

**Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Facultad de Contaduría y Administración
División de Estudios de Posgrado**

Tesis

Fuentes de financiamiento del sector público para las PYMES del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en San Luis Potosí. El caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.

Que presenta

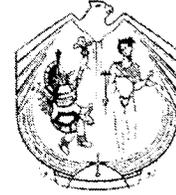
C.P. Alfredo Lecona Díaz de León.

Para obtener el grado de

Maestro en Administración con énfasis en Negocios

**Director de Tesis
Dra. Patricia Hernández García**

**San Luis Potosí, S. L. P.
Octubre 2016**



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Facultad de Contaduría y Administración
División de Estudios de Posgrado

Tesis

Fuentes de financiamiento del sector público para las PYMES del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en San Luis Potosí. El caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.

Que presenta

C.P. Alfredo Lecona Díaz de León.

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración con énfasis en Negocios

Director
Dra. Patricia Hernández García

Asesor
Dra. Mónica Hernández Madrigal

Asesor
M.A. Élfego Ramírez Flores

San Luis Potosí, S. L. P.,
Octubre 2016.



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Sistema de Bibliotecas
Dirección de Biblioteca Virtual
Zona Universitaria C.P. 78290 Tel. 8262306,
San Luis Potosí, S.L.P. México



El que suscribe Alfredo Lecona Díaz de León, en el carácter de autora y titular de la tesis que lleva por nombre: **“Fuentes de financiamiento del sector público para las PYMES del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en San Luis Potosí. El caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.”** en lo sucesivo **“La Obra”**, autorizo a la Universidad Autónoma de San Luis Potosí para que lleve a cabo la divulgación de la obra en formato físico y electrónico, y sin fines de lucro.

La Universidad Autónoma de San Luis Potosí, se compromete a respetar en todo momento mi autoría y a otorgarme el crédito correspondiente.

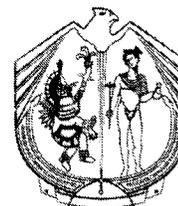
San Luis Potosí, S. L. P. a 11 de Octubre del 2016

Atentamente

Alfredo Lecona Díaz de León



Universidad Autónoma de San Luis Potosí
Facultad de Contaduría y Administración
División Estudios de Posgrado



Aclaración

El presente trabajo que lleva por título **“Fuentes de financiamiento del sector público para las PYMES del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en San Luis Potosí. El caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.”** se realizó entre Agosto de 2014 y Septiembre de 2016, bajo la dirección de la Dra. Patricia Hernández García.

Originalidad

Por este medio aseguro que he realizado este documento de tesis para fines académicos sin utilizar otros medios más que los indicados y sujetándome a la normativa de la institución.

Las referencias e información tomadas directa o indirectamente de otras fuentes se han definido en el texto como tales y se ha dado el debido crédito a las mismas.

La autora exime a la UASLP de las opiniones vertidas en este documento y asumen la responsabilidad total del mismo.

Este documento no ha sido sometido como tesis a ninguna otra institución nacional o internacional en forma parcial o total.

Si se autoriza a la UASLP para que divulgue este documento de tesis para fines académicos.

Atentamente

Alfredo Lecona Díaz de León

Índice de Contenido

Índice de Contenido	v
Índice de Tablas	vi
Índice de Figuras	vii
Agradecimientos	viii
Resumen	ix
Capítulo 1. Introducción.....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Problemática.....	2
1.3. Preguntas de investigación.....	4
1.4. Objetivo General.....	5
1.4.1. Objetivos específicos.....	5
1.5. Justificación.....	6
1.6. Delimitación del objeto de estudio.....	8
1.7. Hipótesis.....	12
Capítulo 2. Marco teórico	13
2.1. PyMEs en México.....	13
2.2. Planeación estratégica para PyMEs	13
2.2.1. Concepto.....	14
2.2.2. Estrategias de financiamiento para PyMEs	17
2.2.3. Factores que influyen en la necesidad de un financiamiento.....	21
2.3. Requerimientos para el financiamiento de las PyMEs en México.....	27
2.4. Programas gubernamentales de apoyo y financiamiento para PyMEs	28
2.4.1. Factores claves para requerir un financiamiento en el país.....	50
2.5. Análisis financiero en las PyMEs	51
2.5.1 Análisis horizontal y vertical.....	52
2.5.2. Razones financieras.....	53
2.5.3. Informes financieros.....	57
Capítulo 3. Metodología.....	59
3.1. Introducción.....	59
3.2. Diseño de la investigación.....	59
3.3. Definición y medición de las variables.....	60
3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos.....	61
3.5. Unidad de objeto de estudio.....	62
3.6. Validez y confiabilidad de los datos	63
3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	64
Capítulo 4. Análisis de resultados.....	66
4.1. Determinación de las necesidades de financiamiento.....	66
4.1.1. Análisis vertical.....	66
4.1.2. Análisis horizontal.....	70
4.1.3. Análisis razones financieras.....	74
4.1.3.1. Análisis de liquidez.....	74
4.1.3.2. Análisis de rentabilidad.....	76
4.1.3.3. Análisis de apalancamiento.....	79
4.1.3.4. Análisis de tendencia.....	80
4.2. Análisis de las fuentes de financiamiento gubernamentales de apoyo a MiPyMEs	82
4.3. Análisis de métricos para el financiamiento.....	83
Capítulo 5. Conclusiones	86
Referencias.....	96

Índice de Tablas

Tabla 1. Clasificación de empresas.....	2
Tabla 2. Obtención de Información y análisis de datos.....	64
Tabla 3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos.....	65
Tabla 4. Análisis de liquidez.....	74
Tabla 5. Análisis de rentabilidad.....	77
Tabla 6. Análisis de apalancamiento.....	79
Tabla 7. Programas de apoyo MiPyMEs	82
Tabla 8. Métricos financieros.....	83

Índice de Figuras

Figura 1. Fuentes de financiamiento más utilizadas por PyMEs	21
Figura 2. Estado de posición financiera de la empresa de Enfriamiento S.A.....	66
Figura 3. Pasivos empresa de Enfriamiento S.A.....	68
Figura 4. Estado de resultados de la empresa de Enfriamiento S.A.....	68
Figura 5. Utilidad en base a ingresos de la empresa de Enfriamiento S.A.....	68
Figura 6. Análisis horizontal Estado de posición financiera de la empresa de Enfriamiento S.A.....	71
Figura 7. Segmentación del Capital de la empresa de Enfriamiento S.A.....	72
Figura 8. Análisis horizontal Estado de resultados de la empresa de Enfriamiento S.A.....	73
Figura 9. Egresos de la empresa de Enfriamiento S.A.....	74
Figura 10. Razón de liquidez de la empresa de Enfriamiento S.A.....	75
Figura 11. Margen de utilidad neta de la empresa de Enfriamiento S.A.....	78
Figura 12. Razón de apalancamiento de la empresa de Enfriamiento S.A.....	80
Figura 13. Análisis de Tendencia de la empresa de Enfriamiento S.A.....	81

Agradecimientos

Gracias a mi tutora la Dra. Patricia Hernández por todo su apoyo, paciencia, dedicación, motivación, criterio y aliento durante todo el proceso de elaboración de esta tesis, ya que sin este soporte no hubiera sido esto posible.

Gracias a mi familia, en especial a mis padres y a mi hermano por siempre estar a mi lado durante toda esta etapa de mi vida, por su apoyo, sus consejos, paciencia y palabras de motivación para poder culminar este proceso, han sido el pilar más importante de mi vida y la principal fuente de motivación para todos mis logros.

Gracias a todos los docentes que me forjaron durante mi estancia en esta maestría, por impartir su conocimiento y buscar que logremos nuestros objetivos, de igual manera al personal administrativo de esta institución por su apoyo en todo momento.

También agradezco a mis amigos y compañeros que vivimos esta etapa juntos y que nos brindamos en todo momento el apoyo incondicional y que de igual manera durante este tiempo hemos tenido cambios en nuestras vidas y siempre estuvimos juntos.

De igual manera agradezco a todas aquellas personas que con sus buenos consejos y apoyo emocional me impulsaron a emprender esta aventura y se mantuvieron conmigo durante todo el proceso.

Finalmente gracias la Universidad Autónoma de San Luis Potosí, por permitirme formar parte de su prestigiosa lista de egresados y que de igual manera me abren las puertas para nuevas oportunidades laborales y profesionales.

Resumen

En México, las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) representan una de las principales fuerzas que sostienen la economía nacional. Empleando a dos terceras partes de la población activa de nuestro país, dichas empresas han demostrado ser un pilar fundamental en el crecimiento y desarrollo económico y social. A pesar de todas estas cualidades, este sector de la economía no ha sido apoyado lo suficiente por las instituciones gubernamentales o privadas, para fomentar su crecimiento, expansión y desarrollo. En la actualidad, se publican estadísticas pesimistas sobre el período de sobrevivencia de estas empresas, haciendo más difícil que los empresarios busquen nuevas oportunidades de negocios que se refleje en mayor empleo y más productividad.

El propósito de este trabajo consiste en identificar las necesidades de financiamiento de las MiPyMEs del sector automotriz, especializadas en el sistema de enfriamiento, en la ciudad de San Luis Potosí, y proponer las opciones más viables de las fuentes de financiamiento del sector público para el crecimiento del negocio. Para lograr lo anterior, el proceso de investigación se aplicó a una empresa de la localidad que actualmente busca un financiamiento externo de carácter público para apoyar su estrategia de crecimiento y diversificación de productos, la cual se conoce como la empresa de Enfriamiento Automotriz, S.A. en este trabajo.

Asimismo, se llevó a cabo un análisis comparativo en relación con las características de los diferentes programas de apoyo financiero que ofrecen las instituciones públicas hacia las MiPyMEs en México. Así, se pretende tener una visión completa del panorama de opciones y requisitos que se tienen que cumplir para lograr ser un candidato viable para tener acceso a estos apoyos.

Durante la realización de este caso de estudio se determinó que las mejores opciones de financiamiento que se están ofreciendo en la actualidad son las de los programas de reciente creación como lo es el INADEM, ya que es el programa que ofrece más apoyo en la actualidad.

Analizando los resultados financieros de la organización, se identificó que la empresa bajo estudio tiene un fuerte apalancamiento por parte de terceros, ya que la razón de endeudamiento tiene como resultado un 97%, lo que significa que sus activos totales están financiados en esta proporción por terceros, y dado que la empresa tuvo como meta la expansión y creación de nuevos productos y servicios, la mejor opción es buscar un apoyo gubernamental cuyo monto se aplique a fondo perdido, ya que al ser sujeto de un nuevo préstamo, su razón de endeudamiento se verá directamente afectada, por lo que será necesaria una reestructuración financiera para que sea un esquema sostenible a largo plazo por medio de una inyección en capital para fundamentar solvencia y continuidad en las operaciones de la empresa.

Finalmente es importante mencionar que las empresas deben realizar un análisis financiero, posteriormente comparar los resultados con las metas de la administración y a partir de ello, revisar los programas de financiamiento y apoyo gubernamental, para seleccionar aquél que mejor beneficie a la organización, tanto en desempeño financiero como operativo.

Capítulo 1. Introducción

1.1. Antecedentes.

La mayoría de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) que inician operaciones en nuestro país se enfrentan a diversos problemas desde su período pre-operativo, como por ejemplo la inversión monetaria requerida. Los problemas de liquidez dentro de una empresa pueden llevar a la quiebra del negocio (Ramírez, 2011).

La falta de capital y de apoyo, por medio de financiamientos públicos o privados, constituye el principal factor por el que muchas empresas no inician operaciones en el país, frenando a los emprendedores que buscan una oportunidad para iniciar sus propios negocios en un mercado laboral saturado (Ramírez, 2011).

