

El contexto del financiamiento en las pequeñas empresas comerciales en Guasave, Sinaloa, México

Marcos Antonio García Gálvez¹

Víctor Manuel Peinado Guevara²

Resumen

Las condiciones de inestabilidad en el contexto internacional propician que un alto número de países alcancen los límites de su capacidad de endeudamiento, las pequeñas empresas comerciales desarrollan sus actividades económicas con la incertidumbre generada por la concentración de oportunidades en las organizaciones empresariales internacionales. El objetivo del presente estudio es “describir el entorno financiero de las pequeñas empresas comerciales de Guasave, así como el sistema de financiamiento que manejan”. Se diseña como un estudio de caso, bajo un enfoque cualitativo, se aplican entrevistas dirigidas a gerentes y/o administradores de las empresas. Los resultados muestran que estas recurren al financiamiento, encontrando posibilidades limitadas de inversión dada a una marcada asimetría de información entre instituciones financieras y las empresas objeto de estudio, tomando como relevancia en el análisis de las limitaciones al acceso de financiamiento externo, pudiendo enmarcar factores influyentes como los elevados costos financieros, el bajo desarrollo del mercado de capitales y del sistema financiero de la región y los numerosos requisitos para la solicitud de créditos bancarios. De esta forma, el financiamiento representa una de las limitantes que afecta la consolidación de las pequeñas empresas comerciales en el municipio y las colocan en una clara desventaja competitiva en los mercados ante el sector informal y las grandes organizaciones comerciales.

Palabras clave: Análisis financiero. Constituye la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero real de una empresa a lo largo de un ejercicio específico, lo que permite identificar las condiciones en que opera con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad (Nava, 2009).

Financiamiento interno. Se refiere a las fuentes de ingreso generadas como producto de las operaciones propias de la empresa, dentro de las que se encuentran: aportaciones de los socios, utilidades reinvertidas, depreciaciones y amortizaciones, incrementos de pasivos acumulados y venta de activos (Torres, Guerrero y Paradas, 2017).

Financiamiento externo. Constituye a aquellas fuentes de ingresos que se obtienen del exterior a partir de la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo, y que por lo general se obtiene a través de bancos y proveedores (Lecuona, 2014).

Introducción

En las últimas dos décadas, las empresas pequeñas han padecido la incertidumbre que genera la complejidad de las decisiones observada en la gran cantidad de factores que influyen y se relacionan con los resultados y con todas las fases del proceso administrativo. Son tiempos difíciles

¹ Maestro en ciencias. Universidad Autónoma de Sinaloa, antonio_19_58@hotmail.com

² Doctor en Estudios Fiscales. Universidad Autónoma de Sinaloa, v_peinado@hotmail.com

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE, SINALOA, MÉXICO

que dificultan la vida de las empresas carentes de capital, aun así, hay una situación alentadora para la región en ese sentido.

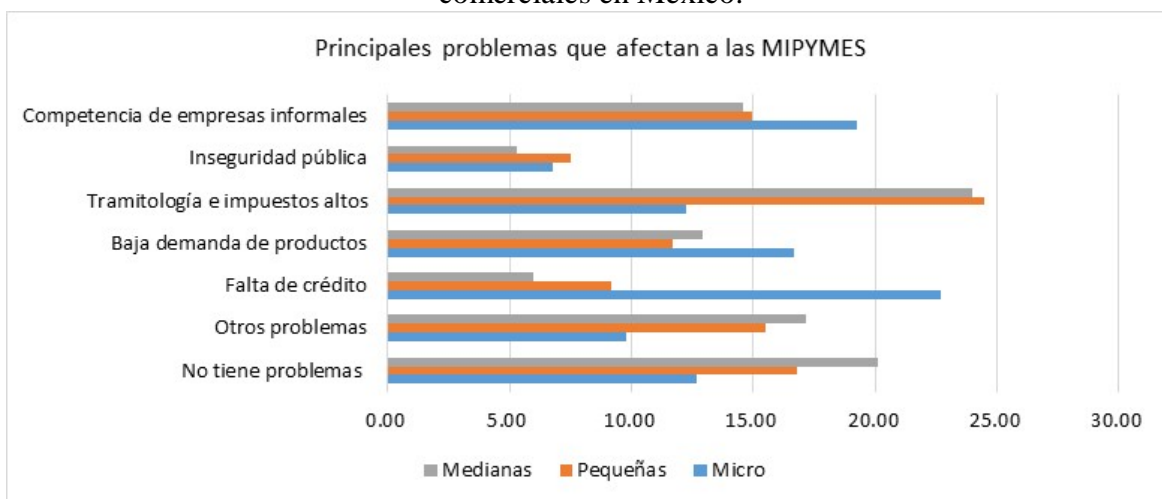
Tomando en consideración que el fenómeno de la globalización ha traído nuevos retos sociales, es el sector empresarial quienes se enfrentan a diferentes y nuevos mercados, con niveles de exigencia más alta ante los niveles de competitividad y donde la diferencia entre el éxito y el fracaso se determina a partir de la correcta y oportuna planeación financiera, por lo que ya no es una estrategia opcional, sino, necesariamente vital dentro de la entidad.

La economía evoluciona con la transformación de los mercados, por lo que, las empresas tienen la urgencia de controlar todos los movimientos financieros y administrativos que rigen en su concepto empresarial, lo que conlleva la necesidad de la creación de estrategias y diseño de procedimientos para controlar su funcionamiento acorde a los escenarios que rigen los sistemas económicos, fiscales y monetarias del entorno. La capitalización representa uno de esos factores que están presente constantemente y que ponen de manifiesto la capacidad operativa de las empresas.

El acceso al financiamiento es uno de los principales problemas a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas de Latinoamérica, en donde se estima, que constituyen al menos el 85% de la población empresarial y generan alrededor del 50% de empleos en América latina (Laitón y López, 2018).

En México, las Pequeñas empresas comerciales, resuelven el financiamiento para su operación con recursos del propietario, la familia o ganancias acumuladas. Es una característica común en este tipo de organizaciones, por lo que tienden a identificarse como empresas familiares, ya que recursos materiales y humanos se encuentran dentro de un contexto de ese tipo (ver figura 1).

Figura 1. Principales factores que afectan el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas comerciales en México.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en ENAPROCE, 2018.

El financiamiento en México por parte de las instituciones bancarias ha generado mayor incertidumbre y desconfianza hacia el sector empresarial y entre las razones están relacionadas

con las tasas de interés, así como los altos costos por la adquisición de un crédito, lo que ha influido en la disminución de los mismos considerablemente (Reynoso, Figueroa y Osuna, 2018).

El tejido empresarial de Sinaloa está conformado básicamente por micro, pequeñas y medianas empresas. Entender el impacto que genera la falta de financiamiento externo, es fundamental para comprender las limitantes en su desempeño económico, su dinámica como fuente generadora de empleo, pautas evolutivas y sobre todo, sus retos estratégicos.

Hoy las empresas requieren administradores que se encuentren capacitados y actualizados para reducir los efectos de la turbulencia, mediante los datos, la información, las operaciones, la investigación de mercados y evaluación de proyectos, además de la indispensable aplicación de la planeación, organización, dirección y control; capacitando el personal y aplicando la mercadotecnia y las orientaciones para las negociaciones planeación de cada una de sus empresas. Esta información es relevante pues la tendencia es la fundamentación para aumentar la racionalidad al decidir, evitando los riesgos de río revuelto.

