

LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN LAS MICROEMPRESAS DE PUEBLA, MÉXICO



The founding sources in SMÉ's of Puebla, Mexico

Tec Empresarial, Abril - Julio 2016,
Vol 10 Núm 1 / p. 19 - 28.

Alfredo Pérez Paredes
alfredoperez2001@hotmail.com

Doctor en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla, México. Profesor investigador de la Facultad de Administración de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

Amado Torralba Flores
admon_buap_at@yahoo.com.mx

Doctor en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla, México. Profesor investigador de la Facultad de Administración de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

José Aurelio Cruz de los Ángeles
pepejac52@hotmail.com

Doctor en Administración Pública por el Instituto de Administración Pública del Estado de Puebla, México. Profesor investigador de la Facultad de Administración de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

Izbel de los Ángeles Martínez Martínez
angelique0623@gmail.com

Estudiante de Licenciatura en Administración de Empresas en la Facultad de Administración de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.

- Recepción del artículo: 19 agosto, 2015.
- Aprobación del artículo: 4 diciembre, 2015.

ABSTRACT

This paper aims to investigate the characteristics of micro financing in the municipality of Puebla, in order to make a diagnosis that can generate knowledge on the subject of financing this kind of business. The financial resources represent an important aspect of the functioning of organizations, especially for the micro-enterprises, which are the 95.5% of all establishments in Mexico, according to the National Institute of Statistics and Geography (INEGI).

The article is structured in two parts: the

first one presents the theoretical analysis of the current situation of companies and some financial theories. In the second part, the research methodology is described to determine the features of the entrepreneurs surveyed; the sample is determined with a formula, and the results are analyzed with the application of an instrument which was validated with the Cronbach alpha coefficient. Finally, in the conclusion are listed the most relevant characteristics of the micro-enterprises, and some recommendations are included.

Keywords: Microenterprise Financing, Financial Resources, Business, Puebla.

RESUMEN

El presente artículo tiene como propósito indagar cuáles son las características del financiamiento en las microempresas del municipio de Puebla, con el fin de generar un diagnóstico que produzca conocimiento sobre el tema de financiamiento en este tipo de empresas. Esto debido a que una de las limitantes son los recursos financieros que constituyen un aspecto importante en el funcionamiento de las organizaciones, sobre todo en las micro empresas que representan el 95,5% del total de los establecimientos de México, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). El trabajo se encuentra estructurado en dos partes, la primera

aborda el análisis teórico de la situación actual de las empresas y algunas teorías financieras, en la segunda parte se describe la metodología de investigación, que consistió en determinar las características de los empresarios a encuestar, se determinó la muestra con una fórmula, se realizó un análisis de los resultados obtenidos de la aplicación de un instrumento que fue validado con el coeficiente de Alfa de Cronbach. Se finaliza el artículo presentando las conclusiones del trabajo de investigación en donde se cumple con el objetivo de presentar las características más relevantes del tema, y se proponen algunas recomendaciones.

Palabras clave: Microempresa, Financiamiento, Recursos Financieros, Empresario, Puebla



» INTRODUCCIÓN

La globalización y la liberalización comercial representan un enorme reto competitivo para las organizaciones, sobre todo para las micro y pequeñas empresas en México, ya que este tipo de unidades productivas presentan diversas desventajas al hacer frente a este contexto, y esto las obliga a generar nuevas aptitudes y formas para su organización y funcionamiento, aunque lamentablemente no todos los empresarios entienden esta situación y aplican de manera empírica la gestión de su empresa.

Por otra parte, se observa que las micro y pequeñas empresas constituyen el mayor número de los establecimientos productivos, ya que representan el 99,1% del total de las empresas (INEGI, 2014), y tiene una gran importancia en la generación de empleos. Sin embargo, muchas de ellas no permanecen por largo tiempo en el mercado debido a la entrada de nuevos competidores y a las crisis económicas que propician la pérdida de mercados internos y la lejana posibilidad de penetrar en mercados externos. Según Vázquez (2007):

Actualmente se observa un alto índice de empresas que salen del mercado, el 63% de las empresas mexicanas desaparecen antes de cumplir 10 años y solo el 8,5% viven más de 30 años. Si nos referimos a las micros y pequeñas empresas eso es más alarmante. Según informes de Nacional Financiera nos indican que de cada 100 empresas, 90 no llegan a dos años de vida. (p. 100)

Lo anterior refleja las marcadas debilidades que tienen las organizaciones

productivas en el país, sobre todo las de menor tamaño.

Lo mencionado obliga a identificar cuáles son los problemas más comunes y en ese sentido Zevallos (2003) comenta:

(...) las áreas de problemas de las empresas van más allá de las que presentamos a continuación, las señalamos porque, desde el punto de vista metodológico, abarcan la mayor cantidad de aspectos relevantes de las dificultades de las empresas de menor tamaño: finanzas, tecnología e información, comercialización y comercio exterior, estructura regulatoria y competencia, organización y cooperación, recursos humanos, otros factores. Cada una de estas áreas tiene a su vez un conjunto de problemas y una jerarquización de ellos que les son propios y no necesariamente comunes a todos los países, pero que sí representan de manera suficiente la problemática general. (p. 61)

Esto refleja una problemática constante, la del manejo y obtención de recursos financieros; en ese sentido, Echavarría (2007) manifiesta que:

(...) es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario qué es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario". (p. 1)

Por lo tanto, el tema financiero no es un tema menor y debe abordarse para entender cómo debe atenderse y gestionarse al interior de las unidades productivas.