El uso de financiamiento externo para la operación de una empresa nueva puede definir la duración y la estabilidad económica de la misma durante los primeros años de operación, que es el periodo crítico en el cual es necesario el sustento económico para poder inyectar capital y así cubrir los costos de operación, mercadotecnia, administrativos y de ventas que la empresa requiere para establecer su lugar en el mercado. En la actualidad, el problema con el financiamiento que se ofrece a las nuevas empresas es que es caro, cobrando tasas de interés de hasta el 45% anual (Banco de México, 2012). Esta situación obliga a los emprendedores y a los inversionistas del proyecto a tener un plan de negocios bien estructurado con proyecciones a corto plazo que puedan cubrir los costos del financiamiento.

Hoy en día existen programas de gobierno, créditos bancarios e incluso empresas privadas que se dedican a financiar la inversión de las nuevas empresas en nuestro país, tales como, el programa emprendedor del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, el fondo PYME que ofrece la Secretaría de Economía o el

Programa Integral de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas (PIAPyME) que ofrece la oportunidad de iniciar operaciones entre países que forman parte del tratado de libre comercio; sin embargo, son programas que la mayoría de los empresarios mexicanos desconocen y no utilizan (Arroyo, 2008).

La clasificación de las empresas de acuerdo con el criterio de la Secretaría de Economía al 30 de junio de 2009 y vigente a la fecha se lleva a cabo con base en el número de empleados y de acuerdo con el volumen de ventas, es decir, una combinación de ambos de conformidad con la tabla 1:

Tabla 1. Clasificación de empresas

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

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), (2007). Estadísticas por tamaño de empresa y estado. *México: Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado de: <http://www.siem.gob.mx>.

1.2. Problemática.

El organismo del Gobierno Federal Pro México (2011), perteneciente a la Secretaría de Economía indica que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años, así como por el alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional (Pro México, 2011). De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PyMEs que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

Debido a la gran importancia de las MiPyMEs en nuestro país, es necesario instrumentar acciones para mejorar el ambiente económico y apoyar directamente a las empresas, con el fin de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento, desarrollo y consolidación (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011).

Los estudios para identificar los problemas de las PyMEs presentan dos tipos de enfoques que se identifican como “externo” e “interno”. El enfoque externo se caracteriza por problemas que afectan a las PyMEs, pero que son más del tipo macroeconómico y en donde las PyMEs no tienen influencia en su solución (o no es su razón de ser). Por su parte, el enfoque interno se caracteriza por problemas derivados de la gestión propia del negocio y del sector económico al que pertenecen, donde las PyMEs son responsables de su solución y mejora (González, 2007).

La problemática de las PyMEs se resume en los siguientes puntos (González, 2007):

- Organización: falta de estructura formal, falta de sistematización de sus operaciones y actividades, falta de políticas escritas, falta de supervisión y de estándares de desempeño.
- Recursos Humanos: falta de capacitación, excesiva rotación de personal, falta de seguridad e higiene.
- Mercadotecnia: falta de conocimiento real de su competencia, falta de utilización de técnicas mercadológicas para dar a conocer su producto y adecuarlo a las necesidades del consumidor.
- Producción: falta de técnicas para planear la producción, falta de medición y control de la calidad, falta de sistematización de los procedimientos de producción, deficiencias en su sistema de compras, incapacidad de surtir pedidos grandes, mala distribución del trabajo y de las instalaciones, deficiente nivel de

productividad.

- Innovación tecnológica: tecnología antigua y obsoleta, sin medidas anticontaminantes.
- Contabilidad: escasez de registros contables, costos mal determinados, costos ocultos y determinación de precios que no cubren los costos totales.
- Finanzas: falta de conocimiento para analizar los estados financieros, falta de acceso a créditos convenientes para la empresa, falta de utilización de recursos financieros para cubrir sus operaciones.
- Fiscal: excesiva regulación fiscal, desconocimiento de sus obligaciones y cumplimiento así como nuevas misceláneas fiscales con la entrada de cada administración y cambios en las existentes.

Dentro de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento y los complicados requisitos para poder tramitarlo en una institución bancaria. Otro factor que afecta el desarrollo de las PyMEs en el país es el desconocimiento de los apoyos gubernamentales que se ofrecen y sus beneficios (Economía, Pro México, 2014).

1.3. Preguntas de investigación.

- ¿Cuál es la estructura financiera que detona la necesidad de un financiamiento en las empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí?
- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones públicas para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí?

- ¿Cuáles son los requisitos que establecen las instituciones públicas para otorgar financiamientos para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí?
- ¿Cuáles son las tasas de interés más adecuadas que cobran las instituciones públicas en los financiamientos para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí?
- ¿Cuáles son los métricos que permiten medir el crecimiento de las empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento, que cuentan con financiamiento de instituciones públicas en la ciudad de San Luis Potosí?

1.4. Objetivo General.

Identificar las necesidades de financiamiento de las MiPyMEs del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí, y proponer las opciones más viables de las fuentes de financiamiento del sector público para el crecimiento del negocio, el caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz, S.A.

1.4.1. Objetivos específicos.

- Identificar la necesidad de financiamiento en las empresas del sector automotriz especializado en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí, el caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.
- Conocer las fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones públicas para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí.
- Analizar los requisitos que establecen las instituciones públicas para otorgar financiamientos para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí.

- Comparar las diferentes tasas de interés que tienen las fuentes de financiamiento del sector público para determinar las ventajas o desventajas de cada una de las opciones.
- Proponer métricos para medir el desempeño financiero de las empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento una vez obtenido el crédito requerido, el caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.

1.5. Justificación.

Obtener financiamiento es un recurso que las MiPyMEs deben de manejar de forma adecuada, ya que además de proveerlas de capital les permite asegurar la continuidad del negocio y todas sus operaciones. Siendo que las MiPyMEs constituyen más del 90% del sector empresarial y generan más del 70% del empleo, se requiere que logren modernizarse para mejorar su competitividad y así mantener y/o expandir sus mercados en los ámbitos nacional e internacional (Sánchez & Valdés, 2011).

La competitividad se ve como un concepto dinámico que se va transformando a través del tiempo, pues algunos de los factores determinantes para poder llevar a cabo estrategias exitosas han quedado en el pasado, o han dejado de estar vigentes, mientras por otro lado surgen nuevas teorías y lineamientos para competir en los mercados globalizados (Estrada & Sánchez 2009).

Estadísticamente, el 91% de las empresas que son creadas cada año no sobreviven a su tercer año de operaciones, mientras que solo 8% de los negocios en México tienen acceso a fuentes formales de financiamiento lo que indica una falta de estrategia financiera por parte de los inversionistas en reconocer los costos directos e indirectos en los que tendrán que incurrir para el funcionamiento del negocio (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011).

Las MiPyMEs en México se han desarrollado en las últimas décadas en un

proceso globalizado, en donde algunos de los obstáculos que han enfrentado en los mercados locales e internacionales, son la falta de capacitación, profesionalización, innovación tecnológica y financiamiento, entre otros aspectos. Las MiPyMEs deben incluir la productividad y competitividad en sus estrategias a corto y largo plazo, a fin de poder incursionar y mantenerse en economías globales; considerando como productividad el uso eficaz y eficiente de los recursos materiales, humanos y tecnológicos para la generación de productos y servicios de calidad, esto es, sin deficiencias que afecten las relaciones con el cliente (Sánchez & Valdés, 2011).

Las empresas no deben apoyar su éxito únicamente en los estándares de calidad y productividad, sino también en su competitividad, produciendo y comercializando sus productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales (Porter, 1985; citado en Sánchez & Valdés, 2011). Las MiPyMEs mexicanas deben ser capaces de ofrecer productos o servicios con las condiciones demandadas en el mercado, tanto nacional como internacional, apoyados principalmente por un auténtico liderazgo desde la gerencia (Sánchez & Valdés, 2011).

La falta de conocimiento en programas gubernamentales, apoyos bancarios y créditos de empresas privadas provoca que los emprendedores detengan sus ideas de negocio y sus planes de expansión lo que finalmente provoca un estancamiento en la economía del país, cuando las MiPyMEs constituyen la columna de la economía. Es importante entender que, para soportar el crecimiento y el desarrollo de nuevas estrategias de mercado, financieras y operacionales, es necesario un crédito o préstamo bien manejado sin poner en riesgo la integridad de la empresa y teniendo bien claros los objetivos y las estrategias a seguir con el uso de ese recurso obtenido (García de León, 2002).

La globalización afecta a las MiPyMEs en el logro eficiente de sus objetivos, por

lo que como apoyo al proceso de mejora de resultados, el gobierno desarrolla programas enfocados a resolver aquellas actividades que obstaculizan su desarrollo. Dichos programas que derivan de los impuestos de los contribuyentes, resultando un beneficio para la comunidad, al enfocarse en los sectores que pueden incidir en el desarrollo económico y social del país (Sánchez & Valdés, 2011). De esta manera, el conocer fuentes de financiamiento gubernamentales enfocados a las empresas, y por otro lado conocer las necesidades de financiamiento de las organizaciones, permite conjuntar de manera eficiente tanto la oferta como la demanda de inversión y financiamiento en México, en específico para las empresas dedicadas al enfriamiento automotriz. Como resultado del proceso de globalización y sus retos locales, los instrumentos de apoyo para las pequeñas empresas se deben desarrollar con un enfoque más allá del regional (Dussel, 2004).

1.6. Delimitación del objeto de estudio.

Esta investigación se realizó en la empresa Enfriamiento Automotriz S.A., especializada en la comercialización de autopartes para el sector automotriz e industrial, principalmente en el sistema de enfriamiento. Se encuentra ubicada en la ciudad de San Luis Potosí dentro del estado del mismo nombre, mientras que la matriz se ubica en el estado de Chihuahua. La empresa inició operaciones en el año 2011 y cuenta con 10 empleados, siendo catalogada como PyME de acuerdo con la Secretaría de Economía.

El mercado de autopartes con especialización en el sistema de enfriamiento en el estado de San Luis Potosí está conformado por un número significativo de empresas, las cuales a través de los años han logrado tener su nicho de mercado y desarrollar la lealtad de sus clientes con el paso del tiempo. Entre los principales competidores de Enfriamiento Automotriz S. A. destacan los siguientes:

- Distribuidora Phar de San Luis Potosí S.A. de C.V.: empresa dedicada a la venta de radiadores automotrices e industriales así como a las autopartes del sistema de enfriamiento como lo son bombas de agua, condensadores, calefactores, entre otros, con sede en la ciudad de Monterrey, N.L. y con más de 30 años de experiencia en el ramo.
- Colme S.A. de C.V.: empresa dedicada a la comercialización de autopartes del sistema de enfriamiento especializada en la manufactura y la comercialización de paneles industriales en la ciudad de San Luis Potosí, con tres años establecida en el estado, la cual cuenta con dos sucursales en la ciudad.
- Deyac S.A. de C.V.: empresa dedicada a la importación de radiadores y condensadores automotrices e industriales originarios de China, con presencia en más de 10 estados de la república mexicana y con bodegas en la ciudad de San Luis Potosí, Guadalajara y Monterrey las cuales sirven para distribuir productos a las demás sucursales. Esta empresa cuenta con más de 15 años de experiencia en el ramo.
- Autopartes del Centro S.A. de C.V.: empresa dedicada a la importación de autopartes de colisión y sistemas de enfriamiento automotriz e industrial, con más de 15 años de establecida en la región la cual cuenta con tres sucursales en la ciudad de San Luis Potosí y dos en la zona media del estado.
- Radiadores Unidos S.A. de C.V.: empresa dedicada la comercialización de autopartes en la zona media del país; su matriz se encuentra en el estado de Querétaro, tiene más de 30 años en el ramo y acapara en el estado de San Luis Potosí más del 20% del mercado de refacciones originales. Cuenta con sucursales en la ciudad de México, Puebla y Pachuca.

Estas empresas son las que se identifican como competidores directos, las cuales cuentan con experiencia en el mercado e infraestructura para poder hacer frente a los planes de crecimiento de la compañía bajo estudio. En este sentido, al representar una amenaza para la empresa es importante tenerlos bien identificados.