Justificación teórica y contextual

Las grandes empresas son las que tienen mayor acceso al crédito dadas las garantías que poseen y que el sistema bancario exige para el otorgamiento del financiamiento. “El capital es la potencia económica, que lo domina todo, en la sociedad burguesa. Debe constituir el punto de partida y el punto de llegada” (Marx 1984: 28).

El capital en las empresas permite las actividades normales, tomando decisiones óptimas para la eficiencia. El uso de este recurso escaso, tiene que buscar formas de inversión, definiendo los plazos en términos de las condiciones de dicho recurso, para producir el rendimiento apropiado en aprovechamiento del capital. “Es el dinero que se invierte para que produzca una renta o interés, así mismo es el dinero que invierten las instituciones bancarias en los préstamos que otorgan a sus clientes por lo cual cobran un interés” (Banco de México, 2019).

El capital intelectual es un factor intangible que tiene la empresa y que sirve de gran apoyo en la operación productiva de las empresas. Las empresas a través del tiempo van desarrollando sus actividades y a la vez capacitan a sus trabajadores, creando en ellos un conocimiento y un nivel de especialidad; logran con el tiempo, una forma única de elaboración de productos que se manifiesta en patentes o marcas que adquieren e incrementan el valor y representan un capital para la empresa. “con el término capital intelectual se hace referencia a la combinación de activos inmateriales que permiten funcionar a la empresa” (Brooking y Guix, 1997: 26).

Las ideas actuales incorporan en su lenguaje el capital humano, para ubicar la inversión en el recurso humano como una parte importante en los procesos de recuperación de capital y obtención del margen de ganancia.

Lo que ha sucedido en las dos últimas décadas es una explosión en determinadas áreas técnicas clave, incluyendo los medios de comunicación, la tecnología de la información y las comunicaciones, que nos han proporcionado nuevas herramientas con las que hemos edificado una economía global. Muchas de estas herramientas aportan beneficios intangibles que ahora se dan por descontado, pero que antes no existían, hasta llegar a una organización que no puede funcionar sin ellas. La propiedad de tales herramientas proporciona ventajas competitivas y, por consiguiente, constituyen un activo. “el capital intelectual no es nada nuevo, sino que ha estado

presente desde el momento en que el primer vendedor estableció una buena relación con un cliente. Más tarde, se le llamó fondo de comercio” (Brooking y Guix, 1997: 28).

Considerando las aportaciones del capital humano y el avance de las nuevas tecnologías en comunicaciones y en la producción, generan un ambiente con mayores elementos a considerar en los procesos para la competitividad. El nivel de acoplamiento del recurso humano en este medio sigue representando retos, dado a los tipos de liderazgo y clima organizacional en las relaciones humanas de la actualidad.

La diferencia de ventajas que presentan las organizaciones, relacionada con lo ya planteado, genera limitaciones de una forma integral, ya que la dificultad para el recurso material, llevará en la mayoría de los casos a las carencias en el recurso humano calificado. La pequeña empresa, en este mismo marco, lleva procedimientos de prueba y error, en lugar de proceso administrativo, requiere información sobre las expectativas del mercado local e internacional, pero son elementos que representan mayor costo. Es importante resaltar que ese factor humano y la información, antepone capacitación y desarrollo intelectual y tecnológico que las grandes empresas si poseen para su ventaja competitiva.

Munch y García (2006: 55) consideran que: la función de finanzas es de vital importancia ya que toda la empresa trabaja con base en constantes movimientos de dinero. Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer de los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con objeto de que puedan funcionar debidamente.

Las estrategias de la economía pública en las recientes décadas han dejado a la libre competencia, la condición de las oportunidades de inversión y mercado de dinero, lo que genera en la actualidad un rezago importante difícil de combatir, creando limitaciones en todos los sectores, con la limitación de la oferta de financiamiento.

Barajas, según Munch y García (2006: 128) hace mención que “las funciones que realiza el área de finanzas se divide en dos grupos: 1. Las relacionadas con la obtención de fondos, al realizar estudios sobre las mejores y más apropiadas fuentes de financiamiento: emisión de acciones, obligación, reinversión de utilidades, créditos de proveedores, de instituciones de crédito, etc. y 2. Las relacionadas con la administración de fondos obtenidos, asignando recursos en inversiones óptimas para lograr objetivos, en el caso de una empresa, estarán vinculadas con la maximización de utilidades”.

En México, las empresas han sido severamente impactadas por el fenómeno de la globalización, con serios problemas para permanecer en los mercados y, en el peor de los casos, el cierre masivo de negocios que no lograron resistir, donde lo que corresponde es adaptarse a toda esta serie de cambios (Rodríguez, 2004: 25).

Los eventos económicos que se han vivido en nuestro tiempo han generado cambios en las variables del bienestar y manifiestan las dificultades en la toma de decisiones en lo relacionado a las intenciones de producir, comprar, así como también que lo relacionado con la inversión y el ahorro; cada empresa debe decidir cuánto invertir en nueva infraestructura y demás activos fijos, la determinación de los precios y todo en su conjunto afectan al comportamiento de la economía mundial (Bárdan, 2002).

Ibarra (2009: 13) indica que: una de las variables con mayor peso al problema de la crisis internacional estriba en que los consumidores de muchos países industrializados han llegado o

están llegando al límite de su capacidad de endeudamiento, agravado por la depreciación de sus activos inmobiliarios, de sus carteras accionarias y de la pérdida de ingresos por desempleo, además esto cobra intensidad cuanto la economía mundial cambia el reparto del ingreso, generando condiciones más favorables a los que tienen más recursos y reduce las expectativas a la población débil, donde el poder político se encuentra a favor de la utilidades y en contra de empleado.

En este ambiente, las pequeñas empresas encuentran dificultades con la incertidumbre creada por la concentración de las oportunidades en las organizaciones empresariales internacionales, lo que desarrolla espacios geográficos altamente favorecidos y empobrecimiento de otros espacios que ya se encontraban en desventaja, en una verdadera polarización en todos los sentidos.

Las crisis originadas en los mercados emergentes en la década pasada muestran que las oportunidades en la globalización tienen como contraparte el riesgo de la volatilidad de flujos de capital y riesgos en el deterioro del factor social, económico y ambiental a consecuencia de la pobreza. Para el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2000), la "globalización económica es un proceso histórico, el resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente a través del comercio y los flujos financieros".

Las empresas en todo el mundo ven condicionado su funcionamiento y gestión a un conjunto de factores de carácter económico, político, sociocultural, jurídico, ambiental y tecnológico, que constituyen lo que se denomina el entorno empresarial. Por tanto, el desempeño depende de su desarrollo interno, bajo un enfoque administrativo externo, regido por las variables que impone el Estado, a través de las políticas fiscales, y los mercados globales (Fernández, 2016).

Este contexto limita las posibilidades de inversión a la gran mayoría de empresas de los países, ya que, el financiamiento no se encuentra a su alcance, y solo puede tener acceso a las altas tasas de interés de la baja oferta en este sector, considerando que las oportunidades se encuentran al alcance solo para la producción de las economías de escala, en su poder monopólico, de alto reconocimiento y mejores posibilidades para resistir costos.

La participación de pymes en las cadenas globales de valor depende no solo de los tipos de jerarquía y la gobernabilidad de cada cadena, sino también de las capacidades de la empresa y la especificidad de los sectores. Para ingresar a las cadenas de valor, las pymes latinoamericanas deben enfrentar distintos tipos de barreras de entrada, muchas de ellas de carácter intraempresarial, vinculadas a la baja productividad de las propias pymes, que no logran producir bienes y servicios que puedan vender fácilmente a las empresas líderes de las cadenas. Otras dificultades tienen más que ver con el entorno de las cadenas, por ejemplo, es posible que existan asimetrías de poder o comportamientos que impiden la entrada de pymes a ciertos eslabones de las cadenas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2013).

