tasas de interés; consiste en el precio que se recompensas por el uso del dinero ajeno, o ganancia que se obtiene al prestar o realizar un depósito de dinero. (Delgado & Martillo 2013).

Inversión: colocación de recursos financieros que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos, o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. (Facultad de Economía UNAM).

Administración: coordinación y supervisión de las actividades laborales de otras personas de tal manera que se realicen de forma eficiente y eficaz. (Robbins & Coulter 2009).

Capítulo II

Marco Teórico

Financiamiento:

Tavera & Méndez (2011) refieren que el financiamiento es el mecanismo por el cual una empresa o persona obtiene recursos económicos para un proyecto específico en el cual puede adquirir bienes y pagar deudas. Existen dos tipos de financiamiento interno y externo. El interno es la generación de sus propios recursos, resultantes de su operación diaria, en tanto que el externo se da a través del incremento del capital social de la empresa o con créditos obtenidos de diversas entidades financieras. Toda empresa se ve en la necesidad de liquidez y de infraestructura básica, para iniciar nuevos proyectos, y es cuando acuden al financiamiento interno con los fondos proporcionados por la familia, los amigos o los socios, antes y al momento de la puesta en marcha. Una vez que empieza a crecer la empresa, puede solicitar financiamiento a los intermediarios o al financiamiento externo, es decir, al endeudamiento.

De acuerdo con Banxico (2017) el total de créditos otorgados vigentes otorgados en septiembre de 2016 por banco corresponde a los siguientes puntos:

- La tasa de interés promedio ponderado por saldo fue de 11.1 por ciento. Las instituciones con las tasas de interés más bajas fueron: Scotiabank (7.7%), Banco del Bajío (9.0%) y Multiva (9.5%).
- Las instituciones que otorgaron más créditos a PYMES fueron BBVA Bancomer, Santander y Banorte. Estas instituciones concentraron el 58.5% del saldo y el 55.8% del total de crédito vigentes.

Tabla 2: Cartera comparable total a septiembre de 2016

Institución	Número de créditos	Saldo Millones de pesos	Monto promedio a la originacion Miles de pesos	Tasa promedio ponderado Por ciento	Tasa mediana Por ciento
Scotiabank	946	6,488.5	9,498.1	7.7	7.7
Bajío	47,183	28,381.2	5,414.6	9.0	8.7
Multiva	797	2,673.6	12,447.1	9.5	9.6
Banregio	2,505	22,564.7	1,367.9	10.0	9.1
Banamex	37,298	38,636.3	1,576.6	10.2	9.9
Afirme	7,187	5,085.1	2,445.3	10.6	10.2
Banorte	57,680	42,180.8	1,056.6	11.0	10.5
Ve por Mas	5,915	7,515.9	1,704.8	11.3	10.6
Bankaool	8,839	1,000.8	354.2	11.4	11.4
Santander	70,614	80,677.7	1,702.7	11.4	10.6
ABC Capital	3,119	987.9	538.0	11.5	10.6
BBVA	17,6378	87,994.1	741.1	12.0	12.8
Bancomer					
HSBC	53,732	11,603.8	322.3	13.3	10.6
Inbursa	43,860	10,326.3	459.9	13.4	11.1
Famsa	4,758	987.4	239.5	14.1	10.6
Otros	3,123	13,349.8	8,589.8	n.a.	n.a.
Total	546,534	360,453.7	1,422.3	11.1	10.2

Fuente: Banxico (2017)

Las instituciones Bancarias cuentan con ciertas características para los financiamientos otorgados dependiendo del crédito.

Las instituciones de crédito ofrecen diferentes tipos de financiamientos a las PYMES. Se agrupan en las siguientes categorías:

1. Línea de crédito revolvente
2. Línea de crédito no revolvente
3. Crédito simple
4. Tarjetas de crédito empresarial

Total, de líneas de crédito revolvente otorgadas en 2016

- Las tasas de interés promedio ponderado de este segmento fueron de 9.5%, el monto promedio a la originación fue de 2.6 millones de pesos, se otorgaron 113.9 miles de líneas de crédito y tuvieron un saldo de 81 millones de pesos.
- Las instituciones que otorgaron las líneas más bajas fueron Scotiabank (7.4%), Monez (8.0%) y BBVA Bancomer (8.0%)

Total, de líneas de crédito no revolvente otorgadas en 2016

- El crédito no revolvente tuvo una tasa de interés promedio ponderado de 10.2% un monto promedio a la originación de 2.4 millones de pesos, se otorgaron 33.5 miles de créditos y acumularon un saldo de 46.2 miles de millones de pesos.
- Las instituciones que otorgaron las líneas más bajas fueron Scotiabank y Banorte (8/0%), Mifel (9.0%) y Banco del Bajío (9.1%)
- Las instituciones que otorgaron más líneas de crédito fueron Banamex, Banregio y Banco del Bajío. Estas instituciones acumularon el 77.6% del saldo total y el 87.1% del total de créditos.