Al ser una de las compañías más jóvenes del sector es fundamental que se siga posicionando en el mercado local. La empresa bajo estudio se encuentra en proceso de crecimiento y expansión de su mercado. En la actualidad cuenta con más del 20% del mercado de los proveedores de partes de enfriamiento en la ciudad capital del estado de San Luis Potosí, considerando una base de datos de más de 50 talleres y empresas que se encuentran en la ciudad dedicadas a este giro o que requieren de sus servicios. Con base en esta información, la empresa da servicio a más de 18 de estos talleres especializados. Sin embargo, actualmente busca ampliar su mercado al 50% suministrando partes a 25 talleres o más y ofreciendo más productos y servicios.

La empresa busca ampliar su gama de productos con refacciones de suspensión hidráulicas así como partes del sistema de frenos y de combustión interna para motores automotrices e industriales, con lo cual puede complementar los productos que actualmente ofrece. Para poder llevar a cabo esta expansión, es necesario obtener una inyección de capital con el fin de abastecer la bodega con más de 2,000 piezas de suspensión hidráulicas y frenos y así satisfacer la necesidad de los clientes mencionados. Teniendo en cuenta que cada pieza cuesta en promedio \$150 pesos más gastos de envío, sería necesario un apoyo financiero de \$300,000 mil pesos aproximadamente para la adquisición de mercancía. Con esta expansión de productos y servicios se podría esperar un aumento en los ingresos de la compañía de un 35% iniciando con el programa de comercialización de estas piezas.

De igual manera, se busca ampliar los servicios que se ofrecen en el área automotriz de la empresa, al abastecer la bodega con productos relacionados con la suspensión y frenos. También se buscaría ofrecer los servicios de mantenimiento y reparación de partes de suspensión hidráulica automotriz e industrial, así como servicios preventivos y de seguridad como la revisión del sistema de frenado y de combustión interna automotriz, los cuales complementarían los de enfriamiento que actualmente se ofrecen. Estos servicios requieren de una inversión de dos grúas hidráulicas de \$60,000 pesos cada una, lo cual permitirá aumentar los ingresos de mano de obra ofrecidos en la bodega en un 25% durante los primeros meses, esperando lograr un aumento en los ingresos de servicio de más del 50% para el final del período fiscal.

Por medio de esta expansión, la empresa espera aumentar su cartera de clientes constantes de 18 a más de 25 en un período de tres meses después de la inversión en los productos, con el fin de recuperar el monto invertido en un año de operaciones y así pagar el financiamiento obtenido para seguir con la estrategia de expansión y crecimiento en los siguientes períodos debido a que se tiene contemplado desarrollar una estrategia a largo plazo que permita la compra-venta de refacciones para montacargas y grúas industriales y así complementar los servicios y productos ofrecidos. De tal modo, se conseguirán más clientes de empresas productivas derivado del crecimiento en el ambiente industrial que ha tenido la ciudad de San Luis Potosí.

Esta estrategia de diversificación de productos nace de la necesidad de proveedores de productos del sistema de enfriamiento y de servicios preventivos y de mantenimiento industriales que ha sido detectada en la región, derivada de la expansión industrial de empresas multinacionales que se están estableciendo en la ciudad las cuales demandan proveedores de estos productos y servicios que logren cumplir los parámetros de calidad que requieren.

1.7. Hipótesis.

- La estructura financiera de las empresas del sector automotriz especializado en el sistema de enfriamiento, el caso de la empresa Enfriamiento Automotriz, S.A. de la ciudad de San Luis Potosí, requiere financiamiento.
- A una menor tasa de interés se exigen mayores requisitos para el otorgamiento de créditos por parte de las instituciones públicas en los financiamientos para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí.
- El establecimiento de métricos permite conocer el crecimiento financiero de las empresas, el caso de la empresa Enfriamiento Automotriz, S.A. de la ciudad de San Luis Potosí.

Capítulo 2. Marco teórico

II.1. PyMEs en México.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) son relevantes en México, tanto en lo que se refiere a producto, como a personal ocupado y, a número de establecimientos. Según los resultados preliminares de los censos económicos, en 2008 había 5,194,811 unidades que realizaron alguna actividad económica y en las cuales se encuentran laborando 27,748,563 personas (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011). De estos totales, el 97.9% de las unidades y el 87.2% del personal ocupado correspondieron en conjunto a la industria manufacturera, al comercio y a los servicios (Pavón, 2010). Según estimaciones del Banco de México, las PyMEs proporcionan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y representan el 99.6% de las unidades económicas (Banco de México, 2012). De igual manera, estas entidades económicas aportan con el 64% del empleo (Secretaría de Economía, 2009).

La contribución de las PyMEs mexicanas en la economía es relevante, sin embargo aún no han logrado posicionarse como proveedoras permanentes de grandes empresas, por lo tanto su posición en el mercado global es baja. Además su tasa de mortalidad es significativa, ya que de las 200 mil empresas que cada año inician operaciones en México, solo 35 mil sobreviven al menos dos años; por otro lado 25% de las mismas tienen escasas posibilidades de desarrollo y solo 10% pueden ser parte de la economía formal. En tanto que las microempresas, de cada diez que surgen, ocho desaparecen al primer año de operaciones, incrementando con ello la mortalidad, por lo que se convierte en un factor prioritario para analizar por parte de las instituciones gubernamentales (Pavón, 2010).

Algunos factores internos que frenan el desarrollo son la estructura organizacional simplificada, las deficiencias en el gobierno corporativo, los temas de producción, el

costo de introducción y mantenimiento de nuevas tecnologías. Por otro lado los factores externos que de igual manera limitan el desarrollo de la organización son el comercio internacional y barreras relacionadas, los tramites ante instituciones gubernamentales para la constituciones de la organización, así como la corrupción (Pavón, 2010).

De acuerdo con estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el ultimo dato recabado en 2009 muestra que existen mas de 5.1 millones de unidades económicas activas o MiPymes que dan empleo a mas de 27 millones de personas en nuestro país, con un promedio de 5.4 empleados por empresa. La naturaleza de estas empresas familiares es de financiamiento interno, con recursos propios de los accionistas, en ocasiones cuentan con inversión externa de relaciones directas o cercanas como familiares, los cuales son vistos de fondo muerto por la poca probabilidad de recuperar la inversión en el corto plazo (INEGI, 2011).

Las empresas familiares nacen por lo general de la propuesta de sus fundadores que buscan el deseo de construir su patrimonio y asegurar el futuro de sus parientes como lo son sus hijos y familiares directos. En ocasiones lo hacen para encontrar una salida al desempleo o para aprovechar algún activo o conocimiento disponible y que se busca rentabilizar. Es importante mencionar que la naturaleza propia de estas empresas es de una falta de profesionalización lo que lleva a malos manejamos financieros y la gran mayoría de las veces al cierre de operaciones en sus primeros años (Vázquez, 2007).

2.2. Planeación estratégica para PyMEs.

2.2.1. Concepto.

La planeación estratégica se ve como el esfuerzo sistemático de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicas para desarrollar

planes detallados y así lograr los objetivos y propósitos implementados por la compañía. (Steiner, 1983).

También es el proceso mental que realiza generalmente año con año el equipo directivo para diseñar e implementar el plan estratégico que le permitirá enfrentar con éxito el cambio organizacional (Álvarez, 2006). Otra definición de la planeación estratégica afirma que es el arte y la ciencia de formular, implantar y evaluar las decisiones a través de las funciones que permitan a una empresa lograr sus objetivos (David, 2003).

Siempre que la planeación se utilice para redefinir y mejorar la forma de dirigir el negocio (empresa, organización), planear será tan importante como realizar acciones cotidianas. La planeación incrementa significativamente la posibilidad de que gran parte de las actividades y recursos de la organización sean transformadas en utilidades para el negocio, disminuyendo también con ella el nivel de vulnerabilidad. La falta de planeación conduce al desorden y al desperdicio organizacional (Álvarez, 2006).

La planeación estratégica es el proceso estructurado que debe realizar la empresa para proyectarse y lograr desarrollarse en un ambiente difícil, que evoluciona constantemente, con altos estándares de calidad y violento. Para poder hacer frente a el reto de competir en los mercados, deben adaptarse e interactuar de manera armónica con el entorno. El proceso de elaboración de estrategias tiene un conjunto de pasos mediante los cuales la organización analiza su pasado, el presente y establece como la organización espera afrontar el futuro y que camino deberá tomar para la toma de decisiones (Restrepo, et al, 2010).

El concepto de planeación estratégica involucra una gran cantidad de elementos de la organización pero indiscutiblemente incluye el proceso de decisión de cómo asignar los recursos entre las diferentes líneas del negocio para lograr la mayor

eficiencia de los mismos, por su parte, el aspecto financiero de la planeación estratégica analiza como asignar un particular recurso que es el capital y el flujo de efectivo a las áreas que mayor rendimiento brinden para el negocio (Germán, 2003) .

La planeación estratégica es la toma analizada y sistemática de decisiones que incluyen propósitos y objetivos que afectan o deberían afectar toda la empresa durante largos periodos. Es una planeación que incluye plazos más largos y estructurados, es más amplia y se desarrolla en los niveles jerárquicos más elevados de la empresa, es decir, en el nivel de los socios y accionistas. Es un proceso continuo de toma de decisiones estratégicas que no se preocupa por anticipar decisiones que deban tomarse en el futuro, sino por considerar las implicaciones futuras de las decisiones que deban tomarse en el presente y prepararse para las mismas (Chiavenato, 2001).

La planeación estratégica se ve como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones de diferentes disciplinas que permitan a una empresa alcanzar sus objetivos. Se enfoca en integrar la administración, la mercadotecnia, las finanzas, producción y operaciones, investigación y desarrollo entre otras áreas para lograr el éxito de la organización (Fred, 2013).

Los propósitos generales de un plan estratégico requieren (Álvarez, 2006):

- Contar con una metodología práctica que le permita a la organización formular y redefinir periódicamente objetivos y estrategias del negocio.
- Orientar los esfuerzos de la organización hacia la consolidación de su visión, su misión, sus objetivos y su posición competitiva.
- Desarrollar los objetivos específicos de cada área de especialidad (mercadotecnia, ventas, finanzas, recursos humanos, administración, ingeniería, calidad, producción, etc.) congruentes con la visión y misión del negocio.

- Desarrollar los planes de mejora que aceleren el nivel de evolución competitiva de la organización.
- Garantizar mediante un seguimiento adecuado, el cumplimiento de los objetivos.

2.2.2. Estrategias de financiamiento para PyMEs.

Las fuentes de recursos en las empresas pueden ser internas y externas, son de origen interno cuando los socios aportan directamente de su patrimonio, y externas cuando los recursos son proporcionados por otras entidades diferentes que prestan esos recursos a cambio del pago de intereses y comisiones ya sean de origen público o privado, pero sin intervenir en la toma de decisiones de la empresa que obtiene los recursos. El comienzo de este siglo inició con un entorno mundial caracterizado relaciones globales más estrechas entre los países, la conexión de las finanzas mundiales, los lazos en la producción, el comercio global, el modo de vida y los patrones de consumo cada vez más exigentes, han integrado las actividades de negocios a escala mundial (Anzola, 2002).

Las economías del mundo entero han dirigido su mirada hacia el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), pues se han identificado como un sector que en los últimos años aporta de manera importante al Producto Interno Bruto (PIB) de los países, independientemente del nivel de desarrollo económico y social que estos tengan. En el pasado se pensaba que para poder crecer como empresa era necesario crear estructuras de negocio más grandes y complejas y más jerarquizadas, sin embargo este modelo de negocios cambia cuando se analiza el éxito de la industria Japonesa, de la Italiana y de otros grupos empresariales en el contexto mundial en donde la estructura es diferente con negocios pequeños capaces de

innovar procesos más rápido, crear una mejor experiencia para los clientes y dar un trato más directo a los mismos (Velásquez, 2004).