Los problemas impositivos o regulatorios (como una deficiente política de competencia) también pueden constituir una dificultad para participar en ciertas cadenas. La evidencia sistemática y comparable entre los distintos países con respecto a la participación de pymes en los encadenamientos hacia el exterior todavía es limitada. No obstante, existen algunos datos dispersos que permiten afirmar que la participación de las pymes es más común a través de cadenas exportadoras que mediante envíos directos. En Chile se estima que en 2010 unas 4.800 pymes realizaron envíos directos y al menos unas 33.000 fueron abastecedoras de empresas exportadoras (CEPAL, 2013).

De acuerdo a la CEPAL (2013), la implicación territorial que deriva del enfoque de cadenas globales de valor se relaciona con el hecho de que diferentes lugares albergan diferentes etapas o procesos de las cadenas. Los lugares se diferencian sobre todo en el grado de desarrollo tecnológico, el nivel de innovación y productividad, y, por tanto, la capacidad de generación de valor agregado. En este contexto, las potencialidades de desarrollo de los territorios que alberguen fases o etapas de las cadenas globales de valor dependerán, en gran medida, del tipo de etapa en que se encuentren insertos

La dimensión logística es un factor importante que incide en la competitividad de las pymes y en su inclusión en las cadenas de valor. A partir de los análisis empíricos se puede concluir que el pequeño productor paga más que el gran productor por la logística.

En distintos estudios de caso realizados con un enfoque en las cadenas de valor, en clústeres priorizados en las agendas nacionales de competitividad en los sectores textil, lácteo, agroindustrial, acuícola y pesquero, forestal, del turismo y las telecomunicaciones, se observan luces y sombras. Por una parte, la participación de las mujeres en las cadenas de valor les ha permitido alcanzar cierta estabilidad laboral y de ingresos, además de mejorar su autonomía y sus conocimientos sobre los procesos productivos y de comercialización. Por otra parte, para lograr condiciones de competitividad, las empresas transfieren una porción de los costos a sus trabajadores por la vía de salarios mínimos, intensificación y prolongación de la jornada de trabajo, y malas condiciones laborales (CEPAL, 2013).

Muchos gobiernos de la región han impulsado, especialmente en los últimos 20 años, iniciativas públicas orientadas a poner en marcha políticas de apoyo a las pymes basadas en la cooperación empresarial y la colaboración interinstitucional. El propósito ha sido mejorar el desempeño productivo y competitivo de las empresas, y crear un ambiente de negocios pujante, innovador y dinámico que permita a estas empresas participar en el comercio exterior y en diferentes modalidades de internacionalización. Estas iniciativas reciben diferentes nombres e incluyen acciones e instrumentos muy diversos. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) señalan que la mayoría de las acciones emprendidas en la región reconocen antecedentes internacionales, tanto de países desarrollados como de países de desarrollo intermedio (2011). En general, pueden considerarse como diversas modalidades de políticas de articulación productiva para lograr una mayor inserción de las pymes.

Las variadas experiencias en diferentes países, sin embargo, no se tradujeron en una generalización de este tipo de políticas. Al menos tres razones pueden esgrimirse para dar cuenta de las dificultades para incorporar este tipo de articulación productiva al conjunto de instrumentos prioritarios de política pública.

Por una parte, las autoridades políticas pueden considerar que no son necesarias o que no están dadas las condiciones para introducir este tipo de políticas. En segundo lugar, las experiencias realizadas en América Latina aún no arrojan resultados concluyentes sobre los beneficios obtenidos por estos instrumentos. En tercer término, y vinculado con lo anterior, los resultados de estas políticas generalmente se hacen visibles en períodos que exceden el mandato de un gobierno, lo que exige una visión estratégica de largo plazo por parte de los líderes políticos, algo que no es fácil de conseguir (Dini, Ferraro y Gasali, 2007).

Los programas que apoyan la asociatividad entre empresas, la integración productiva y la cooperación empresarial tienen un amplio espacio donde desarrollarse. Estas iniciativas pueden

asumir diversas modalidades para apoyar a las pymes y aumentar sus capacidades de producción, incrementar su competitividad y acceder a nuevos mercados mediante la exportación directa e indirecta. La sistematización de estas experiencias permitiría conocer sus dinámicas y mejorar el diseño de políticas, pero este objetivo aún está lejos de logarse. Aunque hay evidencia de que diversos proyectos asociativos puestos en marcha en países de la región alcanzaron importantes resultados en dos áreas de relevancia estratégica para el diseño de políticas, como la innovación y el acceso a mercados, existen muchas áreas y actividades que no recibieron el apoyo necesario en el vasto universo de las pymes (Dini, Ferraro y Gasali, 2007).

Un actor importante para el apoyo a las pymes es Nacional Financiera (NAFIN), el principal agente para poner en práctica las políticas de promoción del financiamiento para las pymes, para lo que desarrolla un conjunto de programas que pueden agruparse en dos áreas: fomento y banca de inversión. En el sector de fomento se ha creado el programa Cadenas Productivas, que permite un mecanismo de factura electrónica operado a través de una plataforma de Internet. Participan grandes empresas y entidades de gobierno con bajo riesgo de crédito, las pymes proveedoras, un conjunto de bancos dispuestos a descontar a las segundas las facturas expedidas por las primeras y NAFIN, que arbitra el proceso. Otro programa para impulsar el financiamiento de las pymes es el de Garantías y Crédito Inducido, donde NAFIN comparte el riesgo crediticio con la banca comercial. Este programa funciona sobre la base de la oferta de garantía pública para las pymes, para créditos bancarios o de intermediarios financieros no bancarios con el pago de una comisión (CEPAL, 2013).

Las limitaciones en la demanda de recursos para la inversión se presentan por la reducción de recursos en las empresas, que se presentan por los bajos ingresos de la baja demanda de bienes. De esta manera, al carecer las empresas de recursos para crecer y mejorar las condiciones generales de capacidad de compra, carecen, además, de los recursos para el ahorro. Esa situación representa una baja en los recursos bancarios, que terminan encareciendo el recurso en una alta tasa de interés.

La participación de las finanzas públicas en la política económica actual, tiende a generar condiciones de equilibrio en este sector, donde sobresale la aportación de fondos públicos en la actividad económica, enfatizando los recursos a la distribución, como sucede con los precios en el sector primario y en la actividad de la microempresa y la pequeña empresa.

Los organismos internacionales y los acuerdos comerciales con Europa han defendido el apoyo a la participación de las pymes, considerando los problemas de riesgo, que tienen alta afectación por la debilidad en su estructura de capital.

Las instituciones públicas, se incorporan al lenguaje de los organismos internacionales para coordinar su actividad al impulso del crecimiento económico con mayor distribución.

Metodología

La presente investigación se desarrolló en el área comprendida en el municipio de Guasave, Sinaloa, orientada a conocer el entorno del financiamiento de las pequeñas empresas comerciales constituidas por 114 empresas distribuidas en el contexto comprendido tanto en las sindicaturas como alcaldía central del municipio.