La dinámica de funcionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) es la misma a nivel nacional, y el estado de Puebla no es la excepción, por consiguiente, la presente investigación tiene como objetivo identificar las principales características de financiamiento en las microempresas del municipio de Puebla, para lo cual se aplicó un instrumento de medición en una muestra representativa de empresas, validada con el coeficiente de Alfa de Cronbach. Dicho estudio facilitará detectar algunas problemáticas que permitan proponer alternativas de solución en el ámbito del financiamiento para las microempresas.

Para lograr el objetivo, el trabajo se estructura de la siguiente manera: en la primera parte se aborda el análisis teórico de la situación actual de las empresas y teoría financiera; en la segunda, se describe la metodología de investigación y se muestran los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento a las microempresas; y, por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS EN PUEBLA

En México, de acuerdo con los datos del último censo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2014), las micro empresas están constituidas por 1 a 10 empleados y representan el 95,5% del total de los establecimientos a nivel

Este artículo indaga cuáles son las características del financiamiento en las microempresas del municipio de Puebla, México

nacional; las pequeñas por 11 a 50 empleados, representan el 3,6%; las medianas por 51 a 249 empleados, representan el 0,7%, y las grandes con más de 250 empleados representan el 2% del total de establecimientos a nivel nacional. Las MIPYMES generan el 75,1% del total de los empleos. (INEGI, 2014)

Sin duda alguna, las empresas, independientemente de su tamaño, giro y ubicación, son capaces de generar las condiciones necesarias para crear desarrollo y crecimiento económico dentro de cualquier economía. De acuerdo con los datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI (2014), que clasifica a las empresas con relación a su tamaño y actividad económica, se tienen registrados 4.926.061 negocios, de los cuales se incorporaron para esta versión 2.100.789. La versión previa tenía 4.410.199 negocios, de los que fueron dados de baja un total de 1.584.927 negocios, es decir, el 35,9% de los establecimientos registrados en 2013 cerraron o suspendieron actividades.

El Estado de Puebla es la entidad federativa número 21 que, de acuerdo con la Secretaría de Economía, en 2012 aportó el 3,24% del Producto Interno Bruto del total nacional. En un estudio realizado por el Tecnológico de Monterrey, Mateos (2012) comenta que, según datos de la Secretaría de Economía (SE), el Estado de Puebla ocupa el quinto lugar con mayor número de negocios en el país, sólo superado por el Estado de México con 585.000 empresas, el Distrito Federal con 414.000, Veracruz con 364.000 y Jalisco con 331.000. Lo que significa que los empresarios han invertido en el estado de Puebla y han generado un ambiente de confianza para otros inversionistas. Esto toma relevancia si consideramos que para un inversionista es importante, a la hora de tomar decisiones, conocer la facilidad con la que puede hacer negocios en donde se quiere invertir.



El estado de Puebla, según el último censo realizado en 2013, cuenta con 255.175 unidades económicas, establecimientos que se encuentran activos en todo el estado. Entre ellas destaca el giro de comercio, con el 44,74% de unidades económicas, seguido de la industria manufacturera, con un 15,55% de unidades económicas; cabe mencionar que en estas cifras se engloban las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

En las MIPYMES convergen diversas problemáticas que pueden generar complicaciones de diferente índole en el interior de las empresas. En este trabajo solo se aborda lo relacionado con las características del financiamiento en las organizaciones privadas en el Municipio de Puebla.

Para confirmar lo antes expuesto, se mencionarán a continuación diversos trabajos que han estudiado la problemática de las limitaciones financieras en el interior de las empresas, teniendo como propósito conocer la relación existente entre la

inversión de la empresa y la disponibilidad de recursos financieros.

Primero se muestra lo que Sorheim (2005) menciona, que la principal restricción de las micro empresas para acceder a financiamientos es su corta vida crediticia, lo cual significa una escasa información para el desarrollo de proyecciones financieras requeridas por los bancos para el otorgamiento de créditos, aunado a que las nuevas microempresas aún se ven más limitadas en su acceso a financiamiento debido a que no se encuentran en un proceso de crecimiento y se puede considerar que sus requerimientos de financiamiento son modestos, por ello estima que ambas limitantes frenan el desarrollo de las microempresas existentes y entorpecen la posibilidad de crear nuevas empresas.

También se presenta lo que Bianchi (2010) analiza en un modelo simple como la interacción entre el talento empresarial, las tecnologías productivas y las restricciones de crédito, que pueden >>

» ser determinantes en los procesos de desarrollo económico. Indaga la situación de por qué los países pueden terminar con bajos niveles de desarrollo financiero, y adicionalmente revisa la dificultad que los bancos tienen para detectar la solvencia de las personas que solicitan préstamos, por lo que necesitan garantías a fin de asegurarse de que los empresarios no caigan en morosidad.