Enfrentado al reto de la globalización de los mercados mundiales en México, es fundamental el replanteamiento de las grandes empresas para hacerlas competitivas, pero también exige la creación de pequeñas empresas preparadas y con una planeación definida para que sirvan como detonador del desarrollo nacional, como generador de empleos tan necesarios en nuestro país y como factor de equilibrio de aquellas empresas transnacionales que buscan acaparar todo el mercado nacional. Las empresas más afectadas han sido aquellas que por su tamaño, integridad y falta de reservas de capital no han podido sostener un agresivo nivel de competencia global y han caído ante estos grandes retos cerrando sus operaciones día con día. La pequeña empresa constituye una de las grandes oportunidades para los países que, como el nuestro, quieren competir y exportar sus productos. En los países Asiáticos la mayoría de las empresas son familiares o pequeñas que han alcanzado elevados estándares de competitividad por la forma en que son administradas derivado de sus factores culturales, con técnicas sencillas y eficientes, siempre buscando los más altos estándares en calidad y de esta manera han logrado colocar sus productos en mercados internacionales sin necesidad de algún apoyo de empresas de mayor tamaño ni de apoyos gubernamentales (Bateman & Snell, 2005).

El tema de la calidad se está volviendo un factor de mayor relevancia para las Pymes y la han venido incorporando en sus centros de negocios y objetivos principales para poder competir en los mercados abiertos. En los últimos años, en gestión de calidad se han certificado cerca de 600 empresas. Por medio de estas certificaciones aumenta la confianza del comprador nacional e internacional y esto genera una carta de presentación para las Pymes ante el desarrollo de sus productos (Velásquez, 2004).

En Latinoamérica 9 de cada 10 empresas son pequeñas, abarcan todos los sectores económicos tanto de comercialización como de manufactura y su crecimiento y desarrollo sostenido puede asegurar un cambio radical en cualquier país, con un potencial para desarrollar una rentabilidad sostenida y duradera. Para poder preservar a estas empresas sin la protección de los aranceles de importación, es necesario hacer cambios estructurales en todos los niveles gubernamentales y sociales, mejorando las políticas públicas orientadas las MiPyMEs para así aumentar su capacidad de desarrollo y fomentar el nacimiento de nuevas entes económicas(García de León, 2002).

En 2008, la evolución de las opciones de financiamiento para las empresas se deterioró y se vio retraída por las condiciones prevalecientes en los mercados financieros internacionales y sus efectos sobre los mercados locales. Esta tendencia continuó hasta 2009, y solo el crédito de la banca de desarrollo actuó como amortiguador y resistencia, al registrar a fines de este año, un incremento superior al 30% en su participación en las fuentes de financiamiento de las empresas con respecto a 2008 (Pavón, 2010).

Las MiPyMEs se caracterizan en general por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos dañinos en el ambiente macroeconómico. Pero las MiPyMEs debido a sus propias características y simplicidad, también enfrentan grandes desventajas (Pavón, 2010):

- Participación limitada en el comercio exterior: derivado de su falta de profesionalización y apoyo de las instituciones gubernamentales, así como de los trámites para poder exportar productos pues en México no es fácil enviar producto a otros mercados.

- Acceso limitado a fuentes de financiamiento: las opciones de financiamiento que ofrecen las instituciones gubernamentales para las empresas son muy pocas y de igual manera son de tramites complicados y confusos, además del trato burocratizado.
- Capacitación deficiente de sus recursos humanos: derivado de su falta de profesionalización no cuentan con un departamento de recursos humanos bien definido que ayude con la capacitación y adiestramiento continuo de los empleados.
- Falta de vinculación con el sector económico: falta integrarse de manera plena a la economía nacional para exponer su producto a diferentes mercados.
- Falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico: los procesos operativos y de desarrollo se encuentran estancados y no se busca la innovación de los mismos para aumentar la productividad.

Dentro de las estrategias que existen para poder financiar las operaciones de una MiPyME, destaca la opción de apoyo o financiamiento a través de una institución gubernamental, ya sea por medio de alguno de los programas que se ofrecen tanto por la Secretaría de Economía como por el Fondo PyME, y de igual manera obtener el financiamiento necesario por parte de una institución privada por medio de los paquetes que se ofrecen con tasas de interés que van desde el 18% hasta el 35% de interés anual (Banco de México, 2012). Las fuentes de financiamiento más utilizadas por las PyMEs se describen en la figura 1.

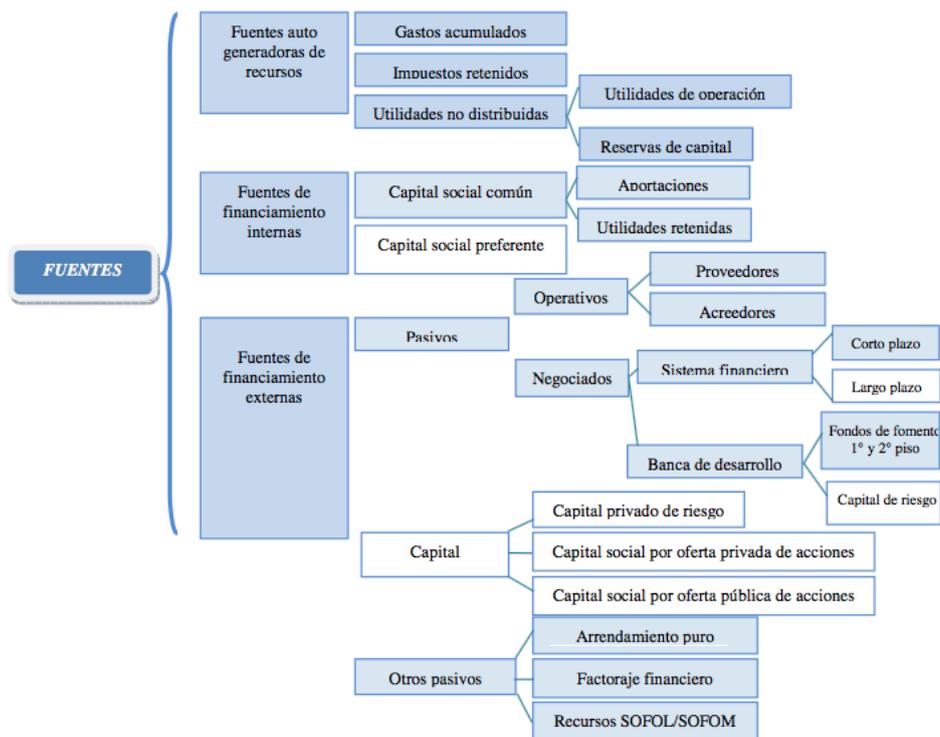


Figura 1. Fuentes de financiamiento más utilizadas por PyMEs.

Fuente: Pavón, L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las PyMEs en México.

Publicación de las Naciones Unidas, 226, 7-59.

2.2.3. Factores que influyen en la necesidad de un financiamiento.

La economía mundial interconectada y los fenómenos financieros que se presentan en ella han hecho ver a la globalización como un proceso de creciente internacionalización e interdependencia del capital financiero, industrial, humano, comercial, que permite la creación de nuevas relaciones económicas, políticas y sociales. De igual manera, permite el surgimiento de nuevos productos, mercados, procesos distributivos, productivos y de consumo más competitivo, con una rápida expansión y uso de la tecnología como no se observaba en el pasado. Como resultado, en la actualidad el mundo es una sociedad compuesta de organizaciones de diferentes tamaños las cuales a su vez tienen vida propia y social, identidad y un alto impacto en el entorno en el que se desarrollan (Ruíz, 2012).

La nueva apertura comercial de los mercados y los países, ha sido un nuevo

fenómeno para las empresas que vieron cómo nació, pero no sabían cómo actuar ni lo que conllevaría. Las empresas multinacionales o transnacionales que llegaron a México con la apertura comercial tienen mejores condiciones de financiamiento ya que pueden acceder a préstamos preferenciales en su país de origen y probablemente tengan mejor relación con proveedores logrando obtener precios más bajos, dando un fuerte combate a las pequeñas empresas que no tienen fácil acceso a préstamos, por lo tanto, repercute en los precios que se convierte en una variable determinante en el consumo de las personas (García, 2004).

Las MiPyMEs en la actualidad están constituidas por recursos específicos que les permiten llevar a cabo su actividad de manera coordinada y con objetivos específicos. Ante el fenómeno de la globalización, es fundamental reconocer la importancia que tiene para la producción de bienes o servicios una adecuada y profesional administración al interior de las organizaciones, como un efectivo proceso de desarrollo de sus actividades, habilidades y competencias que le permitan cumplir con sus objetivos, la cual debe además de comprenderse como un proceso continuo y de mejora constante en la planeación, organización, dirección, control e integración de sus actividades y procesos involucrando varios factores, entre ellos mayor conocimiento, técnicas pero también emociones por parte de quienes intervienen en él. En resumen, la globalización es un fenómeno que ha llegado a todas las empresas del mundo, ante ello las MiPyMEs necesitan estar preparadas y capacitadas para asegurar su permanencia en el mercado (Ruíz, 2012).

Es una realidad que la competencia dejó de ser un tema local o regional, ya que con el avance de las tecnologías de información y con el aumento en la demanda por productos con carácter mundial se tienen que diseñar estrategias para las PyMEs, que contemplen las amenazas y las oportunidades que este entorno representa. Estos

cambios en el entorno económico no son contemplados por los empresarios mexicanos en la actualidad, donde solo un 4% de las PyMEs están llevando a cabo operaciones con empresas en países diferentes a México, principalmente con Asia y Estados Unidos de América (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011).

Es de suma importancia la creación de programas y desarrollos de fácil acceso para las PyMEs en nuestro país, ya que de esta manera se podrá fomentar las inversiones que impacten en la economía del país a nivel global tomando en cuenta que al abrir la mentalidad de las empresas mexicanas al comercio internacional bien estructurado, se podrán aumentar las capacidades de todas las PyMEs, que por falta de información o miedo a un entorno globalizado no han logrado aumentar sus operaciones a estos niveles (Fondo Pyme, 2014).

En México solo dos de cada diez empresas que nacen al año siguen operaciones después de su tercer año de funcionamiento, y una sola se consolida después de diez años de operación (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011). La tasa de mortalidad de las PyMEs es alta, lo cual es común a todo el mundo, por ejemplo en Estados Unidos el 24% de las empresas de nueva creación cierran dos años después y 53% antes de los cuatro años. Por lo anterior, el riesgo de permanencia de las MiPyME es alto, lo que explica las altas tasas de interés que tienen que pagar para el crédito y la resistencia de las instituciones públicas y privadas para otorgárselos (Lecuona, 2008).

El crecimiento de una PYME está ligado a su capacidad para generar flujos de efectivo y capital. Desde este punto de vista, el capital ya sea interno o externo es vital para el éxito del negocio. Es aquí donde se generan los mayores problemas para el crecimiento. En México se ha desarrollado una batalla constante para crear el apoyo en las PyMEs por parte de las instituciones gubernamentales y privadas. Se ha detectado la

necesidad de apoyar el crecimiento de este sector de la economía, ya que constituye la cuarta fuente de ingresos y de generación de empleo en el país (Ruíz, 2012).

Los factores más importantes que afectan el desarrollo potencial de una PYME en México es la ausencia de profesionalización en sus actividades administrativas y la falta de capital para el desarrollo de sus actividades a fin de ser más competitivos a un nivel global (Lecuona, 2008). Las MiPyMEs ven la falta de créditos y apoyos financieros como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios, seguido de la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Los requisitos y tasas aplicadas por las instituciones financieras forman parte de los principales problemas para estas empresas, ya que se estas instituciones están enfocadas más en grandes compañías. Temas como la inseguridad, impuestos o inflación se ven como problemas en segundo término (Fondo PyMEs, 2014).

Desde la perspectiva de las instituciones financieras, la baja canalización del crédito a las PyMEs obedece a un conjunto de factores de naturaleza estructural bien identificados en la literatura, entre los que destacan (Lecuona, 2008):

- Alta mortalidad inherente a las PyMEs.
- Insuficiente información confiable sobre las empresas.
- Altos costos de transacción.
- Información asimétrica y selección adversa.
- Deficiencia del sistema jurídico.
- Estructuras de mercado poco competitivas.