Total, de créditos simples vigentes otorgados en 2016.

- Los créditos simples tuvieron una tasa de interés promedio ponderado de 11.6%, un monto promedio a la originación de 1.2 millones de pesos y se

otorgaron 97.6 miles de créditos con un saldo de 94.0 miles de millones de pesos.

- Las instituciones que otorgaron las tasas de interés más bajas para créditos simples fueron: Scotiabank (8.8%), Bansí (10.1%) y Banorte (10.5%).
- Las instituciones que otorgaron más créditos simples fueron BBVA Bancomer, Santander y Banorte. Estas instituciones acumularon el 89.1% del saldo total y el 60.6% del total de créditos.

Total, de tarjetas de crédito empresariales vigente otorgadas en 2016.

- Comparados con otros tipos de financiamiento, las tarjetas de crédito empresariales son la forma más cara de financiamiento para PYMES con una tasa de interés promedio ponderado de 15.3%.
- En el último año se otorgaron 36.2 miles de tarjetas de crédito empresariales a PYMES y acumularon un saldo de 9.6 miles de millones de pesos.
- En este segmento sólo 3 instituciones tienen una participación mayor al 0.1% del total de las tarjetas de crédito otorgadas.
- La institución con la tasa de interés más baja fue BBVA Bancomer y otorgó el 64.3% del total de las tarjetas de crédito empresariales.

El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) clasifica a las Pymes en base al número de empleados como a continuación se muestra. (INEGI, 2009)

Tabla: 1 Clasificación de las pymes

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 0 a 10 empleados	De 0 a 10 empleados	De 0 a 10 empleados
Pequeña	De 11 a 50 empleados	De 11 a 30 empleados	De 11 a 50 empleados
Mediana	De 51 a 250 empleados	De 31 a 100 empleados	De 51 a 100 empleados

Fuente: INEGI (2009)

Utilizar financiamiento tiene sus implicaciones sobre el riesgo y el rendimiento en cualquier empresa.

De acuerdo con Cervantes (2010), señala que a partir de la Segunda Guerra Mundial una gran parte de las grandes empresas fueron destruidas y como su principal objetivo era recuperarse de una manera que fuera rápida recurrieron a la creación de las pequeñas y medianas empresas o mejor conocidas como Pymes.

En México las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se han encargado de descentralizar las grandes ciudades y que los pequeños poblados se urbanicen logrando que los productos de la región lleguen a más destinos considerando el extranjero.

Desde hace tiempo las Pymes han sido la mayor fuente de ingreso para muchas familias mexicanas considerando que de ellas se pueden mantener sin necesidad de recurrir a un trabajo adicional, además es importante recalcar que se contribuye al crecimiento y desarrollo de empresas mexicanas con la experiencia que se van adquiriendo con los años de acuerdo con el apoyo que se otorgan mutuamente ya que son empresas familiares.

Uno de los problemas que se han enfrentado y han tenido que superar es la globalización, ya que por la entrada de empresas transnacionales se han tenido que cerrar empresas.

Las empresas transnacionales, por su gran capacidad en adquisición tienen mejores condiciones de compra y crédito de sus proveedores lo cual representa una desventaja para las Pymes.

En los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá se ha realizado un gran trabajo en el fomento a las pequeñas y medianas empresas mediante incubadoras ya que los apoyan y orientan a formalizarse como empresa y saber cómo enfrentarse en el mundo de los negocios.

México no se ha quedado atrás y ha copiado la forma de hacer negocios mediante las incubadoras de empresas que son manejadas por universidades, tecnológicos

y fundaciones de gobierno que apoyan en el diseño de la constitución y plan de negocios con asesoría para minimizar el riesgo de su inversión.

INEGI (2016) Ha abordado una investigación sobre el comportamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. "Boletín de prensa se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país" Hasta el año 2013 su característica solo se podía observar mediante la información obtenida de los Censos Económicos por parte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía y la información es actualizada cada 5 años por lo cual se ha comenzado a la generación de estadísticas en periodos mediante encuestas.

En el año 2014 de acuerdo con el análisis realizado se obtuvo que existen más de 4 millones de pymes, que se encuentran clasificadas en los sectores de manufacturas, comercio y servicios.