Por último, se analiza lo que indaga Naude (2010), quien indica el reconocimiento que debe haber hacia las restricciones existentes para recibir apoyos financieros, sobre todo al considerar que es un factor importante para impulsar el talento empresarial, pues, al no contar con el aspecto financiero, se genera que los individuos con talento no se conviertan en empresarios y dejen el espíritu empresarial solo a los ricos sin talento. Por ello, la autora opina que, si se cuenta con soportes financieros, existen mayores posibilidades de crear más empresas competitivas, para lo cual habría una mayor demanda de mano de obra que generaría más empleos y propiciaría un incremento en la productividad.

Lo anterior muestra información relevante con relación a cómo el financiamiento sigue siendo una fuerte restricción, sobre todo para los microempresarios, lo que lo convierte en un reto importante para fomentar el desarrollo económico de cualquier país. A continuación se presentan algunas teorías relacionadas con el tema.

TEORÍAS FINANCIERAS

Las empresas representan organizaciones dinámicas que se encuentran inmersas en un entorno globalizado y competitivo, las cuales brindan productos o servicios que permiten resolver un problema o satisfacer una necesidad de la sociedad; en este sentido Alcaraz (2006) comenta que, una vez que la idea ha sido seleccionada,

se debe justificar la importancia de esta, especificando la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve. Esto es fundamental para el desarrollo y crecimiento de cualquier región o país, lo que permite generar ingresos y empleos.

Para lograr los objetivos de su funcionamiento, las empresas deben poner atención a la toma de decisiones de tipo financiero, con mayor énfasis en la obtención de recursos monetarios y su correspondiente asignación; además, es importante que consideren el momento para invertir en una nueva expansión e incrementar sus líneas de producción o servicios, buscando el costo mínimo posible y el rendimiento máximo deseado, todo esto a través de una adecuada administración financiera.

Así, se puede considerar la definición que presenta Van Horne y Wachowicz (2010), que plantea que “está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Así la función de decisión de la administración financiera puede dividirse en tres grandes áreas: las decisiones de inversión, financiamiento y administración de activos” (p. 2), lo que muestra la importancia de administrar adecuadamente los recursos monetarios en la organización.

Se han identificado diversas teorías que hacen mención al manejo de los recursos financieros de las empresas sin importar el tamaño, giro o ubicación, y también a las situaciones que generan problemas de liquidez y de acceso a los recursos financieros en los montos adecuados para cada empresa y bajo las mejores condiciones de plazo y costo; a continuación se mencionan algunas de ellas:

a) Teoría de la estructura de capital: según Mongrut, Fuenzalida, Pezo y Teply (2010), los pioneros en el análisis fueron Modigliani y

Miller (1958, 1963) y Miller (1977), quienes marcaron claramente las diferencias existentes en las empresas al momento de decidir contraer una deuda. Sus investigaciones intentaron explicar las diversas formas en que las empresas satisfacen sus demandas de capital para el financiamiento de inversiones. Dicho financiamiento se puede lograr utilizando los recursos propios de la empresa o una deuda contraída a través del sistema financiero.

b) Teoría de la jerarquía: Myers y Majluf (1984) plantean que se debe establecer una ordenación a la hora de obtener financiación para nuevas inversiones. Esta teoría hace referencia a que los empresarios recurren preferentemente al financiamiento interno y, como segundo recurso, al financiamiento externo, encontrando que le dan prioridad a la deuda para cubrir costos y gastos de operación, y posteriormente, si necesitan la capitalización de las empresas, a través de nuevas aportaciones al capital.

c) Teoría de los mercados perfectos: Fazzari y Athey (1987) indican que todos los participantes tienen el mismo grado de información. Es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones que inciden en su buen funcionamiento. La importancia de lo planteado anteriormente radica en que el nivel de información que conocen los accionistas y acreedores de cómo se utilizarán los recursos, en ocasiones es limitada y por ello, si se percibe un nivel de riesgo más alto, deciden incrementar el costo y solicitar una mayor cantidad de garantías.

Las teorías anteriores muestran la importancia de identificar de dónde provienen los recursos financieros y, posterior-

mente, cómo se deben administrar, con el propósito de maximizar su aplicación y que generen un incremento de valor para la organización a través de una toma de decisiones adecuada.

Con base en lo anterior, Berger y Ude-ll (1998) consideran que las empresas, con base en su tamaño, edad y la información que puedan aportar, así como su crecimiento y desarrollo, van cambiando las fuentes de financiamiento. Se puede deducir que las micro empresas jóvenes no cuentan con mucha información y fuentes de financiamiento; de hecho, el financiamiento vía instituciones financieras resulta casi nulo y mucho menos a largo plazo. De acuerdo con estos autores, se toma como base para el estudio lo referente al tamaño de la empresa, los años de funcionamiento de ésta y la información financiera.