Lo anterior debido a que las instituciones bancarias evitan el riesgo que implica el financiamiento a largo plazo a las pequeñas empresas. La principal causa de esto es que las instituciones bancarias tienen la ventaja de poder monitorear las cuentas de las compañías, lo cual les permite identificar aquellas que son candidatas o que tienen la

capacidad de hacerle frente a una obligación financiera, dejan fuera a los nuevos emprendedores (Gómez, 2009).

La necesidad o la falta de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas que están por empezar operaciones o que tienen planes de expansión y crecimiento, se refleja en las estrategias establecidas en el plan de negocios de una empresa. Analizar a profundidad los objetivos y la visión de la empresa para poder medir los tiempos y saber cuándo es necesario hacer uso de capital externo, permitirá no utilizar los recursos obtenidos en factores que no ayuden al crecimiento y a la visión del negocio, evitando costos de financiamiento innecesarios, y además no están siendo compensados con el aumento de utilidades o el crecimiento para lo cual se buscó el capital externo (Fondo PyMEs, 2014).

Derivado de esta importancia se han creado paquetes y apoyos para que estas empresas tengan la oportunidad de generar un mayor crecimiento y, en consecuencia, una estructura más sólida e incluso capacidades para competir en un mundo globalizado con mercados internacionales. Es importante cambiar la percepción del empresario y emprendedor mexicano, en la cual la primera opción para obtener un financiamiento externo son las instituciones bancarias que si bien ofrecen programas para las PyMEs en nuestro país, no siempre reflejan la opción más económica o con los mejores plazos de pago. De estos factores es de los que han nacido los programas de gobierno para fomentar la inversión y la generación de empleos; los cuales no son vistos por los emprendedores en el país, y es aquí donde se necesita la difusión adecuada por parte de las instituciones públicas para hacer notar los beneficios que representan ante las instituciones bancarias y que de esta manera siga creciendo este sector fomentando el autoempleo y la inversión (Ruíz, 2012).

Solo el 4% de la empresas en México utilizan algún tipo de financiamiento que ofrecen las instituciones gubernamentales y los apoyos del gobierno para fomentar la inversión y la creación de nuevos empleos (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2011). Esta información refleja el freno al crecimiento en este sector que representa la cuarta fuente de ingresos y de empleo; por lo anterior es urgente la difusión de estos programas, así como el acercamiento a los nuevos emprendedores, ofreciendo la opción del financiamiento externo con un plan de negocios bien estructurado que otorgue las fortalezas necesarias para hacer crecer las ideas en compañías tangibles que ofrezcan el desarrollo económico que el país necesita para un desarrollo acelerado (Ruíz, 2012).

Cabe mencionar que es peligroso suponer que la PyME tendrá éxito porque ya conoce el mercado. Siempre hay variables no contempladas que pueden influir en la viabilidad del proyecto: economía, competencia, fertilidad de mercado, perspectivas de crecimiento, etc. Un estudio de mercado, al ser realizado por un profesional en la materia, minimizará el riesgo de no contemplar algunas de estas variables. Esta información nos muestra que a través de los años de operación de una nueva empresa los emprendedores encuentran dificultades que en su momento de planeación no habían contemplado, es por ello que para poder obtener cualquier tipo de financiamiento para una nueva empresa se requiere de un plan de negocios bien estructurado. El plan de mercadotecnia detallará los objetivos, las estrategias y las actividades necesarias para ejecutar la comercialización así como su costo aproximado (Ruíz, 2012).

En esta parte del plan de negocios es donde el emprendedor debe analizar la posibilidad de obtener un financiamiento para el desarrollo de su empresa. Si ya se tiene establecido lo anterior, es posible solicitar apoyo a través de las secretarías gubernamentales que sirven de soporte subsidiado por parte del gobierno. Así, es

necesario analizar si es la mejor opción frente a créditos bancarios con tasas preferenciales (Fondo Pyme, 2014).

2.3. Requerimientos para el financiamiento de las PyMEs en México.

Para obtener algún tipo de financiamiento en México, es necesario cumplir con ciertos requisitos claves tanto financieros como administrativos, con el fin de demostrar la liquidez y la estructura interna adecuada de la empresa. Dentro de los requisitos generales que requieren la mayoría de las instituciones gubernamentales y privadas destacan los siguientes (García, 2004):

- Plan de negocios: estos requisitos se orientan hacia las empresas de nueva creación o de aquellas que ya están establecidas y tienen operaciones pero que están en busca de nuevas aperturas de sucursales en diferentes mercados. El plan de negocios que se requiere por parte de las instituciones debe estar sustentado con estudios de mercado, estudios de factibilidad, proyecciones financieras y presupuestos.
- Estados financieros: es un requisito que aplica para las empresas que ya están establecidas en el mercado y están en busca de algún financiamiento para sustentar sus operaciones o sus planes de crecimiento. En todos los casos son necesarios los estados financieros de la empresa mínimo de los últimos dos años de operaciones. Existen instituciones que solicitan los estados financieros de los últimos cinco años de operaciones. El fin de este requisito es conocer la capacidad financiera y económica de la empresa y comprobar que sea capaz de sustentar los pagos y los costos que implica el financiamiento externo.
- Documentación: dentro de la documentación necesaria para aplicar a estos financiamientos y programas de apoyo se encuentran las actas constitutivas, los poderes legales de los representantes legales, los comprobantes del domicilio

fiscal, los estados de cuenta bancarios y el consentimiento de los socios de la empresa o del interesado.

Los requisitos son necesarios para aplicar a algún tipo de financiamiento, así sea otorgado por empresas gubernamentales o privadas. Es importante tener en cuenta que estos requisitos varían dependiendo de cada institución y de los fines para los que se requiera el financiamiento ya que estos pueden variar si son con fines operativos o con fines de expansión y desarrollo de nuevos productos (García, 2004).

2.4. Programas gubernamentales de apoyo y financiamiento para PyMEs.

Una de las principales acciones que ha llevado a cabo el Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos, para apoyar a las pequeñas y medianas empresas ha sido la creación del Plan de Desarrollo, el cual está enfocado en acciones que faciliten el apoyo a estas empresas y el crecimiento de las mismas, sus principales acciones se concentran de la siguiente manera (Plan Nacional de Desarrollo, 2012):

1. **Financiamiento:** uno de los principales objetivos es facilitar el financiamiento a las MiPyMEs a través del otorgamiento de garantías a intermediarios financieros, bancarios y no bancarios. Las garantías son el instrumento por el cual el Gobierno Federal cubre parte proporcional del riesgo de los créditos que ofrecen los intermediarios financieros a las MiPyMEs, con su instrumentación se lograra disminuir el riesgo financiero, promover productos financieros especializados y competitivos para las empresas y así generar una nueva relación entre las instituciones financieras y las pequeñas empresas.
2. **Gestión:** ya que se busca simplificar el cumplimiento de la normatividad para facilitar la creación y el crecimiento de los negocios, en coordinación con los gobiernos estatales y municipales, se han instrumentado esquemas orientados a agilizar los procesos de trámites y servicios empresariales.

3. Capacitación y tecnología: para diseñar y apoyar esquemas de formación empresarial que responden a los requerimientos específicos de cada tipo de negocio. La capacitación es uno de los instrumentos que permite a las empresas ser más rentables y productivas a través de acciones de mejora y desarrollo de habilidades de los empresarios. Dentro de esta categoría se concentran los programas de capacitación a la medida de cada empresa, de igual manera enfocan la cultura empresarial y tienen como objetivo contribuir a mejorar los procesos administrativos y productivos de las empresas a través de la educación y orientación empresarial.
4. Comercialización: como el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución, considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. El apoyo a la inserción de las empresas nacionales a los mercados mediante estrategias que les permiten identificar oportunidades potenciales, ingresar y competir en ellos, al tiempo que desarrollan sus productos para cumplir con estándares cada vez más altos de calidad.
5. Innovación y desarrollo tecnológico: para maximizar su impacto en la ejecución de los proyectos, con esquemas de revolvencia multianual que permitan ir incrementando los montos de apoyo de los recursos otorgados para el desarrollo de las MiPyMEs y los emprendedores.

Existen diversos apoyos en México para emprendedores de un proyecto nuevo o de una empresa ya establecida, los cuales se ofrecen con el fin de darles el soporte necesario para poder llevar a cabo sus planes de crecimiento y darles un enfoque más globalizado y así tener operaciones en diferentes países (Secretaría de Economía, 2014).

1. Programa INADEM (Secretaría de Economía, 2014).

1.1. Objetivo del programa.

El Instituto Nacional del Emprendedor es órgano desconcentrada de la Secretaría de Economía; su objetivo es instrumentar, ejecutar y coordinar todo lo relacionado con la política nacional de apoyo a emprendedores, así como a las MiPyMEs; con la intención de impulsar la innovación, competitividad y proyección en los mercados nacionales e internacionales, así como incrementar su aportación y participación en los mismos, para aumentar su contribución al desarrollo económico y al bienestar social. Sus principales objetivos son: implementar una política de estado de apoyo a emprendedores y PyMEs por medio de la red de apoyo al emprendedor; promover un entorno jurídico y reglamentario propicio para el desarrollo de emprendedores y PyMEs; fortalecer las capacidades de gestión y habilidades gerenciales en emprendedores y PyMEs; fomentar el acceso al financiamiento y capital para emprendedores y PyMEs; desarrollar las capacidades productivas, tecnológicas y de innovación de emprendedores y PyMEs; y propiciar el acceso de PyMEs a las cadenas globales de valor.

1.2. Descripción y características.

Como organismo público está diseñado para fomentar e impulsar la cultura emprendedora en el país, apoyando la creación y consolidación de más PyMEs. De esta manera facilita que más empresas crezcan de tamaño en operaciones y empleos generados y así potenciar su capacidad en mercados internacionales, y de esta manera hacer llegar el financiamiento a aquellas empresas que más lo requieren para su desarrollo integral.

1.3. Requisitos.

- Registro en el programa para poder participar.
- Tener desarrollado un proyecto de negocios o bien tener un negocio con más de 2 años de funcionamiento.
- Tener claras las necesidades de la empresa mediante un diagnóstico financiero.

1.4. Tasas de interés.

Financiamiento otorgado a fondo muerto cumpliendo con las políticas establecidas.

2. Mercado de deuda para empresas (Secretaría de Economía, 2014).

2.1. Objetivo del programa.

Financiar la institucionalización e instalación de Gobierno Corporativo en la empresa, a través del pago de servicios profesionales, equipamiento y sistemas que ayuden a fortalecerla, para que se convierta en candidato de emisión de deuda en la Bolsa Mexicana de Valores.

2.2. Descripción y características.

Para la operación de este programa, el Fondo PYME destinara recursos a través del Fondo de Capitalización e Inversión del Sector rural (FOCIR), en su carácter de organismo intermedio y administrador de los recursos del programa. La Asociación Mexicana de Capital Privado, A.C. (AMEXCAP) fungirá como el operador del programa.

2.3. Requisitos.

Este programa está dirigido a PyMEs que entren en los siguientes supuestos:

- Facturan anualmente entre 50 y 250 millones de pesos.
- Que se encuentren en etapas de expansión o consolidación.
- Tengan como objetivo su fortalecimiento institucional y les permita capitalizarse a través de la emisión de deuda en la Bolsa Mexicana de Valores.

El monto máximo a financiar por empresa ganadora de la convocatoria vigente es de hasta un 90% del costo total del programa de trabajo, o hasta 10 millones de pesos. La empresa beneficiada deberá aportar como mínimo el 10% del costo total del programa de trabajo.

Este apoyo se puede utilizar para financiar los servicios profesionales en los que se incurran por los requisitos que se pidan por parte de la BMV, en sistemas ERP que sean necesarios, en el costo del cobro de la calificación bursátil que se tiene que pagar como parte de los requisitos, entre otros.

2.4. Tasas de interés:

8% - 15% anuales, dependiendo del monto otorgado.