Tabla: 2 Número de empresas por tamaño

Tamaño	Numero	Participación
Micro	3,952,422	97.6
Pequeña	79,367	2.0
Mediana	16,754	0.4
Total	4,048,543	100.00

Fuente: INEGI (2016)

Empresa

La empresa es la unidad económico-social, con fines de lucro, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para realizar una producción socialmente útil, de acuerdo con las exigencias del bien común. Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales. (Aguilar, Ayala, Martínez & Méndez, 2009).

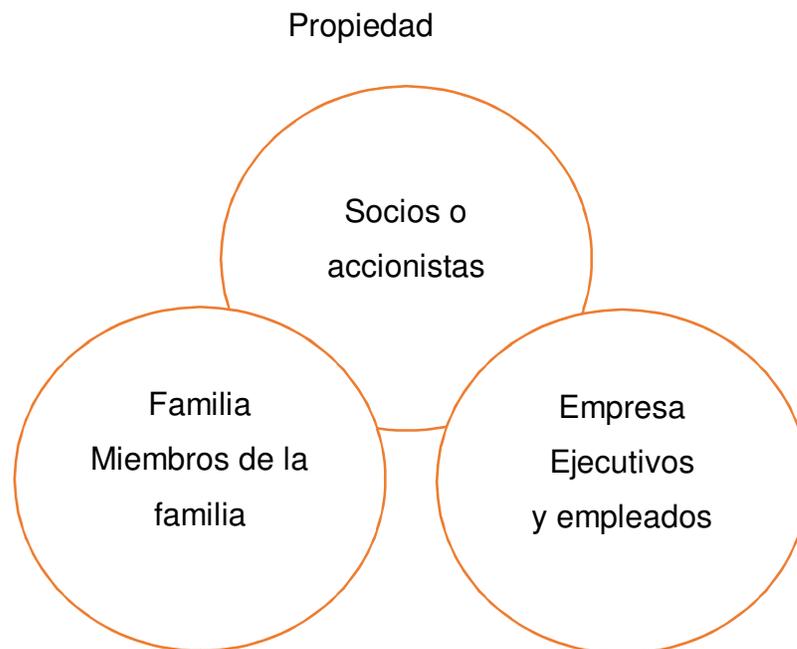
Empresa Familiar

Una empresa familiar es aquella en la que el capital y en, su caso, la gestión y/o el gobierno están en manos de una o más familias, que tienen la capacidad de ejercer sobre ella una influencia suficiente para controlarla, y cuya visión estratégica incluye el propósito de darle la oportunidad en manos de la siguiente generación familiar. (Sánchez, 2004)

La fusión entre dos comunidades, la familia y la empresa, da como resultado una empresa familiar. Dicha unión varía según cada empresa (Gallo, 2011). Anuando a estas dos agrupaciones, existe una, por demás importante la persona, tres distintas que provocan diversos cambios debido a la gran relación que existe entre ellas.

Con la idea de tres elementos también, pero con otro enfoque, Tagiuri y Davis (Citados por Martínez, 2010:21) muestran con círculos esquemáticos a la empresa familiar, definida por la relación que existe entre los subsistemas empresa, familia y propiedad, los cuales representan los grupos de interés que participan en la empresa.

Figura: 3 Los tres círculos de la empresa familiar



Fuente: Tagiuri & Davis, citados por Martínez (2010:21).

Rodríguez (1998) comenta que un gran porcentaje de pequeñas y mediana empresas de diversas nacionalidades son familiares, las cuales están formadas por integrantes una misma familia, amigos o parientes, que al realizar sus actividades influyen en la vida cotidiana de los integrantes de la empresa.

La mayoría de las empresas mexicanas son del tipo personal, familiar; la persona moral y su propietario funden en un solo ente económico: en él no se sabe en donde inicia la empresa y en donde su propietario-fundador-director (Haime, 2008). Barragán (2009) y Rodríguez (2010) señalan que las pequeñas empresas poseen ciertas características generales que las hacen diferentes al resto de las empresas y a través de las cuales pueden ser fácilmente reconocidas.

El crecimiento es uno de los grandes retos a los que se debe enfrentar el directivo del siglo XXI. Desde el punto de vista financiero, las empresas deben contar con el financiamiento adecuado para lograr este crecimiento con éxito (García, 2006). Sin embargo, de acuerdo con Encinas & Arteaga (2007) una de las limitantes que tienen las micros, pequeñas y medianas empresas para desarrollarse es el financiamiento. A su vez el problema de capital restringe el desarrollo de nuevos emprendimientos, siendo unas de las principales preocupaciones que tienen los micro, pequeños y medianos empresarios el: cómo conseguir el financiamiento que impulsé a sus inversiones, como hacer más atractivos sus productos y mejorar su calidad y como crear adecuados canales de comercialización que amplié su mercado a nivel nacional e internacional.