Por lo tanto, cuando se tratan de micros y pequeñas empresas, la principal fuente de financiamiento son las aportaciones que hacen los dueños o socios de la organización, y cuando la empresa es mediana o grande, las fuentes de financiamiento llegan a ser externas, a través de los créditos de proveedores, instancias financieras privadas o programas gubernamentales, representando un área de oportunidad y de riesgo en el caso de que no se haga una adecuada gestión de los recursos monetarios, porque entre más fuentes externas se tengan, mayor dependencia y costo del dinero se genera.

MÉTODO

A continuación se presenta el desarrollo de la investigación que se llevó a cabo en el Municipio de Puebla, durante el año 2015, con el propósito de identificar cuáles son las características de la administración financiera de las microempresas.

El instrumento diseñado contiene un total de seis ítems, que permiten observar la percepción del micro-empresario en el comportamiento financiero más competitivo de sus empresas, la percepción que tienen respecto a la forma de financiamiento y el nivel de endeudamiento.

Se consideraron empresas con las características objeto de estudio: empresas ubicadas exclusivamente en la ciudad de Puebla, conformadas por 1 a 10 empleados, es decir microempresas de acuerdo con lo que establece el artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DOF, 2015, p. 2), y para ello se buscó en la página del INEGI, la cual oficialmente cuenta con esta información, lo que dio un total de 80.043 empresas.

El cálculo de la muestra se realizó tomando en cuenta los siguientes valores:

Población: 80.043; nivel de confianza: 95%; margen de error: 5%; variabilidad positiva: 0,50; y variabilidad negativa: 0,50 (tabla 1).

El tipo de muestreo fue aleatorio estratificado, se dividió la ciudad de Puebla en cuatro cuadrantes, además de estratificarse por giro de empresa con el propósito

$$n = Z^2 \cdot \frac{p \cdot q}{e^2} = \text{Sustituyendo } n = 1,96^2 \cdot \frac{(,5 \cdot ,5)}{(,05)^2} = 3,8416 \cdot (,25) = 0,9604 = 384,16$$

$$n' = n = 384,16 = 384,16 = 383 \text{ encuestas}$$

$$1 + \frac{(n-1)}{N} = 1 + \frac{(383,16/80,043)}{1,004786927}$$

de que todas las unidades productivas pudieran ser seleccionadas aleatoriamente.

El instrumento permite obtener una visión de los aspectos financieros en las microempresas encuestadas. Utilizando la escala de Likert, el instrumento califica con los parámetros: totalmente de acuerdo, muy de acuerdo, de acuerdo, poco de acuerdo y nada de acuerdo.

Con el propósito de validar y dar confiabilidad al cuestionario aplicado, se utilizó el indicador Alfa de Cronbach. Esta herramienta estadística es un coeficiente de correlación cuadrado que mide la homogeneidad de las preguntas promediando las correlaciones entre todos los ítems. Por lo tanto, con el índice de consistencia interna que arrojó, se comprobó que el cuestionario utilizado recopila información fiable y que hace mediciones estables y consistentes. Con relación a esto, se encuentra que el coeficiente de Alfa de Cronbach puede tomar entre “0” y “1”, en donde 0 significa confiabilidad nula y 1 representa confiabilidad total. Los valores negativos resultan cuando los ítems no se relacionan de manera positiva entre ellos, lo que conduce a la violación del modelo de confiabilidad y esto se realiza con el apoyo de software.

El resultado se presenta a continuación: el coeficiente de fiabilidad para todas las escalas, estimado mediante el indicador Alfa de Cronbach, es de 0,89, por lo que se considera que es un instrumento con un nivel de confianza satisfactorio (tabla 2).

RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los empresarios poblanos.

Tabla 1: Resumen del procesamiento de los casos

	N	%
Casos Válido	383	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	383	100,0

^a La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta y a software estadístico SPSS

Tabla 2: Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	No. de elementos
,89	,89	6

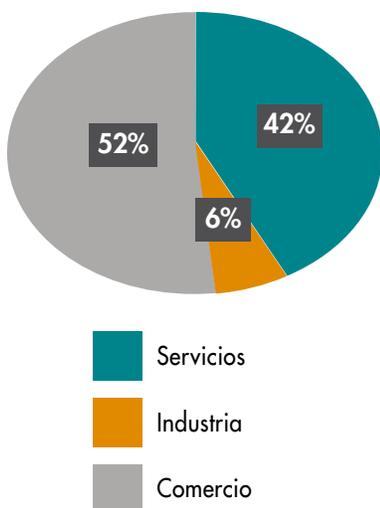
Fuente: Elaboración propia con base a la encuesta y a software estadístico SPSS.

» a) Giro de las empresas

En primer lugar, se encontró que, de las 383 empresas encuestadas, el 52% son del giro de Comercio, el 42% son de Servicios y solo el 6% son del Sector Industrial, tal y como se muestra en la gráfica 1.