Se diseña la presente investigación como un estudio de caso bajo un enfoque cualitativo referente a las pequeñas empresas comerciales situadas en el contexto que se define como zona de estudio (Yin, 2011). Esto permite analizar, desde una forma genérica, los ámbitos sociales, que en

este caso es el entorno de las finanzas de las empresas, presentado a partir de hechos reales que se practican en el sector financiero y que es útil en los estudios preliminares donde la información puede someterse a pruebas sistemáticas (Morgan, 2018; Arias, 2016; y Flyvbjerg, 2003). Por lo que, se busca explicar el comportamiento presente en la planeación financiera de las pequeñas empresas comerciales, y, a través del análisis de estos hechos, refutar todo juicio de valor (Monje, 2011).

El alcance de la investigación es descriptivo (Taylor y Bogdan, 1986), y que, de acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2014: 93) “buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables a las que se refieren”. Lo que permite conocer con mayor precisión el entorno de las finanzas en las pequeñas empresas comerciales en un contexto o comunidad.

La investigación fue dirigida a propietarios y / o gerentes de pequeñas empresas comerciales, para lo que se diseñó una entrevista, en donde el empresario da respuesta a los constructos que contienen los indicadores que fueron necesarios para describir el entorno financiero presente y del sistema financiero que manejan, como mecanismo para fortalecerse como empresa, por lo que se parte de una población objetivo que poseen atributos homogéneos (Hernández, Fernández y Baptista, 2010: 178-179). La información que se utiliza para lograr el objetivo propuesto, parte de la opinión de los informantes en las propias palabras de las personas, habladas o escritas y su conducta observable.

Los estudios de caso es uno de los componentes básicos de la investigación en las ciencias sociales, puesto que es un sistema integrado, por lo tanto, sigue patrones de conducta, los que tienen consistencia y secuencialidad, aunque el sistema tenga límites (Gunderman, 2004). Para definir el tamaño de la muestra, se parte de acuerdo al procedimiento indicado por Torres, Paz y Salazar (2006) de conformidad con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{NZ^2 pq}{d^2(N-1) + Z^2 pq}$$

En donde,

N = tamaño de la población que es igual a 114, para el caso de la cabecera municipal de Guasave, Sinaloa.

Z = nivel de confianza (1.96) que corresponde al 95% de confianza.

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada (0.95 considerando que los informantes poseen atributos homogéneos, que el instrumento se aplica directamente a los propietarios o gerentes de las pequeñas empresas objeto de estudio y que el instrumento se complementa en la primera visita (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)

q = probabilidad de fracaso (0.05)

d = precisión (5% error máximo admisible en términos de proporción)

Sustituyendo los datos en la expresión, el tamaño de la muestra es de 45 entrevistas

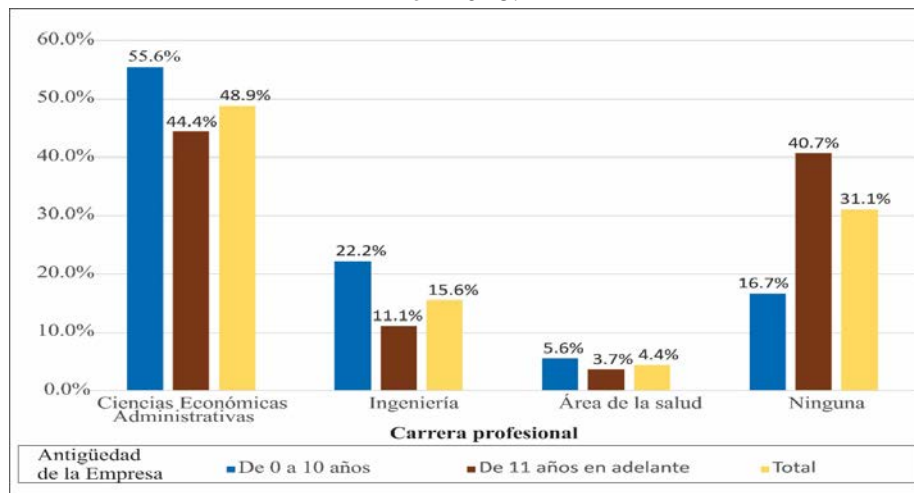
Análisis de resultados

Los resultados se clasificaron de acuerdo a la antigüedad de las empresas estudiadas partiendo de aquellas que tienen en funcionamiento de cero a diez años representadas por el 40% y aquellas que tienen de once años o más y totalizan el 60%. Considerando a la antigüedad como un factor de trascendencia para identificar las limitaciones del financiamiento en las pequeñas empresas.

Otro factor de importancia en la toma de decisiones y que contribuye a la consolidación de las pequeñas empresas comerciales, es el grado de profesionalización y formación de quienes están en la administración como propietario o gerente de la empresa. Los estudios reflejan las disciplinas económicas y administrativas en la pequeña empresa de la región, en la que se sitúan el 48.9% de los administradores, mientras el perfil de ingeniera representa un 22% (ver figura 2), por lo que, se puede considerar garantizada una base importante para poner estas empresas en las condiciones sanas de la información, creación, organización, liderazgo, investigación, sistematización, proceso, mercados, etc. para la productividad y la eficacia, en la intención del crecimiento y la competitividad.

Ha llegado el momento de administrar y dejar a un lado el ejercicio de prueba y error en las decisiones, además de las carencias de congruencia entre lo que se tiene como objetivo, frente a los resultados. Se tienen las condiciones para reducir las limitaciones de la racionalidad, con mayores posibilidades de dar en el blanco, aunque la turbulencia del contexto y de la misma estructura y composición de la empresa, sean las amenazas que atentan contra las debilidades en los procesos de planeación actuales.

Figura 2. Formación profesional entre los administradores de las pequeñas empresas comerciales en 2018.



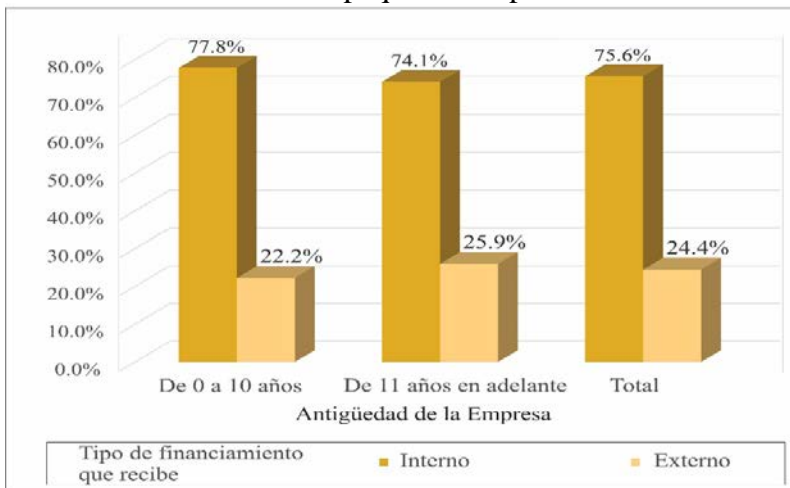
Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

La economía evoluciona constantemente conforme se van transformando los mercados, por lo que, las empresas tienen la urgencia de controlar todos los movimientos financieros y administrativos que rigen en su concepto empresarial, lo que conlleva la necesidad de la creación de estrategias y diseño de procedimientos para controlar su funcionamiento acorde a los escenarios que rigen los sistemas económicos y las políticas fiscales en el entorno.