Encinas & Arteaga (2007) definen las siguientes fortalezas y debilidades de las MiPymes

Fortalezas

- Las MiPymes son fuente principal para generar empleo en el país.
- Poseen mano de obra capaz de adaptarse a diversas funciones
- Pueden ser flexibles ante ciertos cambios del mercado.
- Demandan poco capital.

Debilidades

- Deficiencias en el control de calidad.
- Falta de capacitación empresarial en las MiPymes orientada a la alta competitividad.
- El nivel de calificación de la mano de obra es bajo.

Financiamiento

El financiamiento es un medio por el cual las empresas obtienen recursos para operar y cubrir sus necesidades.

Ortega (2009) menciona que la deuda tiene una ventaja importante que consiste en que los intereses de la deuda que pagan las empresas son un gasto fiscalmente deducible de la base imponible del impuesto sobre sociedades. La teoría del equilibrio de la estructura financiera indica que las empresas tienen como objetivos razones financieras de endeudamiento óptimas que establecen equilibrando los beneficios y costes de la deuda. El principal beneficio de la deuda es que los intereses son deducibles de la base impositiva del impuesto. El principal costo de la deuda es la posibilidad de llegar a una situación de insolvencia financiera si el endeudamiento es excesivo.

Tipos de financiamiento

Los recursos financieros se pueden agrupar en dos: financiamiento interno y externo. El financiamiento interno está integrado por los recursos propios de la empresa. El financiamiento externo se refiere a los recursos financieros obtenidos por el exterior como créditos o préstamos a plazos.

Fuentes de financiamiento.

Un aspecto relevante en esta área son las fuentes de financiamiento para poder allegarse de fondos este tipo de empresas. Son consideradas como financiamientos todas aquellas aportaciones de los recursos económicos necesarios para la realización de un objetivo. (MDC 1998: p128)

Existen dos fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir las empresas para la obtención de recursos: las propias o internas y las ajenas o externas.

Las fuentes de financiamiento internas. Son aquellas que nos permiten allegarnos de dinero sin necesidad de endeudarnos, es decir, no se compromete el patrimonio de la empresa al adquirir el financiamiento a través de esta fuente. Dentro de las fuentes internas se encuentran: el capital social, utilidades de la empresa reinvertidas e inversiones adicionales por parte de los propietarios actuales, entre otras.

Las fuentes de financiamiento externas. Proporcionan el dinero que la empresa requiere, pero a diferencia de las internas, el patrimonio de la empresa queda comprometido y crece su pasivo. En este tipo de fuentes se encuentran: los proveedores, quienes a través de proporcionar mercancía a crédito sirven como fuente de financiamiento inmediata; los bancos, a los cuales se puede recurrir con la finalidad de obtener préstamos o asesoramiento técnico que posteriormente se pagará. Otra forma de obtener financiamiento es a través de la deuda pública, mediante la emisión de obligaciones, bonos y pagarés, que una institución financiera se encargará de colocar en el mercado, a través de un contrato de deuda.

En el caso de que el financiamiento sea otorgado por los bancos, estos consideran previamente: el capital de la empresa o persona física, sus antecedentes y reputación, así como los de sus funcionarios y en caso de ser una sociedad, sus estados financieros, sus "razones" de solvencia, rendimiento y liquidez, sus presupuestos y sus utilidades.

Actualmente los créditos que están otorgando los bancos a este tipo de empresas, no responden a sus necesidades y plazos, ya que utilizan esquemas de créditos empaquetados y parametrizados. Por otra parte, los créditos a estas empresas sólo representan el 15 por ciento de la cartera total comercial de la banca y su mayor necesidad es la asesoría para proyectos de inversión, por encima de las garantías y las tasas de crédito bajas. De momento para las Sociedades Financieras de

Objeto Limitado (SOFOLLES) estas empresas son más riesgosas, pero a largo plazo es más seguro que una micro, pequeña o mediana empresa, llegue a devolver un crédito, que un individuo. (Lozano:2005)

El financiamiento que utilizan la mayor parte de estas empresas son: los ahorros personales y los préstamos de bancos comerciales, pero el financiamiento que principalmente utilizan es el crédito comercial, los préstamos de proveedores, amigos y parientes.

El crédito comercial es muy recurrido por estas empresas. Un ejemplo de ello son los que otorgan los proveedores a los comerciantes minoristas, ampliando los plazos de las fechas de pago, sin cobrar algún tipo de interés.

Es una triste realidad que el financiamiento en estos días marque un punto trascendental que impida muchas veces a las empresas su entrada al mundo competitivo. Conviene remarcar aquí, que existen instituciones y organizaciones que se dedican a ayudar tanto con apoyos técnicos como financieros a este sector, aunque pocas son tomadas en cuenta por este tipo de negocios, principalmente porque desconocen su existencia.