Como se observa, el giro de comercio es el más representativo de la población objeto de estudio y coincide con los datos presentados en párrafos anteriores, en los que se mencionaba que este giro a nivel estatal es del 44,74%, con base en los resultados oficiales del INEGI.

Gráfico 1: Giro de las microempresas en el Municipio de Puebla



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

b) Edades de los empresarios

Posteriormente, se identificó que el rango de las edades de los empresarios es de 18 a 78 años, con una edad promedio de 42,37 años. El intervalo con mayor porcentaje es de 35,25%, que va de los 39 a los 49 años, tal y como se muestra en la tabla 3.

c) Nivel educativo de los empresarios

También se determinó que el 30,03% de los empresarios tienen un nivel educativo básico, el 39,43% un nivel medio superior y el restante 30,55% tiene un nivel educativo superior que incluye los posgrados. Este rubro representa una gran área de oportunidad, debido a que solo 117 empresarios de los 383 encuestados tuvieron la oportunidad de estudiar alguna licenciatura; los demás seguramente requieren de algún tipo de formación que les permita adquirir conocimientos, habilidades y herramientas para mejorar el funcionamiento de la empresa y mejorar su competitividad. Aquí las instituciones de educación superior y las dependencias gubernamentales relacionadas con los temas empresariales tienen mucho que trabajar en la capacitación y formación de los empresarios poblanos.

d) Lugar de apertura y género de los empresarios

En cuanto al lugar que se ocupó al iniciar la empresa, se determinó que el 44,39% lo hizo en un local rentado, y se determinó que el 57% de los empresarios son hombres y 43%

Tabla 3: Edades de los empresarios de las microempresas en el Municipio de Puebla

Edades de los empresarios	Número de empresarios	Frecuencia relativa
de 18 a 29	24	6,27%
de 29 a 39	106	27,68%
de 39 a 49	135	35,25%
de 49 a 59	85	22,19%
de 59 a 69	23	6,01%
de 69 a 79	10	2,61%
Total	383	100%

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

mujeres, tal y como se muestra en la siguiente tabla 4.

En esta parte se encuentra que el género masculino tiene una representatividad superior en relación con las mujeres, coincidiendo con la realidad a nivel nacional; llama la atención que solo un 44,39% tuvo que rentar un local y el porcentaje restante utilizó un espacio físico propio, lo que facilita la apertura de una empresa al no tener la presión de un costo fijo, como lo es la renta del local, que no deja de ser una de las cargas financieras más importantes en la empresa.

Tabla 4: Lugar de inicio de las empresas y género de los empresarios en las microempresas en el Municipio de Puebla

Lugar de inicio de la empresa	Género		Totales	Total %
	Hombres	Mujeres		
Casa	54	40	94	24,54%
Local propio	57	43	100	26,11%
Local rentado	97	73	170	44,39%
Otro	11	8	19	4,96%
Total	219	164	383	100%
%	57%	43%	100%	

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

Un 87,47% de los encuestados reconoció haber pedido un préstamo, pero la mayoría tuvo como fuente las parejas, familiares o amigos, y actualmente el 79,37% consideran que su principal fuente de financiamiento son los ingresos generados al interior de la empresa

e) Recursos utilizados para la creación de la empresa

En cuanto a la afirmación de si “cuando inició la empresa utilizó recursos propios” se encontró que el 89,55% estuvo totalmente de acuerdo y muy de acuerdo, lo que confirma lo planteado por la teoría de la jerarquía financiera, que indica que los empresarios que deciden emprender una nueva empresa prefieren el financiamiento con recursos propios y, en segundo lugar, el financiamiento externo, tal y como se muestra en la gráfica 2.

En este punto se observa que preferir el financiamiento con recursos propios para la creación de una empresa representa en ocasiones una limitante al no contar con los recursos necesarios para iniciar la operación de la unidad productiva.

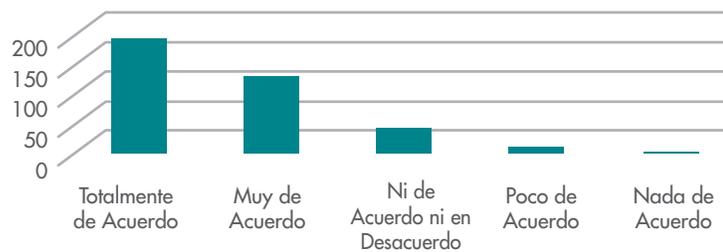
f) Ingresos fijos antes de iniciar la empresa

Con relación a la afirmación de “no te-

nía ingresos fijos cuando inició la empresa” se encontró que el 85,37% manifestó estar “totalmente de acuerdo” y “muy de acuerdo”, lo cual muestra que la mayoría de los empresarios no contaban con ingresos que les permitiera cubrir sus necesidades, y es por ello que por necesidad deciden iniciar una nueva empresa, tal y como se muestra en la gráfica 3.

Gráfico 3: Empresarios que no contaban con ingresos fijos cuando creó la empresa en el Municipio de Puebla

No contaba con ingresos fijos cuando creó la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

En este punto se determina que, de acuerdo con lo planteado por el proyecto GEM, la mayoría de los empresarios decide empezar su empresa por necesidad y no por aprovechar una oportunidad, como lo representa el otro 14,63%, que sí tenía ingresos fijos pero que, a pesar de ello, decidieron iniciar la empresa.