3. Programa capital semilla (Secretaría de Economía, 2014)

3.1. Objetivo del programa.

Facilitar el acceso al financiamiento para los emprendedores con proyectos de inversión que son técnica y económicamente viables, pero que no pueden tener acceso al financiamiento por parte de la banca comercial, y que no son atractivos para los Fondos de Capital y Riesgo y Capital Privado establecidos en el país, por el alto riesgo y elevados costos de transacción que involucran.

3.2. Descripción y características.

Este programa brinda apoyo financiero temporal para la etapa inicial de los proyectos de inversión de los emprendedores que son incubados por parte del sistema de incubadoras de la Secretaría de Economía. Se brinda principalmente para: desarrollo del plan de negocios, estudios de mercado y factibilidad; adquisición de maquinaria y equipo, y gastos iniciales para que comience a operar el proyecto y a crear flujo de efectivo. Dentro de las características del financiamiento para un plan de negocio

tradicional destacan: a) monto mínimo del financiamiento de 50 mil y hasta 500 mil pesos; b) el porcentaje máximo de apoyo puede ser de hasta el 80% del costo total del proyecto; c) el plazo de pago puede ser de hasta 42 meses; d) tiene un periodo de gracia de hasta 6 meses en capital; y e) la aportación del emprendedor debe de ser al menos del 15% del costo total del proyecto.

3.3. Requisitos.

- Que el emprendedor no cuente con mal historial crediticio, esto es que no se encuentre en el buró de crédito.
- Contar con la constancia que emite la incubadora que filtró el proyecto.
- Inscribirse en el sistema del programa a través de la página: www.capitalsemilla.org.mx.
- Demostrar y comprobar la viabilidad técnica, financiera y comercial del proyecto por medio de un plan de negocios bien elaborado y fundamentado.

3.4. Tasas de interés.

12% anual fija, en caso de falta de pago la tasa de interés moratorio será de 24% anual.

4. Programa de desarrollo de intermediarios financieros especializados (Secretaría de Economía, 2014).

4.1. Objetivo del programa:

Este programa tiene como objetivo que las MiPyMEs, así como los emprendedores tengan acceso a más y mejores productos de financiamiento adecuados a sus características y necesidades. Para lograr esto, la Secretaría de Economía a través del Fondo Pyme apoya la profesionalización y el fortalecimiento de intermediarios financieros especializados en MiPyMEs, así como a las instancias que tengan por objeto fomentar su desarrollo como canales de financiamiento para este sector.

4.2. Descripción y características:

A través de este programa se apoyan acciones como consultoría, asistencia técnica, adquisición de sistemas y capacitación, y cumplir con los estándares requeridos para tener acceso a fuentes de fondeo o desarrollen nuevos productos, con el fin de que se multiplique el financiamiento a MiPyMEs. Se promueve también la incorporación de estos intermediarios a los programas de garantías de la Secretaría de Economía, con el propósito de incrementar la oferta de crédito para las empresas. Estos apoyos están dirigidos a intermediarios que operen productos de financiamiento para MiPyMEs como Uniones de Crédito, Sofomes, Sofoles, Entidades de ahorro y Crédito Popular y Entidades de Fomento Estatales.

4.3. Requisitos.

- Registro en el programa para poder participar.
- Tener desarrollado un proyecto de negocios o bien tener un negocio con más de 2 años de funcionamiento.
- Tener claras las necesidades de la empresa mediante un diagnóstico financiero.

4.4. Tasas de Interés.

Financiamiento otorgado a fondo muerto cumpliendo con las políticas establecidas.

5. Programas de financiamiento para emprendedores a través de banca comercial (Secretaría de Economía, 2014).

5.1. Objetivo del programa.

Incentivar e inducir el otorgamiento de créditos por parte de la Banca Comercial, a los emprendedores cuyos proyectos demuestren viabilidad técnica, comercial y financiera, para el arranque de nuevos negocios egresados por la red de incubadoras del

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, y del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional.

5.2. Descripción y características.

Bajo este programa, los bancos participantes (BBVA Bancomer, Santander, Banorte y HSBC) ofrecen créditos simples desde \$50,000.00 pesos y hasta \$1'500,000.00 pesos, dependiendo si el proyecto es de negocios tradicionales, tecnología intermedia o de alta tecnología. Las condiciones de este tipo de créditos son las siguientes: a) 36 a 48 meses de plazo de pago; b) 3 a 9 meses de gracia en capital; y c) porcentaje máximo de apoyo del 70% del costo total del proyecto.

5.3. Requisitos.

- Proyectos que demuestren viabilidad técnica, comercial y financiera de negocios incubados durante el segundo semestre de 2013 y 2014, en alguna de las incubadoras reconocidas en la red de incubadoras de empresas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).
- Registrarse en el sistema www.financiamientoemprendedores.economia.gob.mx.
- Cumplir con las características y requisitos establecidos en las convocatorias.
- Que el proyecto no forme parte del sector económico primario (agricultura, pesca, entre otras).

5.4. Tasas de interés.

12% anual fija.

6. Programa de incubadoras (Secretaría de Economía, 2014).

6.1. Objetivo del programa.

Promover e impulsar en la cultura y el desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos. Con los apoyos otorgados por este

programa integral, los emprendedores pueden desarrollar su idea empresarial, incubar el proyecto e incluso, en los casos financieramente viables, encontrar apoyo económico para empezar su empresa.

6.2.Descripción y características.

Con eventos, giras, caravanas, modelos, programas específicos, talleres y sistemas, el Programa Nacional de Emprendedores lleva de la mano a todas aquellas personas interesadas en iniciar un negocio propio. El programa cuenta con apoyos múltiples e integrales a través de sus componentes como lo son las giras de emprendedores y las ferias del emprendedor. Con esta iniciativa, la Secretaría de Economía diseña e implementa estrategias para promover la cultura emprendedora e impulsar el desarrollo empresarial, adoptando metodologías de emprendedores reconocidas por esta Secretaría. Algunas de las características de este programa son:

- Apoyo económico de hasta un 70% para recibir asesoría y asistencia integral al emprendedor, en el interior de una Incubadora de Empresas, desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de las operaciones de la empresa (consultoría).
- Apoyo económico de hasta el 50% a las instituciones interesadas en operar una incubadora de empresas, para la transferencia del modelo de incubación.
- Apoyo económico de hasta el 60% a las Incubadoras de Empresas para su equipamiento de oficina.
- Apoyo económico de hasta el 35% a las Incubadoras de Empresas, para la adecuación o remodelación de sus instalaciones.

6.3.Requisitos:

- Tener entre 15 y 34 años de edad.

- Incubar el proyecto en una de las incubadoras aprobadas por la Secretaría de Economía.
- Trabajar el desarrollo del proyecto en la incubadora por al menos 6 meses.
- Contar con el 20% del capital necesario para dar inicio al proyecto.

6.4. Tasas de interés:

Financiamiento otorgado a fondo muerto cumpliendo con las políticas establecidas.

7. Sistema Nacional de Garantías (Secretaría de Economía, 2014).

7.1. Objetivo del programa. El Sistema Nacional de Garantías tiene como objetivo otorgar a las MiPyMEs la oportunidad de recibir financiamiento por medio de créditos de manera sencilla y efectiva, en mejores condiciones y con productos competitivos.

7.2. Descripción y características.

La Secretaría de Economía en coordinación con los gobiernos estatales y municipales, banca de desarrollo, banca múltiple, intermediarios financieros especializados y otros organismos crearon el Sistema Nacional de Garantías, con el propósito de inducir el otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las MiPyMEs.

7.3. Requisitos.

- El interesado deberá presentarse en la sucursal bancaria de su preferencia.
- Contar por parte de la empresa con 2 o 3 años de constitución o de funcionamiento.
- No estar, por parte de la empresa, en una situación de quiebra o que no esté dirigida en esa dirección.
- No tener pérdidas fiscales por parte de la empresa en los últimos 2 años de operaciones.

- Contar con un buen historial crediticio de parte de la empresa y de los accionistas.

7.4. Tasas de interés.

Financiamiento otorgado a fondo muerto cumpliendo con las políticas establecidas.

8. Fondo de innovación tecnológica (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2015).

8.1. Objetivo del programa.

Fomentar iniciativas de innovación de MiPyMEs de base tecnológica, así como de Start-ups y personas físicas con actividad empresarial que realicen proyectos de innovación tecnológica significativos y con alto potencial de ser colocados en el mercado como innovaciones tecnológicas. También impulsa propuestas que consideren la incorporación de recursos humanos de alto nivel académico y demás recursos materiales de laboratorios y adecuación de áreas de prueba que refuercen sus capacidades tecnológicas internas para el desarrollo de nuevos productos, procesos, método de comercialización u organización.

8.2. Descripción y características:

Es un fideicomiso público creado entre la Secretaría de Economía y en particular la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) para apoyar a las empresas en busca de financiamiento para el desarrollo de productos del sector tecnológico. La Secretaría de Economía y el CONACYT emiten la convocatoria del Fondo de Innovación Tecnológica con el fin de promover, seleccionar y apoyar directamente a empresas cuyos proyectos generan innovación, desarrollo tecnológico, generación de empleos y ventajas competitivas para las MiPyMEs en el país. El Fondo de Innovación

Tecnológica SE-CONACYT cuenta con 3 modalidades de apoyo, diferenciándose por el enfoque y los montos económicos que se otorgan. Las modalidades de apoyo se definen de la siguiente manera:

- Nuevos y/o mejores productos, procesos, servicios, o materiales con un contenido significativo de innovación.
- Creación y consolidación de grupos y/o centros de ingeniería, diseño, investigación y desarrollo tecnológico así como de la estructura física para el desarrollo tecnológico en empresas.
- Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.

8.3.Requisitos.

- Ser una MIPyME o bien una persona física con actividad económica empresarial.
- Estar inscrito o estar en el proceso de inscripción al RENIECYT (Registro Nacional de Instituciones, Empresas Científicas y Tecnológicas).

8.4.Tasas de interés.

Fideicomiso aportado por el Gobierno Federal el cual no cobra tasa de interés.

9. Centros Pymexporta (Secretaría de Economía, 2014).

9.1.Objetivo del programa.

Proporcionar capacitación, orientación y financiamiento para las PyMEs que están buscando la oportunidad de exportar sus productos.

9.2.Descripción y características.

Son centros especializados instalados en la República Mexicana los cuales conjugan esfuerzos con las entidades federales, estatales y municipales, así como los

sectores empresariales y educativos, con el fin de apoyar de manera financiera a empresas competitivas que tengan interés en exportar sus productos y/o servicios.

Dentro de las características del programa destacan:

- Los centros operan con una metodología propia de registro, acompañamiento y gestión de apoyos institucionales de acuerdo a los requerimientos de los empresarios.
- El servicio de atención es personal y a la medida de las necesidades de cada empresa.
- Conforme al procedimiento de apoyo, en primer lugar se identifica el potencial de la empresa mediante la aplicación de un análisis financiero y de mercado para revisar si es conveniente la exportación de los productos.
- En caso de que exista viabilidad en la exportación de los productos de la empresa se hace un análisis de la empresa para revisar la necesidad particular de la misma para que pueda comenzar con los trámites correspondientes.

9.3. Requisitos:

- Ser persona física o moral constituida legalmente conforme a las leyes Mexicanas.
- Estar clasificada como micro, pequeña o mediana empresa de acuerdo a los criterios de estratificación empresarial del 30 de Junio del 2012.
- Contar con un producto competitivo.
- Tener como objetivo de la empresa el inicio y/o consolidación de sus productos o servicios en el extranjero y/o la diversificación de sus mercados de exportación.

9.4. Tasas de interés:

En base al proyecto y necesidades del mismo, estas tasas van del 12% al 26% de tasa fija anual.

10. Programa de apoyo a PyMEs siniestradas por desastres naturales (Secretaría de Economía, 2014).

10.1. Objetivo del programa.

Destinar recursos del programa Fondo Pyme de la Secretaría de Economía para la recuperación de MiPyMEs afectadas por desastres naturales, lo cual puede hacer con el otorgamiento de apoyos directos y financiamientos por medio de intermediarios financieros especializados o crédito de la banca comercial.