Algunas de las instituciones que brindan apoyos económicos, asesoría técnica o legal a estas empresas son: CRECE (Centros Regionales de Competitividad Empresarial), NAFIN (Nacional Financiera), CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), SE (Secretaría de Economía), CANACO (Cámara Nacional de Comercio), COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana) y El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).

Por otra parte, estas empresas con la intención de incrementar sus ventas empiezan a otorgar crédito a sus clientes, sin embargo, éstas en su mayoría no llevan a cabo un análisis adecuado para determinar a qué personas les pueden dar crédito, por lo que a largo plazo resulta contra productivo y empiezan a tener problemas de liquidez, por falta de pago oportuno de sus clientes, o bien los plazos que les otorgan a sus clientes son mayores al plazo de pago que sus proveedores les han establecido.

Todo otorgamiento de crédito implica el asumir un riesgo, el cual debe ser evaluado cuidadosamente con el fin de recuperar el dinero prestado, de esta manera es necesario tener presentes las causas por las cuales un cliente puede retrasarse en sus pagos.

Asimismo, existen factores que deben tomarse en consideración para la aceptación del otorgamiento de un crédito como son: la personalidad, capacidad, capital y las condiciones previstas. Por otra parte, debe quedar muy claro dentro de la empresa, que las políticas de crédito son herramientas necesarias para que la compañía pueda sobrevivir, ya que solamente la venta cobrada es una venta consumada.

Es precisamente debido a la ausencia o la falta de la aplicación correcta de estas políticas que este tipo de empresas incurren en problemas de liquidez, lo que las lleva a no cumplir con sus compromisos y esto genera otros problemas que en un momento dado pueden llevarla a fracasar o terminar con sus operaciones.

En resumen, se observa que la mayor parte de los propietarios de estas empresas recurren a los créditos comerciales otorgados por sus propios proveedores. En otros casos, los futuros empresarios prefieren los fondos procedentes de amigos, parientes, o inversionistas, que no siempre resultan los mejores ya que pueden llegar a presentar una fuente de conflicto para la empresa al mezclarse emociones y sentimientos que obstaculizan su labor, aparte de las altas tasas impositivas de este tipo de recursos.

En los últimos años la mayoría de las microempresas mexicanas se han financiado a través de sus proveedores los cuales les otorgan diferentes plazos de pago, ante lo caro y escaso que se ha mantenido el crédito bancario. En la micro y pequeña empresa, los proveedores ocupan más del sesenta por ciento como medio de financiamiento (www.banxico.com).

Problemas de acceso al financiamiento

Estudios realizados por la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación los problemas de las pequeñas y medianas empresas para acceder al crédito son las siguientes (Tavera & Méndez, 2011):

- Tienen mayores costos de financiamiento con relación a las grandes empresas.
- Renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto.
- Los trámites consumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
- No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
- Se niegan a las posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo requerido por lo regular se encuentran en el buró de crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
- No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
- Aunque se anuncian frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a las pequeñas y medianas empresas.

Las entidades financieras están convencidas que los mejores pagadores son los micro y pequeños empresarios, es por ello por lo que hasta cuentan con departamentos especialmente dedicados a atender a este sector (Encinas & Arteaga, 2007).

Larrán, García-Borbolla & Giner (2010) refieren que las empresas de menor tamaño o las que las entidades financieras no conozcan previamente, presentan mayores problemas para obtener un financiamiento, especialmente si son empresas de reciente creación. Las entidades financieras no tendrán especial interés en el estudio de estas solicitudes de crédito, dado el elevado costo que les supone, frente a una rentabilidad incierta puesto que es difícil calificar crediticiamente al cliente potencial.

Tavera & Méndez (2011) realizaron un diagnóstico de acceso al financiamiento de las micros, pequeñas y medianas empresas encontrando que estas empresas poseen requerimientos de recursos a largo plazo, tienen una limitada capacidad de gestión, falta de capacitación empresarial, carecen de planes de negocios, sus garantías son limitadas y deben realizar múltiples trámites para cumplir muchos requisitos. Una de las limitantes más importantes para este tipo de empresas es el costo del financiamiento, es decir, la tasa de interés que se cobra por el financiamiento, ya que no les permite rentabilizar sus proyectos de inversión. Las tasas de interés han ido incrementando por parte de las instituciones financieras.

Capítulo III

Metodología

3.1 Método

Esta investigación es un caso de estudio, descriptivo, no experimental, transeccional, ya que se analizó y describió el efecto de las limitaciones de las Pymes para el cumplimiento de financiamientos. Las variables fueron estudiadas en su entorno normal, obteniéndose la información en un solo momento.