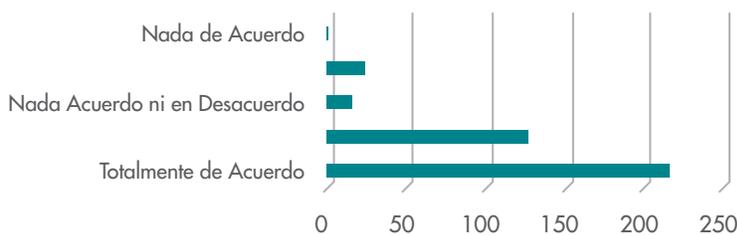
g) Empresas previas

Con respecto a la afirmación “tuvo una empresa anteriormente a esta”, se encontró que el 78,07% de los encuestados respondieron que sí habían tenido una empresa anteriormente, mientras que solo el 21,93% manifestó no haber tenido; posiblemente entre ellos se encontraran los empresarios de menor edad. Estos resultados se muestran en la gráfica 4.

Para este rubro se confirma lo expresado anteriormente, pues se menciona que el “miedo al fracaso” no es un factor »

Gráfico 2: Recursos propios para la creación de la empresa en las microempresas en el Municipio de Puebla

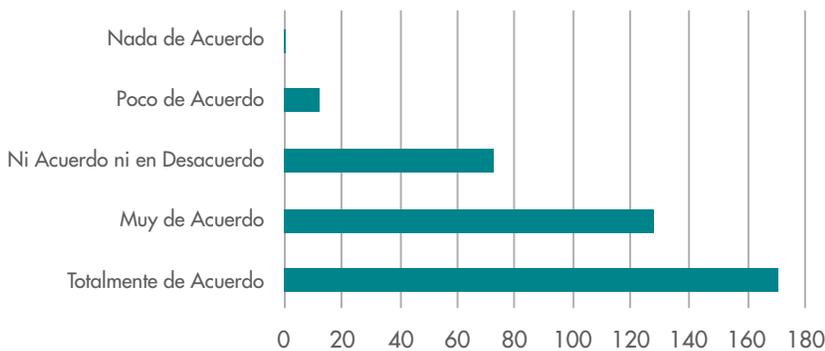
Recursos propios para la creación de la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

Gráfico 4: Empresarios que tuvieron una empresa anterior a la actual en el Municipio de Puebla

Empresarios que tuvieron una empresa anteriormente



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

» característico de los empresarios poblanos, debido a que los fracasos anteriores se convierten en aprendizajes que permiten corregir los errores, lo cual conlleva a tratar de nuevo, pero con mejores condiciones para garantizar una mayor competitividad.

h) Apreciación sobre los préstamos

También se observó que de la afirmación “los préstamos ayudan a crecer y mejorar la empresa”, el 83,29% contestó estar “totalmente de acuerdo” y “muy de acuerdo”, y solo el 16,71% consideran que no lo son. En la gráfica 5 se muestran los resultados.

Con estos resultados se confirma que los empresarios sí los consideran necesarios, lamentablemente los requisitos y los costos que implican adquirir un crédito limitan a los empresarios; por otra parte, se confirma la teoría de los mercados perfectos, en donde, al no existir información completa para las empresas financieras, se percibe mayor riesgo y, por lo tanto, el costo es más alto y por ello no deciden adquirirlos.

i) Utilización de préstamos

Por otra parte, de la afirmación “utilizó préstamos cuando la empresa tuvo

necesidades financieras”, un 87,47% reconoce haber solicitado préstamos cuando los necesitaron, lo interesante resulta conocer a quién recurrieron para obtenerlo y se encontró que la fuente más importante fueron los familiares y las parejas de los empresarios, con un total 38,64%, seguramente para evitar el pago de los intereses que cobraría un banco o institución financiera. Por otra parte, siguen los bancos con un 25,59%, un 15,14% pidió dinero a sus amistades y el 3,66% solicitó finan-

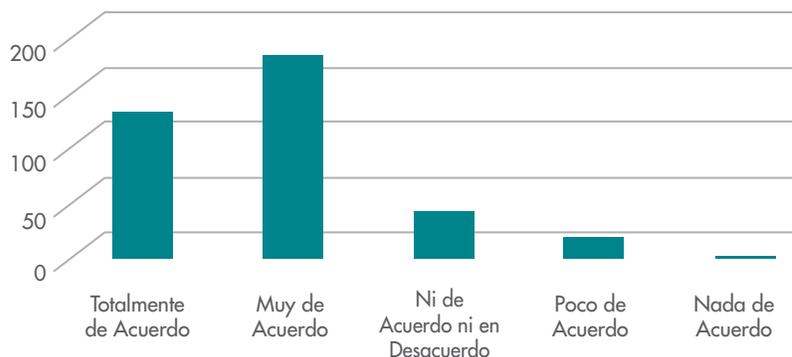
ciamiento al Gobierno, lo que muestra claramente que, aunque se han generado muchos programas gubernamentales para otorgar financiamiento a los empresarios, estos no son conocidos. Por último, el 16,97% mencionó que utilizó otras fuentes que no especificaron.