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE, SINALOA, MÉXICO

La capitalización representa uno de esos factores que están presente constantemente y que ponen de manifiesto la capacidad operativa de las empresas. En el caso que se está analizando, se encontró que las Pequeñas empresas comerciales estudiadas con antigüedad menor de 10 años y las más antiguas mayores de 11 años, resuelven el financiamiento para su operación, con recursos del propietario, la familia o ganancias acumuladas (ver figura 3). Es una característica común en este tipo de organizaciones, por lo que tienden a identificarse como empresas familiares, ya que recursos materiales y humanos se encuentran dentro de un contexto de ese tipo.

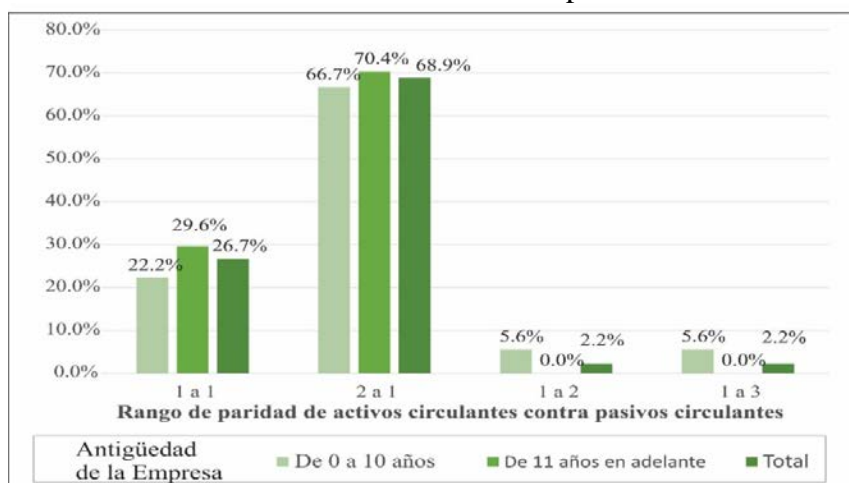
Figura 3. Financiamiento de las pequeñas empresas comerciales en 2018.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

En la relación que guardan los activos circulantes contra pasivos circulantes en las pequeñas empresas comerciales, se muestra que la gran mayoría consideran que lo más adecuado es tener 2 pesos para pagar 1 es decir (2 a 1), no hay diferencia dentro de las empresas en esta consideración (ver figura 4)

Figura 4. Paridad de activos circulantes frente a pasivos circulantes en 2018.

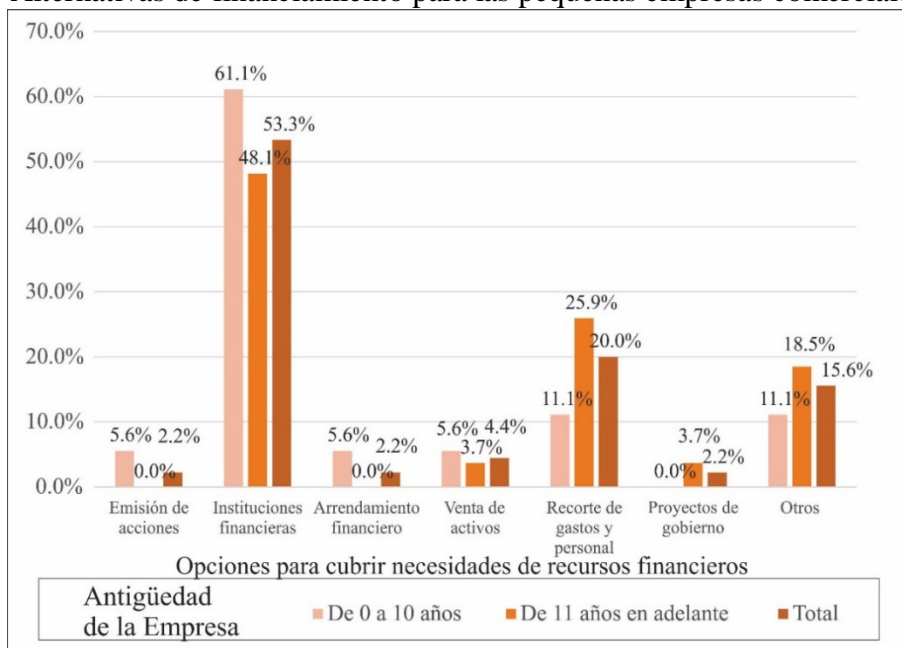


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

Ante la necesidad de recursos frescos para la capitalización de las empresas objeto de la presente investigación, se encontró que estas tienen como opción las instituciones financieras, ya que no hay buena oferta en las otras formas de financiamiento, aunque también, una parte importante de la población estudiada, sobre todo las empresas mayores a los 11 años de funcionamiento, señalan que utilizan el recorte de gastos para ello, lo que representa la reducción en la parte laboral o gastos de operación.

Esta situación, es una característica común de estos tiempos, el ver al interior de la empresa, para buscar los recursos en la mayor productividad, cuando en el exterior han incrementado los gastos, como los de energéticos o de tipo fiscal, situación que va complicando el mejoramiento de los precios competitivos (ver figura 5).

Figura 5. Alternativas de financiamiento para las pequeñas empresas comerciales en 2018.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

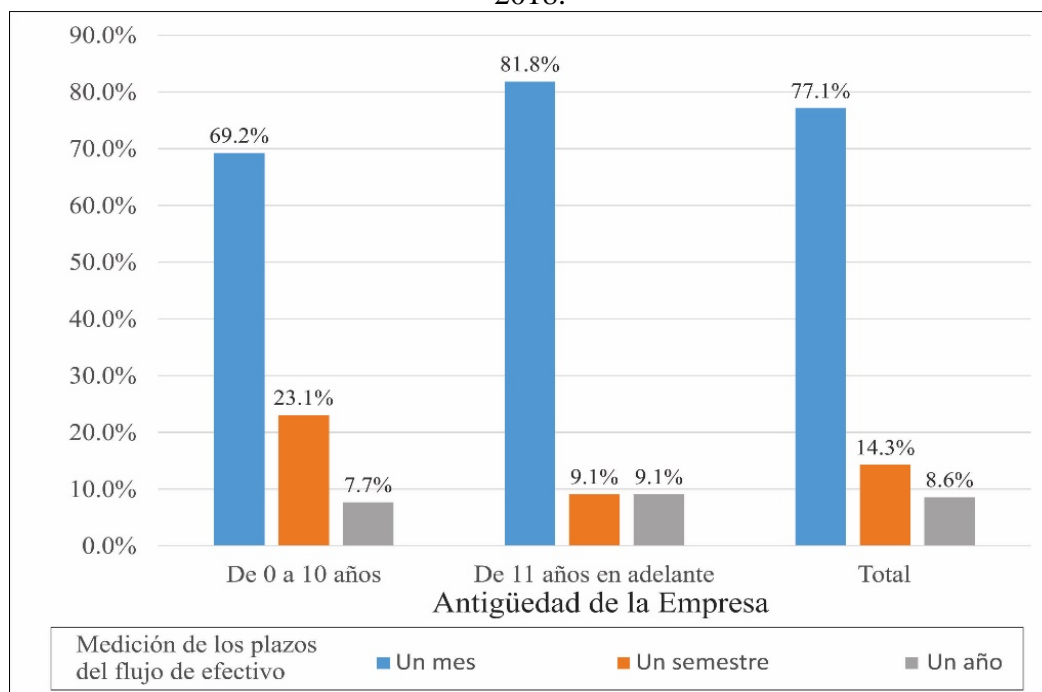
De la misma forma, se analizaron los flujos de efectivos y los periodos recurrentes por las pequeñas empresas comerciales (ver figura 6), el 72.2 % de las empresas menores a 10 años y el 81.5 % de las empresas mayores de 11 años señalaron que si recurren a esta práctica y, recurren principalmente, al periodo de un mes. Los flujos de efectivo son una herramienta fundamental en las pymes, teniendo más uso en las empresas más antiguas que en las empresas de reciente creación. Generalmente el departamento de contabilidad ha estado considerando la mayor claridad de los recursos y su medición es ésta herramienta.