El enfoque de este caso de estudio fue cualitativo, se realizaron entrevistas al propietario de una empresa dedicada al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios y tres ejecutivos de entidades financieras con el objetivo de describir las causas con las limitaciones del cumplimiento de financiamientos.

Para el desarrollo de esta investigación se analizaron diferentes instituciones financieras a fin de determinar la mejor opción de financiamiento, que le permita a la empresa mejorar la realización de sus operaciones, estas instituciones fueron:

- Banco Santander (México) S.A. Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero Santander México.
- Grupo Financiero Banamex, Banco Nacional de México S.A.
- Grupo Financiero BBVA Bancomer S.A.

3.2 Instrumento para a recolección de datos

Se aplicaron como instrumentos de investigación tres tipos de materiales donde se obtuvo información, con las cuales se sustentó la investigación para la obtención de información que demuestre la hipótesis planteada.

- Tablas comparativas
- Entrevistas
- Fichas bibliográficas

3.3 Procedimiento

Así mismo, se aplicó la revisión de tablas comparativas obtenidas del banco de México (Banxico), relacionada con la cartera aplicable en 2016 de acuerdo con los créditos otorgados y el monto total de dichos créditos de diversas instituciones bancarias (Banxico, 2017).

También se revisaron bibliografías relacionadas con temas de estrategias de las Pymes.

Unas de las técnicas que se consideró adecuada para el presente estudio es la entrevista, ya que se considera altamente utilizada en la investigación porque permite acercarse al o los hechos que son estudiados por lo que se entrevistó a un microempresario propietario de empresa dedicada al servicio de diseño de sistemas de cómputo y servicios y a tres personas ejecutivas de las siguientes instituciones bancarias Banco Santander, Grupo Financiero Banamex y Grupo Financiero BBVA Bancomer.

De dichas entrevistas se obtuvo información sobre los requisitos que se necesitan para la obtención de financiamientos, así como también cuales son las tasas de interés actuales y los montos mínimos y máximos que se pueden obtener y cuáles son los factores por los cuales las Pyme son pueden cumplir con dichos financiamientos.

La información obtenida, es de suma importancia para la búsqueda de mecanismos para la obtención de financiamientos más rentables y adecuados para los microempresarios a fin de que puedan ser obtenidos para las Pymes, sin tener la necesidad de realizar procesos tan largos y que no se pueda cumplir con dichos requerimientos que los obliguen a no cumplir con las obligaciones que se les indica al momento de adquirir un financiamiento.

Capítulo IV

Análisis e interpretación de los resultados

4.1 Presentación de los resultados

De acuerdo al análisis realizado y a las entrevistas las instituciones financieras cuentan con diversos financiamientos disponibles dependiendo de las necesidades de las empresas, por lo cual las tasas de interés y montos pueden ser variables, así como también la duración de los mismos.

Existen diversos tipos de financiamientos como:

- Apoyo para la operación diaria
 - *emprendedores
 - *crédito liquido personalizado
- Apoyo crecimiento corporativo
- Servicios adicionales para empresas
- Financiación estructurada
- Administración de recursos en pesos o dólares
- Rendimientos diarios

Cada tipo de financiamiento cuenta con diversos requisitos para su aplicación con los cuales cada empresario deberá contar para ser posible candidato a recibir dicho financiamiento.

Derivado de la falta de conocimiento y experiencia en la obtención de financiamientos de la empresa, principalmente en lo relacionado con la obtención de créditos y el manejo adecuado de la deuda. Se presenta a la empresa una propuesta de mecanismos de control de acuerdo con las necesidades que tiene, estableciendo criterios para la evaluación de los posibles financiamientos, tomando en cuenta las tasas de interés, plazos e instituciones financieras que se adaptan al tipo de crédito. Además de brindar capacitación a sus empleados sobre los tipos de financiamientos y los controles que se deben llevar a cabo y concientizarlos sobre el riesgo que se tiene al tomar una mala decisión y administración. En virtud de que actualmente los financiamientos son una fuente principal de la empresa para financiar sus actividades y nuevos proyectos que se tienen en puerta. En este sentido, la empresa está realizando cambios importantes, como la implementación

de mejoras en la administración, capacitación de personal. Al estar realizando este tipo de cambios la empresa ha mejorado considerablemente una estabilidad y cumplimiento de los pagos, así como la reducción de la deuda contraída, permitiendo un flujo de efectivo sano. Tecnologías ha implementado una serie de acciones claves:

- 1.- Evaluación de distintas instituciones bancarias
- 2.- Evaluación de programas federales y estatales
- 3.- Realización de presupuesto detallado del proyecto a realizar considerando el factor de tipo de cambio.
- 4.- Duración del proyecto
- 5.- Tiempo necesario de financiamiento
- 6.- Grado de liquidez para el cumplimiento del préstamo
- 7.- Requisitos básicos solicitados por el banco
- 8.- Ingreso esperado a obtener por la implementación de proyecto.