Con respecto al destino del préstamo, se encontró que un 46,74% lo usaron para cubrir capital de trabajo, es decir, para materias primas y salarios; un 51,44% fue orientado a inversión fija, que incluye infraestructura, mobiliario así como maquinaria, y solamente el 1,82% no respondió. Como se observa, el mayor porcentaje estuvo orientado para el desarrollo y crecimiento de la empresa, debido a que la inversión fija permite incrementar o mejorar la producción de un bien o la prestación de un servicio, que contribuye a incrementar los ingresos y, por ende, a cubrir los intereses correspondientes de los préstamos.

Después de conocer esta información, se cuestionó cuál es actualmente su fuente de financiamiento. El 79,37% contestó que son los ingresos generados por la empresa, en segundo lugar fueron préstamos personales, con el 9,66%, y la tarjeta de crédito fue del 4,18%, el restante 6,79% no especificó la fuente.

Gráfico 5: Los préstamos ayudan a crecer y mejorar la empresa

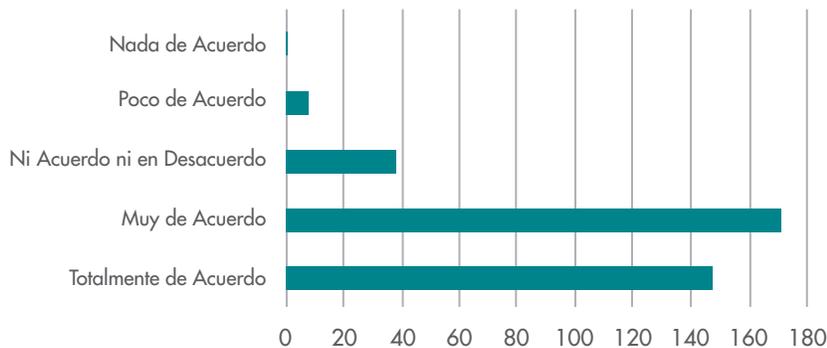
Los préstamos ayudan a crecer y mejorar la empresa



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

Gráfico 6: Utilizó préstamos cuando los necesitó

Utilizó préstamos cuando los necesitó



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

Como se observa, los empresarios están conscientes de que los préstamos pueden ayudarlos a crecer, pero a veces el desconocimiento o el temor de pagar intereses limitan el atractivo de obtener empréstitos.

Se muestra en la gráfica 6 la utilización de los créditos.

j) Crédito a sus clientes

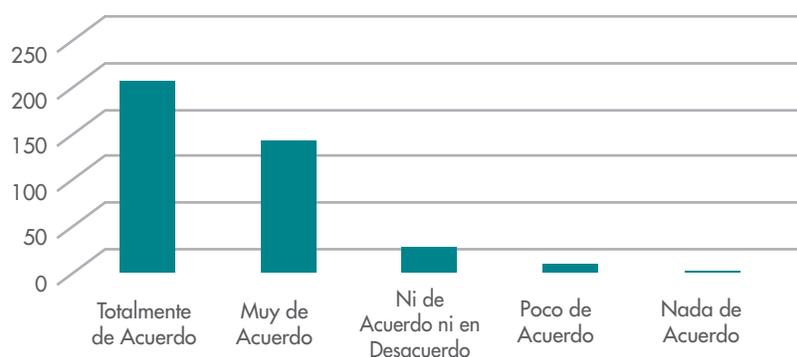
Por último, con relación a la afirmación “ofrece crédito a sus clientes”, se encontró que el 90,6% de los empresarios respondió estar “totalmente de acuerdo” y

“muy de acuerdo”, sobre todo porque consideran que esto permite incrementar las ventas, y lo más interesante de todo es que realmente no hay un contrato de por medio, es más bien con base en la confianza que tienen a sus clientes, y sobre todo que en ocasiones no son cantidades demasiado grandes, lo cual permite mejorar los ingresos en montos considerables si existe por lo menos la firma de pagarés o algún otro documento que haga constar la deuda. En la gráfica 7 se muestra lo aquí explicado.

En este último punto también se confirma la teoría de los mercados financieros,

Gráfico 7: La empresa otorga crédito a sus clientes para incrementar sus ventas

Otorga crédito a sus clientes



Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas aplicadas a microempresas en el Municipio de Puebla, 2015.

en donde se desconoce en su totalidad la información de los clientes y por ello se opta por dar crédito pero en una escala menor.

Sin duda, los empresarios requieren dominar todas las áreas que integran una empresa con el fin de ser competitivos en el sector donde se desempeñan y la administración financiera es una de estas áreas. Se observa que la mayoría de los empresarios optaron por la creación de una empresa con recursos propios, reconocieron la importancia de los préstamos y sí los utilizaron, y otorgan crédito a sus clientes, sin embargo, también se observa que necesitan mayor conocimiento de herramientas que mejoren la gestión de recursos financieros.