El flujo de efectivo representa una de las principales columnas en la administración de muchas empresas, representa las entradas y salidas de capital que fluye a diario en la empresa y con el cual ésta, hace frente a las obligaciones adquiridas en su actividad diaria. Se encuentra vinculado a la rentabilidad del negocio y representa el capital disponible para enfrentar las eventualidades no previstas y las inversiones que pudieran presentarse. Medir constantemente los

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE, SINALOA, MÉXICO

ingresos y egresos en los flujos de efectivo permite prevenir problemas financieros, que es uno de los problemas más recurrentes y que ponen en riesgo a la empresa (Ontiveros, 2015). Sin embargo, a pesar de su importancia, uno de los problemas financieros más comunes es la falta de atención al tema, ya que se incurre en desaciertos que ponen en riesgo a la empresa.

Figura 6. Plazos estimados para los flujos de efectivos en las pequeñas empresas comerciales en 2018.

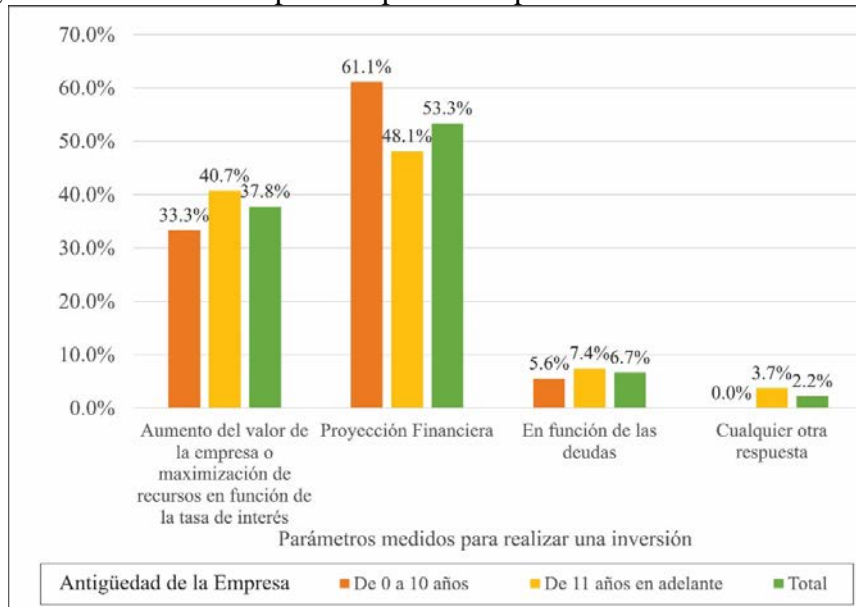


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

Referente a los parámetros que emplean las pequeñas empresas comerciales para realizar inversiones tales como maquinaria, mobiliario, bodegas etc. utilizan, principalmente, la proyección financiera, es decir evaluando los distintos proyectos de inversión que se hacen en el momento que estos se requieren, con comportamientos diferenciados entre aquellas empresas nuevas con las que llevan más tiempo. Siendo relevante, también el aumento en el valor de la empresa o maximización de los recursos en función de la tasa de interés (ver figura 7).

Otro dato de importancia para el funcionamiento adecuado de las pequeñas empresas comerciales y que son de gran importancia para la planeación financiera y administrativa, es el empleo adecuado de los créditos revolventes. Los resultados muestran que las empresas más recientes recurren con más frecuencia a este recurso que las más antiguas. Aun así, el crédito revolvente es poco utilizado dado que tienen que utilizar a una institución bancaria y para este tipo de empresas es más complicado.

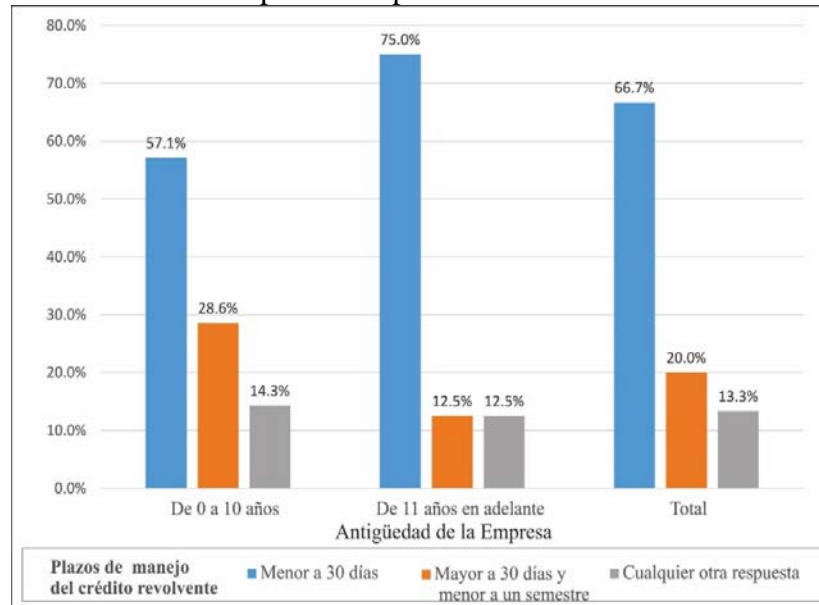
Figura 7. Parámetros empleados por las empresas en una inversión en 2018.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

De las pocas empresas que utilizan el crédito revolvente (33.3%) lo usan a menos de 30 días, lo cual es como un flujo de efectivo o para manejarlo como activo circulante. Se mantiene una condición de créditos bajos, ya que no hay inversiones con riesgos que contemplen ampliación, remodelación importante, crecimiento en la planta, etc., En estos procesos lo que tenga que ver con gastos extraordinarios, se considera de los mismos ingresos que se controlan mensualmente, como ya se ha mencionado (ver figura 8).

Figura 8. Plazos recorridos por las empresas en los créditos revolventes en 2018.

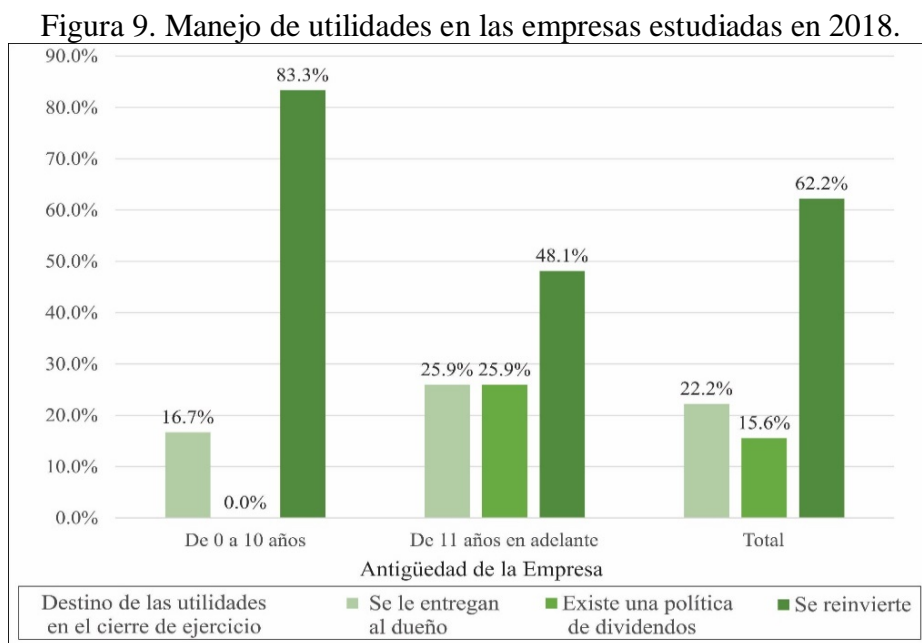


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE, SINALOA, MÉXICO

Es de observarse que el comportamiento en las empresas que llevan más tiempo en el mercado, recurren con menos frecuencia a los créditos revolventes y de igual manera, quienes así lo hacen lo usan a menos de 30 días lo cual es como un flujo de efectivo o para manejarlo como activo circulante.