Capítulo V

Conclusión final

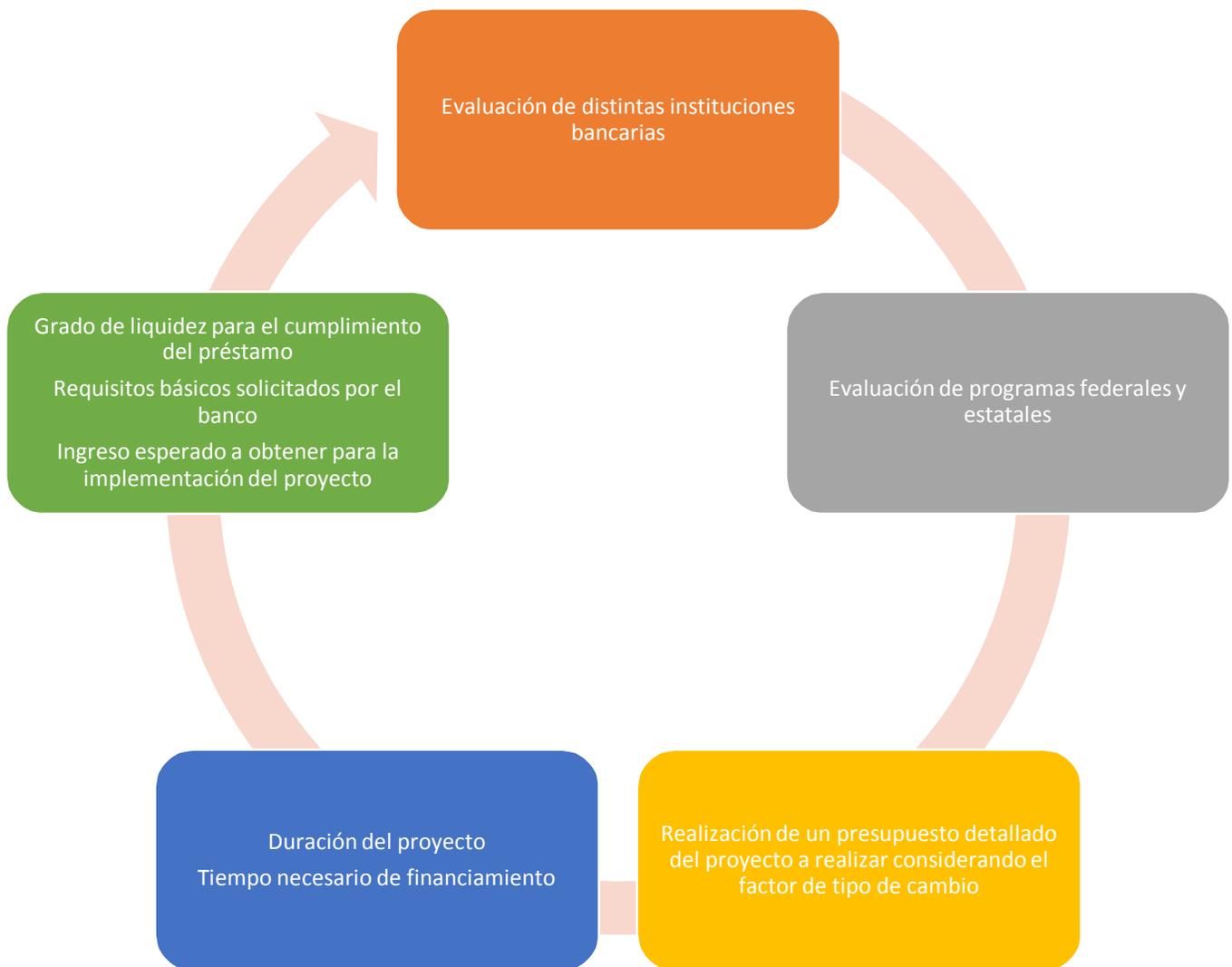
5.1 Conclusiones

Derivado de la falta de conocimiento y experiencia en la obtención de financiamientos de la empresa, principalmente en lo relacionado con la obtención de créditos y el manejo adecuado de la deuda. Se presenta a la empresa una propuesta de mecanismos de control de acuerdo con las necesidades que tiene, estableciendo criterios para la evaluación de los posibles financiamientos tomando en cuenta las tasas de interés, plazos e instituciones financieras que se adaptan al tipo de crédito. Además de brindar capacitación a sus empleados sobre los tipos de financiamientos y los controles que se llevan a cabo y concientizarlos sobre el riesgo que se tiene al tomar una mala decisión y administración. En virtud de que actualmente los financiamientos son una fuente principal de la empresa para financiar sus actividades y nuevos proyectos que se tienen en puerta. En este sentido, la empresa está realizando cambios importantes, como la implementación de mejoras en la administración, capacitación de personal. Al estar realizando este tipo de cambios la empresa ha mejorado considerablemente una estabilidad y cumplimiento de los pagos, así como la reducción de la deuda contraída, permitiendo un flujo de efectivo sano.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda llevar a cabo el establecimiento de mecanismos de control, así como la elaboración un manual en cual se describan los pasos a seguir para la evaluación de la obtención de un financiamiento así como los requisitos básicos con los cuales se deben cumplir, además de agregar tablas comparativas actualizadas con las tasas de interés que se están manejando en el mercado y las posibles entidades financieras que proveen el recurso, todo esto con el fin de tener una administración sana que no esté poniendo en riesgo la estabilidad de la empresa en cuanto al desarrollo de nuevos proyectos, además de capacitar al personal encargado de llevar acabo estos procesos y en la implementación de los mismos para generar una mayor liquidez.

5.3 Propuesta



Fuente: Elaboración propia

Fuentes consultadas

Aguilar, L. S., Ayala, L. Y., Martínez, D. E., & Méndez, A.N. (2009). Industria de alimentos lácteos, dulces, empaques de carne y molienda de granos. Instituto Politécnico Nacional. Recuperado el 18 de junio de 2014 de: <http://itzamna.bnct.ipn.mx/dspace/bitstream/123456789/5212/INDUSTRIALIMENTS.pdf>.

Barragán, C. (2009). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: Trillas.

Cervantes, J.C., (2010). Estrategias, México, Pymes. Recuperado el 10 de noviembre de 2010 de: <https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de%20las%20pymes/>