10.2. Descripción y características.

Los recursos que otorga este programa pueden ser utilizados para la reposición de inventario o mercancía dañada, reparación de sus instalaciones, capital de trabajo o demás necesidades para que los negocios afectados reanuden sus actividades. Este programa opera en todo el país por medio de las delegaciones federales de la Secretaría de Economía, y las empresas afectadas deben localizarse en un municipio declarado como zona de emergencia o desastre natural por la Secretaría de Gobernación.

10.3. Requisitos.

- Estar incluidas en el padrón realizado por el Gobierno de la entidad con respecto a los desastres naturales.
- El monto del apoyo será determinado por la delegación local en base al análisis de los daños realizados por sus actuarios.
- Tener más de 3 años de operaciones como empresa establecida en la localidad.

10.4. Tasas de interés.

Este programa está exento del cobro de una tasa de interés debido a su naturaleza.

11. Programa de capacitación y consultoría (Secretaría de Economía, 2014).

11.1. Objetivo del programa.

El Programa Nacional de Capacitación y Consultoría es un instrumento que permite a las MiPyMEs ser más rentables y productivas, mediante la aplicación de servicios especializados dirigidos a las áreas sustantivas de la empresa donde se tiene detectadas debilidades o áreas de oportunidad, que no les han permitido una diferenciación contra sus competidores.

11.2. Descripción y características.

Este programa ofrece servicios para impulsar la competitividad empresarial a través de la instrumentación y aplicación de acciones de mejora; de igual manera sirve para desarrollar las habilidades de los empresarios en la implementación de mejoras empresariales que hagan más rentables y productivas sus empresas. Este programa atiende la necesidad de vincular servicios de capacitación y consultoría, ofrecidos por especialistas que ayudan a fortalecer las áreas sustantivas de PyMEs aplicados por medio del Programa Nacional de Capacitación y Consultoría.

11.3. Requisitos.

- 3 años o más de operaciones.
- Tener más de 5 empleados.
- Estar dado de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

11.4. Tasas de interés.

Programa de capacitación en el cual no hay cobro por las asesorías, como apoyo de la Secretaría de Economía.

12. Programa Nacional de empresas Gacela (Secretaría de Economía, 2014).

12.1. Objetivo del programa.

Brindar herramientas y apoyo a aquellas empresas que presentan un crecimiento acelerado que les permitan crecer aún más. Tiene un enfoque de desarrollo en el liderazgo, habilidad e innovación para convertirse en organizaciones de alto impacto en el país y de esta manera fomentar la generación de empleos.

12.2. Descripción y características.

Las empresas gacela son aquellas que presentan tasas de crecimiento superiores a las del promedio del sector al que pertenecen, y en consecuencia son también las que más contribuyen al desarrollo de la economía y a la creación de empleos. El apoyo que ofrece el programa se enfoca principalmente en cinco herramientas de apoyo:

- **Consultoría:** el programa otorga apoyos económicos para la contratación de consultoría especializada en diversos temas, tales como diversificación de sus nichos de mercado, transferencia de tecnología y adquisición de franquicias.
- **Comercialización:** asesoría para impulsar la comercialización de sus productos y servicios en el mercado nacional y global.
- **Financiamiento:** el programa busca apoyar a estas empresas Gacela para que tengan acceso a fondos de financiamiento tanto para inversión, capital o flujo de trabajo.
- **Innovación:** herramientas tecnológicas para innovación de productos y control de la empresa.
- **Gestión:** acompañamiento durante el crecimiento de las empresas que las vincule con diferentes esquemas de apoyo. Ofrecen opciones y canales para facilitar la resolución de problemas que aquejan a una operación en particular, a través de enlaces, alianzas y contactos.

12.3. Requisitos.

- Tener más de 3 años de operaciones.
- Generar un crecimiento superior al 15% en ventas en alguno de los últimos 3 años.

12.4. Tasas de interés.

La tasa es variable dependiendo del origen del financiamiento.

13. Programa Nacional de Franquicias (Secretaría de Economía, 2014).

13.1. Objetivo del programa.

Este programa está dirigido a emprendedores y empresarios que desean iniciar un nuevo negocio, que reconocen que no cuentan con la experiencia en el ramo, y están dispuestos a ser dirigidos por otra empresa, la cual cuenta con la experiencia necesaria y tienen el capital necesario para poder invertirlo.

13.2. Descripción y características.

Este programa funciona por medio de un préstamo para cubrir el 50% del costo de arranque de la franquicia u cuota inicial, con un máximo de \$250,000 pesos. Este apoyo será pagado en el primer año con un 20% del total del préstamo, el segundo año 40% y el tercer año el 40% restante del financiamiento. Este apoyo solo se otorgara a las franquicias registradas en el catálogo de empresas franquiciantes acreditadas ante la Secretaría de Economía.

13.3. Requisitos.

- Franquicia dentro del catálogo de empresas acreditadas por la Secretaría de Economía.
- Contar con el 50% del monto de la inversión inicial.
- Emprendedores con 2 o más años de experiencia laboral en el sector empresarial.

- Reporte de Buro de Crédito del nuevo franquiciatario como persona moral (razón social y representante legal) o persona física.
- Carta de aceptación del franquiciante dirigida al organismo intermedio.

13.4. Tasa de Interés.

Tasa cero.

14. Programa nacional de micro empresas (Secretaría de Economía, 2014).

14.1. Objetivo del programa.

Tiene como objetivo apoyar a los empresarios en una primera etapa con capacitación y consultoría, y en una segunda etapa con acceso al financiamiento para equipamiento.

14.2. Descripción y características.

Ante la necesidad de fortalecer a las microempresas mexicanas, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, desarrollo este programa cuyo fin es aplicar las políticas públicas para que este segmento empresarial logre mejorar las condiciones empresariales y oportunidades de negocio, incrementando su rentabilidad, reducir los costos de producción, emisión de contaminantes, consumo de energía y agua así como introducir nuevas y eficientes tecnologías. Las acciones y objetivos del programa están encaminados para apoyar a los giros de microempresas tradicionales como tiendas de abarrotes, talleres automotrices, panaderías, papelerías, lavanderías, cocinas económicas, carnicerías, heladerías, pizzerías entre otras. La Secretaría de Economía subsidia el 80% del costo de la capacitación y el 90% del costo de la consultoría, con lo cual el microempresario solo invierte \$1,660.00 pesos por el costo total de ambos servicios.

14.3. Requisitos.

- Estar inscrito en el programa.

- Generar al menos dos empleos.

14.4. Tasas de interés.

8%-15% en base al monto otorgado.

15. Fondo de fomento a la Integración de Cadena Productiva (Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. (2011).)

15.1. Objetivo del programa.

Apoyar con recursos financieros la realización de proyectos productivos para: a) incrementar la competitividad MiPyMEs; b) promover la inversión productiva; c) fortalecer la presencia de las MiPyMEs en el mercado; d) contribuir a la generación de empleos; e) fomentar la integración y asociación empresarial; f) fortalecer la consolidación de oferta explotable; y g) contribuir al desarrollo de infraestructura industrial.

15.2. Descripción y características.

Los beneficiarios del Fondo los constituyen las MiPyMEs mexicanas que participen en proyectos de integración de cadenas productivas, desarrollo de infraestructura industrial y que sean empresas con impacto en la generación de empleos.

15.3. Requisitos.

- Contribución a la integración de cadenas productivas y al desarrollo regional económico y sustentable.
- Viabilidad técnica, económica y operativa del proyecto.
- Definir la aportación de recursos de cada participante.
- Describir el número de empresas que se beneficiaran con el apoyo.
- Describir el grado de organización de las empresas participantes.
- Definir el número de empleos permanentes que se generaran con el proyecto.

15.4. Tasas de interés.

Apoyo destinado a fondo perdido por parte del Gobierno Federal.

16. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad -FONAES- (Secretaría de Economía, 2014).

16.1. Objetivo del programa.

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía que atiende las iniciativas productivas individuales y colectivas de emprendedores de escasos recursos mediante el apoyo a proyectos productivos, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social.

16.2. Descripción y características.

Promueve y fomenta entre sus beneficiarios: a) la constitución de empresas sociales; b) aumento en el capital social de empresas productivas; c) desarrollo de habilidades y adopción de nuevas tecnologías; e) desarrollo de equipos y sociedades de trabajo; y f) generación de esquemas de capitalización y financiamiento.

16.3. Requisitos.

- Ser parte de la población objetivo.
- Ser empresa social, grupo social o persona física.
- Cumplir con los criterios de elegibilidad.
- Presentar solicitud y documentación requerida.
- Presentar un proyecto de inversión, productivo, de servicios o comercial.
- Presentar en fecha la documentación con las convocatorias emitidas por parte del FONAES.

16.4. Tasas de interés.

Financiamiento destinado a fondo perdido.

17. Fondo de Apoyo para Micro, Pequeñas y Medianas empresas -Fondo Pyme-
(Secretaría de Economía, 2014).

17.1. Objetivo del programa.

Apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos financieros y de orientación.

17.2. Descripción y características.

El Fondo Pyme es un fondo de apoyo para las MiPyMEs, que tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MiPyMEs, y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.

La población objetivo del Fondo Pyme la constituyen los emprendedores, las micro, pequeñas y medianas empresas, y los talleres familiares inscritos en el Registro de los Talleres Familiares de la Secretaría de Economía. Así mismo, podrán ser un tipo de beneficiarios los familiares, descendientes y ascendientes en territorio nacional de migrantes, siempre y cuando sean emprendedores en proceso de establecer una micro, pequeña o mediana empresa o cuenten con una.

17.3. Requisitos.

- Llenar la solicitud que se encuentra en el portal de la página.
- Ser una empresa mexicana legalmente constituida.

- Que la empresa pertenezca a alguno de los rubros económicos que son descritos en el anexo B de la solicitud.
- Realizar la aplicación por medio de un intermediario autorizado por la Secretaría de Economía.

17.4. Tasas de interés.

Financiamiento otorgado a fondo muerto cumpliendo con las políticas establecidas.

18. Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del estado -SIFIDE- (Sistema de Financiamiento para el Desarrollo, 2014)

18.1. Objetivo del programa.

El Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del Estado tiene como objetivo primordial canalizar a todas aquellas personas físicas o morales de la entidad, que requieran financiamiento de los diferentes programas, además tiene por objeto constituir, desarrollar, apoyar, canalizar y ejecutar mecanismos destinados a otorgar capacitación y asistencia a las micro y pequeñas empresas del Estado.

18.2. Descripción y características.

El SIFIDE es un organismo del Gobierno Estatal, creado para satisfacer los requerimientos de financiamiento de actividades productivas de personas físicas y morales en territorio estatal, buscando fomentar la generación de oportunidades de empleo y autoempleo, teniendo como principios básicos la autogestión ciudadana, la corresponsabilidad del trabajo y el autofinanciamiento programado.

Existen tres diferentes programas para la solicitud de algún financiamiento, el primero es el Programa de Emprendamos Juntos, el cual presta de \$800 a \$50,000 pesos sin necesidad de ninguna garantía y este se hace por medio de un grupo de empresarios

del mismo giro en busca del financiamiento. El segundo es el de micro proyectos productivos, el cual presta hasta \$210,900 pesos, este si es individual y es necesario tener alguna garantía sobre el 80% del valor del crédito. Finalmente está el financiamiento de fondo San Luis, el cual presta de \$150,000 - \$835,000 pesos, que se pide de forma individual con garantía sobre el préstamo por el 80% del valor y es necesario un avala y más de 2 año de operación en el negocio.

18.3. Requisitos.

- Llenar la solicitud que se encuentra en el sitio web.
- Tener entre 18-70 años de edad.
- Identificación oficial del solicitante.
- Tener mínimo 1 año de operaciones en el negocio.
- CURP.

18.4. Tasas de interés.

Existen diferentes tasas, tanto fijas como variables de acuerdo al programa que se solicite para el crédito, las cuales van del 8 a 38% anual.