En cuanto al destino de las utilidades, se centraliza para decisiones del propietario, esta es una práctica común en este tipo de organizaciones, donde dichos recursos pueden estar planeados o no estarlo, es una posibilidad no organizacional, hay una parte considerable para reinversión, sobre todo las empresas más jóvenes, además otra parte menor de empresas tiene una política de dividendos (ver figura 9).



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos en las empresas entrevistadas.

Los créditos financieros representan un recurso de primera mano para las empresas, que les permite hacer frente a los planes operativos o para acrecentar la inversión. No obstante, las tasas de interés son un factor que las empresas deben cuidar por el riesgo económico que representa en el corto, mediano y largo plazo.

Al solicitar un crédito financiero las empresas, las tasas que analizan son desde el 1% a 10% en la mayoría de los casos (82.2%), con algunos que llegan a aceptar tasas más altas. En este caso los créditos más caros, suelen encontrarse en la informalidad de las empresas, por no alcanzar a orientarse en las instituciones de mejores ofertas, condiciones dadas por el respaldo. Fue observado en los cuestionamientos anteriores, que no hay mucha demanda por créditos, ya que no hay mucha motivación por incrementar la inversión, también es una característica de este tipo de empresas, en el llamado evitamiento del riesgo.

Uno de los principales factores que inciden en la toma de decisiones en las pequeñas empresas comerciales en la zona de estudio y que deben tener presente en la planeación administrativa, financiera y fiscal, es la competencia con empresas afines. Ante el problema de

competencia y baja de precios de estos, el 24% de las empresas señalan que analizan sus costos y castigan su margen de ganancias, y el 26% tienen como estrategia, la reducción de precios, aunque no tan fácil, debido a las condiciones de costos actuales; no obstante, es importante resaltar que el recorte de personal no es una opción valorada por las empresas, por lo que respecta a los comportamientos observados entre las empresas menores a diez años y las mayores de los diez, los comportamientos son muy similares salvo en la política de descuentos y bonificaciones, opción más recurrida por las primeras. Es relevante la parte que tiene como estrategia la reducción de costos vigilando el margen de ganancia, ya que, son tiempos difíciles para esas medidas. Algunos hacen descuentos y bonificaciones para estimular su mercado.

Discusiones

La motivación inicial de las empresas nuevas lleva a crear expectativas favorables y pueden permanecer activas con pocas utilidades, ante situaciones competitivas adversas, aunque los periodos prolongados llevan a lo que ya se ha visto en este medio.

Las características financieras en las pequeñas empresas comerciales de la región, se presentan en un comportamiento que comparte determinadas limitaciones y restricciones como lo menciona Nuño (2012), que tienden a relacionarse con el evitamiento del riesgo, bajo las actuales y duraderas características de incertidumbre, debido a la permanente turbulencia en el ambiente económico - financiero, como el contexto sociopolítico y cultural.

Dentro de la cultura actual del mínimo esfuerzo se evita el riesgo, generalmente limitándose a esquivarlo antes de estudiarlo, lo que genera un cierto grado de estancamiento en las decisiones. Fong, Ocampo y Osuna (2013) apuntan que, las últimas décadas que han vivido las pequeñas empresas comerciales han presentado condiciones adversas para su desarrollo, como sucede con dos terceras partes de este estudio, con más de diez años de actividad. Las empresas han pasado por el problema del incremento de costos, que no encuentra respuesta fácil en el aumento de precios, ya que se tiene una lucha competitiva intensa por la participación en el mercado (Fernández y Gómez, 2014), que no permite de manera práctica esa solución.

Las empresas enfrentan retos constantemente quienes se ven obligados a tomar decisiones, que, en mucho de los casos, ponen en riesgo la estabilidad de la misma. Para ello el administrador dispone de diversos recursos que le facilita tomar la ruta más viable, como, por ejemplo, la experiencia misma, los estados financieros, el entorno fiscal de la empresa, el financiamiento interno y externo, la relación costo-beneficio, la participación activa en los trabajadores, entre otros, para tomar decisiones de manera rápida, toman en cuenta el contexto en relación a la situación de la empresa. Esta reacción al contexto se relaciona con el estar informado, pues el ambiente complejo no permite diagnosticar de forma rápida, a menos que se tenga información previa.

El uso de los estados financieros en decisiones repentinas se presenta para el menor de los casos, donde además se toma en cuenta el beneficio de los trabajadores. EL 51.1% de las empresas considera que la economía del país le ha impactado negativamente; mientras un 26.7% se siente favorecido por el contexto, lo que se vincula con el tipo de actividad, como sucede con las empresas agrícolas, además las que han recibido apoyos de programas especiales, son coyunturas que tienen relación con las dificultades actuales y se puede ver en eso la lentitud que éstas tienen para buscar créditos y para informarse de la situación internacional. Las empresas que se

encuentran en una situación así, lo más probable es que seguirán pendientes de revisar sus expectativas en ese mismo sentido.

A diferencia del comportamiento de décadas recientes, existía una carencia de estudios, para la dirección de estas empresas, en el estudio presente hay un predominio de estudios de Licenciatura, sobre todo en la línea administrativa. Es importante esta consideración en la actividad, debido a lo ya expuesto, lo que requiere mayor habilitación para la aplicación de conocimientos en los procesos adecuados (Nuño, 2012; Zapata, 2004; y Flores, 2015).

Las actividades económicas más sobresalientes en las empresas de la región son el comercio y el servicio de restaurantes, dónde resalta el financiamiento interno y en pocos casos el financiamiento externo, son actividades altamente movidas por costos y precios, en busca de mercado.

Conclusiones

Las pequeñas empresas comerciales resaltan por su importancia en la contribución de la economía regional y el aporte que representa en la generación de empleo. Para su consolidación es fundamental mantener presente diferentes estrategias en la administración y las finanzas para la toma de decisiones.

Lo más característico en las pequeñas empresas en lo referente a financiamiento, es una carencia de capital, que le genera dificultades para contar con respaldo para alcanzar los beneficios de las instituciones financieras, lo que hace ver con claridad la permanente desventaja que dichas organizaciones presentan frente a las grandes cadenas internacionales del mundo abierto actual.

Las diferencias en estas ventajas competitivas sobresalen desde los inicios del proceso de internacionalización, a tal grado que los fenómenos actuales del contexto macroeconómico, como la inflación que convive con desempleo y con devaluación, se contemplan como parte del comportamiento normal, después de tantos años en que las empresas presentan limitaciones en el mercado por la carencia de la demanda, que se ha conservado en la baja inversión por los altos costos del financiamiento y las limitadas oportunidades de un ambiente de incertidumbre.