Encinas, H.D. & Arteaga, M.J. (2007). Obstáculos, logros y desafíos de las MiPymes en Bolivia. En Regalado H.R. *Estudios e Investigaciones en las Organizaciones Latinoamericanas de Administración*, 38-49.

Gallo, M. Á. (2011). *El futuro de la empresa familiar. De la unidad familiar a continuidad empresarial*. Barcelona: Profit.

Gómez, M.M. (2007). El futuro de la PyMES en el marco del T.L.C. En Regalado H.R. *Estudios e Investigaciones en las Organizaciones Latinoamericanas de Administración*, 71-83.

Guerro, F. M., Jiménez, F.F., Varona, R.S. & Aloma, L.J. (2010). La administración del capital de trabajo en el marco de la administración financiera a corto plazo. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (142). Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010/>

Haime, L. (2008). *Visión empresarial integral*, México: Ediciones Fiscales, Instituto Superior de Estados Fiscales.

Inegi (2009) Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa Censos Económicos. Recuperado de:

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/M_PYMES.pdf

Inegi (2016) Boletín de Prensa Num 285/16 Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas, y medianas empresas del país. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especialidades2016_07_02.pdf

Larrán, García-Borbolla A. & Giner Y. (2010). Factores Determinantes Del Racionamiento de Crédito A las Pymes: Un estudio empírico en Andalucía. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. 16 (2), 63-82.

Martínez, E.J. (2010). *Empresas familiares, reto al destino: claves para perdurar con éxito*. Buenos aires: Granica.

Robbins, S.P. y Coulter M. (2010). *Administración* (10a. ed.).

Rodríguez, J. (1998). *Como administrar pequeñas y medianas empresas*. (4a. ed.). México: Ecafsa.

Rodríguez, V.J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: Internacional Thompson.

Sanchez-Crespo, A.J. (2004). *Empresa Familiar: Guía básica para empresarios y directivos*. La empresa Familiar Hoy.

Sanchez, J. (2015) Pymes, Recuperado en 2015 de: <http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion%20financiera/492-pymes>

Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Recuperado de: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

Tavera, C.M. & Méndez, G.S. (2011). Evaluación del financiamiento para la MIPYME. En Tavera, C.M. & Salinas, C.E. *Las MIPYME en México: Crecimiento, Financiamiento y Tecnología*. (74-140). México: Instituto Politécnico Nacional.

Banco de México (2016). *Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)*. Recuperado de:<http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/indicadores-basicos-de-creditos-a-las-pequenas-y-m/%7B7B83A3F4-F03B-2022-335B-543C35880590%7D.pdf>