CONCLUSIONES

Después de realizar el presente trabajo de investigación, se encuentra que se cumplió con su objetivo, que es identificar las características que tienen los microempresarios poblanos en el tema del financiamiento; se encontraron datos muy importantes que pueden servir como un diagnóstico real de la situación que viven este tipo de empresarios y conformar las bases para que los órdenes de Gobierno Estatal y Municipal diseñen, implementen y evalúen políticas y programas que permitan fomentar la creación de nuevas empresas y fortalecer la competitividad y productividad de las ya existentes, sobre todo en el aspecto financiero.

Entre las características más representativas de los microempresarios poblanos se destacan las siguientes:

- a) La mayor cantidad de empresas se encuentran en el giro de servicios.
- b) El rango de edad más representativo de los empresarios es de los 39 a 49 años.
- c) Más del 69% de los empresarios solo tiene educación básica o media superior.
- d) Un 50,65% de los empresarios »

- » iniciaron su empresa en su casa o local propio.
- e) Se encontró que el 89,55% inició su empresa con recursos propios.
- f) El 85,37% de los empresarios no contaban con ingresos fijos al crear su empresa.
- g) Más del 78% manifestó haber tenido una empresa anterior a la actual.
- h) Los empresarios reconocen la importancia de los préstamos en un 83,26%.
- i) El 87,47% reconoció haber pedido un préstamo, pero la mayoría tuvo como fuente las parejas, familiares o amigos, y actualmente el 79,37% consideran que su principal fuente de financiamiento son los ingresos generados al interior de la empresa.
- j) Por último, el 90,60% reconoce dar crédito, aunque lo hacen en menor escala.

Como se observa, son datos relevantes y esto permite generar un precedente para futuros trabajos de investigación relacionados con los temas de financiamiento en microempresarios, sobre todo los que se encuentran ubicados en el Municipio de Puebla.

A partir de la información presentada se generan algunas recomendaciones.

- a) Generar bases de datos que permitan conocer las diversas fuentes de financiamiento a las que pueden tener acceso los empresarios, sobre todo los de tamaño micro, ya que, al no ser sujetos de la banca comercial, deben recurrir a otras alternativas como aquellas que otorgan microcréditos.
- b) Realizar un diagnóstico con los microempresarios para conocer cuáles son los conocimientos, habilidades y competencias que requieren para administrar, de manera eficiente y eficaz, su empresa, obviamente dando mayor énfasis

a los temas financieros. Todo esto con la condición de considerar los resultados obtenidos en la investigación como áreas de oportunidad.

- c) Para el caso de los empresarios que tuvieron una empresa anteriormente, se podría investigar cuáles fueron las causas por las que tuvieron que cerrar dicha empresa, para que, con base en esta información, se pueda generar asesoría por parte de las instituciones de Educación Superior a través de programas de educación continua, tales como cursos o diplomados.
- d) Que los resultados generados sean utilizados en proyectos de tesis que permitan profundizar en estos temas y se puedan generar herramientas o técnicas para la administración financiera, y sobre todo en la toma de decisiones de los microempresarios.

Lo anterior permitirá generar mejores condiciones de desarrollo para las microempresas, mejores posibilidades de permanencia en el mercado y mayor desarrollo económico en el Municipio, el Estado y el País, pero se requiere una participación conjunta y colaborativa

Referencias Bibliográficas:

- Alcaraz, R. (2006). *El Emprendedor de Éxito*. México: Mc Graw Hill /Interamericana de México.
- Berger, A. & Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6), 613-673.
- Bianchi, M. (2010). Credit constraints, entrepreneurial talent, and economic development. *Journal of Small Business Economics*, 34, 93-104.
- Diario Oficial de la Federación [DOF]. (2015). *La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, México.
- Echavarría, A. (2007). Alternativas de fi-

namiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 80, 1.

Fazzari, S. & Athey, M. (1987). Asymmetric information, financing constraints, and investment. *The Review of Economics and Statistics*, 481-487.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI]. (2014, 22 de noviembre). DENUE. Disponible en <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/mapa/denue/default.aspx>

Mateos, L. (2012, 17 de julio). SNC PORTAL INFORMATIVO. Disponible en <http://www.itesm.mx/wps/wcm/connect/snc/portal+informativo/por+tema/negocios/crecimientoempresaspuebla17jul12>

Mongrut, S., Fuenzalida, D., Pezo, G. y Teply, Z. (2010). Explorando teorías de estructura de capital en Latinoamérica. *Cuadernos de administración*, 23(41), 163-184.

Myers, S. & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.

Naude, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Journal of Small Business Economics*, 34, 1-12.

Sorheim, R. (2005). Business angels as facilitators for further finance: an exploratory study. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12, 178-191.

Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Prentice Hall.

Vázquez R. (2007). Las MIPYMES y la administración de riesgos. En R. Regalado (Ed.). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. México: Organización Latinoamericana de Administración.

Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 79, 61. ①