Los flujos de efectivo presentan en éste tipo de empresas la condición de contar con recursos de forma permanente, lo cual es necesario en las organizaciones de escasa planeación, donde se experimenta el juego de prueba y error en la producción y el servicio, con una mínima aplicación de proceso administrativo. Es importante agregar que los propietarios de negocios a este nivel tienen un manejo de los recursos diarios y de las ganancias en una libre decisión, para los usos particulares, que no considera lineamientos y sugerencias contables.

Las empresas de bajo capital como las que aquí se observan, presentan dificultades para los compromisos crediticios bancarios, así que, no es relevante el ejercicio de créditos revolventes, ya que las necesidades extraordinarias son cubiertas por los recursos manejados en flujos de efectivo. Estas condiciones se encuentran determinadas por los bajos recursos que se manejan y con ello las escasas expectativas de inversión.

Las carencias y el grado de informalidad que se tiene representan los principales problemas para tener al alcance las tasas de interés más bajas, ya que son las instituciones bancarias las que pueden ofrecer esa posibilidad. Ante esta situación hay una utilización muy común de créditos a un alto precio, determinado en altas tasas de interés por créditos en el terreno informal, lo cual

genera mayor inestabilidad y limitaciones para generar estrategias exitosas hacia su posicionamiento o su lucha competitiva.

En las condiciones descritas se hace más difícil el juego competitivo, ya que existen dificultades para conservar el margen de ganancia, sobre todo en los casos en que se tiene la necesidad de mover los precios para competir o mover los costos, ante la presión que se genera cuando las grandes organizaciones no cambian los precios a pesar del aumento en costos. En ambiente de competencia se presenta la necesidad de mover los costos para conservar el margen de ganancia.

Es importante resaltar que el recorte de personal no es una opción valorada por las empresas, por lo que respecta a los comportamientos observados entre las empresas menores a diez años y las mayores de los diez, los comportamientos son muy similares salvo en la política de descuentos y bonificaciones, opción más recurrida por las primeras. Es relevante la parte que tiene como estrategia la reducción de costos vigilando el margen de ganancia.

Bibliografía

- Arias, F. (2016) *Casos empresariales en agronegocios Perú-Colombia. Serie lasallista de investigación y ciencia*. Red Internacional de Investigación en Gestión del Conocimiento Empresarial.
- Bárdan, C. (2002) *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, México.
- Banco de México [BANXICO] (2019) “*Sistema Financiero*”. Disponible en: <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html#Creditohipotecario> [accesado el día 27 de marzo de 2020]
- Brooking, A. y Guix J. (1997) *El capital intelectual*. Barcelona, Paidós.
- CEPAL (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias*. Santiago de Chile.
- Dini, M., Ferraro, C. y Gasaly, C. (2007). *Pymes y articulación productiva*. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América. Santiago: CEPAL, p. 24-41.
- ENAPROCE (2018). “Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>
- Fernández, L. (2016) “Entorno y empresa”. *Revista de ciencias sociales (ve)*, vol. XXII, Num.2. Maracaibo, Venezuela.
- Fernández, A. y Gómez, H. P., (2014). *Factores claves de éxito y la competitividad de las empresas en el valle del cauca*. Universidad ICESI. Santiago de Cali.
- Fong, C., Ocampo, L. y Osuna, M. (2013). “La micro, pequeña y mediana empresa local: evolución, estructura y retos estratégicos”. En Ballescá, R. M. Coord. *Desarrollo económico de Jalisco: retrospectivas y retos*. Secretaría de Promoción Económica de Jalisco, México.

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE,
SINALOA, MÉXICO

- Flores, O. (2015) *Proceso administrativo y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega 2010-2013*. Tesis de Maestría. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Flyvbjerg, B. (2003) *Making social science matter*. Social Science and Policy Challenges: Democracy, Values, and Capacities, Paris: UNESCO Publishing 25–56.
- FMI (2000) *La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?* Washington, mayo de 2000.
- Gunderman K. (2004) “El método de los estudios de caso” en Torres, M. (comp.), *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*. Colegio de México, México.
- Hernández, R.; Fernández, C. y P. Baptista, (2014) *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Hernández, R.; Fernández, C. y P. Baptista, (2010) *Metodología de la investigación*. 5ta ed. México DF. M Hill. Interamericana Editores.
- Ibarra, D. (2009) “Crisis, consumismo, dolarización”. En *Revista Economía UNAM*. Núm. 16 México. Enero-abril 2009.
- Laitón, S. y López, J. (2018). “Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina”. *Revista Escuela de Administración de Negocios*. Núm. 85, julio-diciembre 2018. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20658110010>
- Lecuona, R. (2014) “Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las PYMES: Colombia, Costa Rica y México”. En División de Financiamiento para el Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Número 253, p. 37
- Marx, K. (1984) *El Capital*. La Habana Editora Nacional de Cuba.
- Monje, A. (2011) *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Neiva. Universidad Surcolombiana.
- Morgan, M.S., (2019) “Exemplification and the use-values of cases and case studies”. *Studies in History and Philosophy of Science Part A* 78, 5–13. <https://doi.org/10.1016/j.shpsa.2018.12.008>
- Munch, L. y García J. (2006) *Fundamentos de Administración*, Séptima edición. México, Editorial Trillas.
- Nava, M. (2009) “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” en *Revista Venezolana de Gerencia*. Año 14, número 48, octubre-diciembre, 2009, pp. 606-628
- Nuño, L. P., (2012) *Administración de pequeñas empresas*. 1ra ed. México, Red tercer milenio.
- ONUDI y OCDE (2011) *Cluster initiatives list de The Competitiveness Institute (TCI) Network* (véase en www.tci-network.org), BID y su Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN).
- Ontiveros, J. (2015) “La importancia del flujo de efectivo”. *El economista*. Disponible en <https://www.economista.com.mx/opinion/La-importancia-del-flujo-de-efectivo-20150817-0012.html>

- Reynoso, C. F., Figueroa, L. E. y Osuna, M. A. A. (2018). “La Mipyme en Sinaloa: Una construcción de índices de desempeño”., Memoria del VII Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad, pp. 1252-1271.
- Robles, M. L. (1997). “Marx: Sobre el concepto de capital”. *Economía: teoría y práctica*. N° 7, 129-156.
- Rodríguez, M. (2004) *Modernización Organizacional en la empresa agrícola mexicana*. 1ra. Edición. México, Ed. Universidad Autónoma de Sinaloa.
- Taylor, S. J., y Bogdan, R. (1986). *Introducción: ir hacia la gente*. Introducción a los métodos cualitativos de investigación, 20.
- Torres, A., Guerrero, F., Paradas, M (2017) “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras” en Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. Año 14, número 2, marzo – agosto, 2017, pp. 284-303.
- Torres, M., Paz, K., y F. Salazar (2006) “Tamaño de una muestra para una investigación de mercado” Boletín Electrónico No. 02 de la Universidad Rafael Landívar. Disponible en http://moodlelandivar.url.edu.gt/url/oa/fi/ProbabilidadEstadistica/URL_02_BAS02%20D ETERMINACION%20TAMA%20C3%91O%20MUESTRA.pdf
- Yin, R.K. (2011). *Aplicaciones de la investigación de casos de estudio*. Londres. Editorial SAGE.
- Zapata G. E., (2004). “Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos”. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (52), 119-135.

EL CONTEXTO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN GUASAVE,
SINALOA, MÉXICO