2.4.1. Factores claves para requerir un financiamiento en el país.

En la actualidad lo más importante para poder ser un candidato viable para obtener un financiamiento externo es demostrar solvencia económica de la cual se pueda hacer frente al costo del apalancamiento financiero que se esté utilizando. Para poder comprobar esta capacidad económica se requiere presentar diversos indicadores financieros como lo son razones financieras de liquidez, capital de trabajo, retorno del capital, entre otros, así como estados financieros del último periodo de operaciones (Mendoza de la Cruz, 2005).

En el caso de empresas y proyectos que aún no están operando es importante demostrar y comprobar que las proyecciones y los presupuestos que se están elaborando son lo más apegado a la realidad de acuerdo a las condiciones actuales de la economía, así como planes de mercadotecnia que demuestren que la buena aplicación de estos se verá reflejado en las utilidades de la compañía a corto plazo. Derivado de estos requisitos claves que son necesarios para obtener un financiamiento es importante definir la razón o motivo primordial por el cual se está buscando un financiamiento externo. Se tiene que tomar en consideración que el obtener un capital externo es con el fin de hacer crecer la operación del negocio y no de satisfacer caprichos que sean primordiales para los socios de la empresa. Una vez que se defina la razón del financiamiento y que se concluya que es la única opción para el crecimiento operacional o el poder solventar las operaciones actuales de la empresa es cuando se considera que la decisión es la adecuada y es necesario definir dentro de los parámetros que ya fueron explicados que son necesarios para calificar para un financiamiento externo si somos como empresa un proyecto atractivo o calificado para inversionistas externos o programas de apoyo gubernamentales (Fondo Pyme, 2014).

2.5. Análisis financiero en las PyMEs.

El análisis de la situación financiera de una organización es necesario para identificar su situación real y su desempeño, con el fin de detectar cualquier problema desde la óptica financiera, y a partir de ello proponer soluciones adecuadas para cubrir cualquier riesgo. El proceso se basa en calcular los indicadores financieros en términos liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa; con los resultados obtenidos se analiza cada indicador; cabe mencionar que los datos de toman de los estados financieros principales, los cuales deben cifras

ajustadas por inflación para que proporcione información financiera válida, actual, veraz y precisa (Nava Rosillón, 2009).

El análisis financiero implica el uso de diferentes estados financieros para poder tener una imagen clara y una perspectiva adecuada sobre la situación de la empresa analizada. El balance general es una imagen panorámica de la situación financiera de la empresa en un determinado periodo. Por otro lado, el estado de resultados es un resumen de su rentabilidad a través del tiempo. Cuando se analizan los estados financieros, se puede utilizar diferentes métodos para lograr el diagnóstico de la compañía y así determinar las fortalezas y debilidades en términos monetarios (Van Horne & Wachowicz, 2002).

Esta herramienta permite analizar de manera más efectiva el desempeño económico y financiero de una empresa por un año específico; y permite además comparar los resultados de otras empresas en el mismo sector que estén bien administradas y que presenten cualidades similares; pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones. Esta herramienta facilita también el proceso de decisiones de inversión y financiamiento, a fin de tomar planes de acción sobre los puntos fuertes y débiles de la organización (Nava Rosillón, 2009).

2.5.1 Análisis horizontal y vertical.

El análisis vertical y horizontal de los estados financieros permite correlacionar mediante diferentes indicadores, el desempeño económico de la organización, tanto en lo actual (análisis vertical) como en lo histórico (análisis horizontal). El análisis vertical permite analizar la participación o el peso que cada cuenta de los estados financieros representan dentro del total de ese rubro de cuentas. Este análisis sirve para poner en evidencia la estructura interna de la empresa, también permite la evaluación interna y se

valora la situación de la empresa con su industria. Dentro del análisis vertical existe el llamado método de razones simples, que permite obtener un número significativo de relaciones entre las cuentas, con el objetivo de medir variables importantes como la liquidez, solvencia, estabilidad, rentabilidad, entre otros. Por su parte, el análisis horizontal realiza una comparación de una misma cuenta pero a través del tiempo, la idea de este análisis es ver el comportamiento en distintos periodos de tiempo de una misma cuenta, de esta manera poder revisar los incrementos o decrementos, si es fluctuante o constante y determinar el porqué de estas variaciones. En el análisis horizontal es posible comparar estados financieros homogéneos de periodos consecutivos, para determinar la evolución de las diferentes cuentas. La diferencia fundamental entre el análisis vertical y el horizontal es que el análisis vertical examina un momento del tiempo, mientras el horizontal tiene un carácter dinámico, lo cual facilita la observación de la tendencia de las variables más importantes y de esta forma facilita la toma de decisiones. El análisis horizontal y vertical se complementa para realizar un análisis financiero de la mano con las razones financieras, que sirven para poder llegar a conclusiones acertadas y a la realidad financiera de la empresa y así poder tomar las decisiones adecuadas para la dirección de la empresa (Van Horne & Wachowicz, 2002).

2.5.2. Razones financieras.

El uso de las razones financieras representan los fundamentos del análisis e interpretación de los estados financieros de una compañía. Esta técnica propone el uso de estos coeficientes o valores para la evaluación de la situación y el desarrollo de la misma, tanto financiera como económica de la empresa. Estas razones financieras se utilizan como base de datos de información que nace de los estados financieros para

llevar a cabo proyecciones y sirvan como apoyo en la toma de decisiones en las empresas (Ibarra Mares, 2006).

Desde el punto de vista de un inversionista, la finalidad del análisis de estados financieros es pronosticar el futuro; desde el punto de vista del directivo, el análisis de estados financieros es útil como una forma de anticipar condiciones futuras, pero lo más importante, como punto de partida para planear acciones que influyan en el curso futuro de los acontecimientos. El primer paso en un análisis financiero incluye una evaluación de las razones de la empresa. Las razones están diseñadas para mostrar las relaciones entre los rubros del estado financiero, dentro de las empresas, y entre las mismas (Gitman, 2007).

El análisis de las razones en una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Los accionistas, actuales y potenciales, se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y, rendimiento de la empresa, que afectan directamente al precio de las acciones. Los acreedores se interesan principalmente en la liquidez a corto plazo de la empresa, así como en su capacidad para realizar los pagos de los intereses y el principal. Un interés secundario para acreedores es la rentabilidad de la empresa, ya que desean tener la seguridad de que la empresa y la seguridad de que le empresa este sana. Tanto la gerencia como los accionistas, desena conocer la situación financiera de la organización, por lo que con las razones financieras busca tener resultados favorables (Finnerty & Stowe, 2004).

- a) Razones de liquidez: un análisis de razones que ofrece una medición rápida y fácil de utilizar para determinar la liquidez y que relaciona la cantidad de efectivo y otros activos circulantes con las obligaciones circulantes de la empresa. Se utilizan con el fin de determinar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Comparan este tipo de obligaciones

con los recursos disponibles a corto plazo con los que cuenta la empresa para cumplirlas. A partir de dichas razones se puede obtener bastante información acerca de la solvencia de las empresas y de su capacidad para seguir siendo solventes en caso de una adversidad, destacan las siguientes (Besley & Brigham, 2008).

-Razón circulante; esta razón se calcula dividiendo los activos circulantes por los pasivos circulantes (activo circulante/pasivo circulante): indica en qué medida los pasivos circulantes están cubiertos por los activos que se espera se conviertan en efectivo en el futuro cercano. En cuanto mayor sea la razón del circulante, mayor será la capacidad de las empresas para pagar sus deudas, sin embargo, esta razón se debe considerar como una medida cruda porque no considera la liquidez de cada uno de los elementos que forman parte del activo circulante. Por lo general, a aquellas compañías cuyo activo circulante está integrado básicamente por efectivo y cuentas por cobrar vigentes se les considera más líquidas que aquellas cuyo activo circulante consiste fundamentalmente en inventarios (Finnerty & Stowe, 2004).

-Razón de liquidez inmediata, esta razón que se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo la parte restante entre los pasivos circulantes ($[\text{activo circulante} - \text{inventario}] / \text{pasivo circulante}$). La razón rápida es una variación de la razón circulante; esta razón complementa la del circulante en el análisis de la liquidez, la diferencia entre una y la otra es que esta considera los inventarios que es considerado como el elemento menos líquido del activo circulante. Se centra en la parte más líquida de la empresa por ende es un parámetro más preciso para determinar el flujo de efectivo real con el que se puede hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

b) Razones de administración de deudas: estas razones ofrecen una medición sobre el apalancamiento financiero que muestra la compañía. El apalancamiento financiero son préstamos que afectan la tasa de rendimiento esperada que obtienen los accionistas, como los intereses sobre la deuda son deducibles de impuestos, mientras que los dividendos no, por esta razón pagar intereses disminuye la deuda fiscal de la empresa, si todo lo demás se mantiene constante. Por otra parte, la tasa que una empresa gana de sus inversiones en activos por lo general es diferente de la tasa que obtiene de préstamos, destacan:

-Razón de endeudamiento, es una medida del porcentaje de fondos proporcionados por los acreedores, se calcula restando las deudas totales a los activos totales (deudas totales – activos totales). Mide la proporción de los activos totales aportados por capital ajeno, en otras palabras mide la participación de los acreedores en el financiamiento de los activos totales de la empresa. Cuanta más alta es esta razón, mayor es el apalancamiento financiero. Su resultado aceptable depende del efectivo que resulte usar el dinero ajeno, no obstante, se considera que debe de ser inferior a 1. Un endeudamiento del 60% se considera como algo controlable, un indicador mayor a este puede significar dificultades para la empresa en el largo plazo.

-Razón de cobertura de intereses se calcula dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos entre los cargos por intereses (utilidad antes de intereses e impuestos/ cargos por intereses), es decir, mide la capacidad de la empresa para satisfacer sus pagos anuales de intereses (Besley & Brigham, 2008).

c) Razones de rentabilidad: muestran los efectos combinados de la administración de la liquidez activos y deuda sobre los resultados operativos. Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades. Son una medida del éxito o

fracaso con que se están manejando los recursos de la compañía (Besley & Brigham, 2008).

-Razón de margen de utilidad neta se calcula dividiendo la utilidad neta entre las ventas (utilidad neta/ventas); la cual mide la utilidad neta por cada peso de ventas (Besley & Brigham, 2008).

-Rendimiento de los activos totales, se calcula dividiendo la utilidad neta entre los activos totales (utilidad neta/ activos totales), proporciona una idea del rendimiento global sobre la inversión ganado por la empresa (Besley & Brigham, 2008).

2.5.3. Informes financieros.

El informe financiero es una herramienta en la cual el analista mediante comentarios, explicaciones, sugerencias, graficas, etc. Hace accesible a su cliente los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros que fueron objeto de estudio. Un informe financiero está compuesto por diferentes rubros de la empresa que se esté analizando, entre los cuales destacan (Nava Rosillón, 2009):

- a) Introducción: en esta parte se describe la información general de la empresa, la fecha a la que corresponde la información que se va a mostrar, así como información interna de la compañía como ubicación, giro, productos que maneja, empresas que forman parte del grupo entre otras cosas.
- b) Antecedentes: en esta sección se menciona el alcance que se tendrá en la información mostrada, la historia de la empresa desde su constitución hasta la fecha de publicación de este informe, descripción de las actividades en las que se desarrolla, características jurídicas y financieras.
- c) Estados financieros: en esta parte se presentan los estados financieros de la compañía de la cual se está haciendo el reporte, generalmente se lleva a cabo un

análisis vertical y horizontal sobre sus indicadores financieros, así como una revisión de las razones financieras de la empresa tratando en todo momento que la información que se está mostrando sea accesible y de fácil entendimiento para toda persona que este leyendo el informe ya que está destinado para toda persona que esté interesada en conocer la situación interna de la compañía que muchas veces no tiene conocimiento de la terminología contable y fiscal por lo cual se tiene que desarrollar y concluir en un lenguaje común y entendible para el lector.

- d) Figuras y anexos: en esta parte del informe se anexan figuras y tablas o información que logre explicar de la manera más clara la situación financiera de la empresa así como factores del mercado que la estén afectando, de igual manera se pueden anexar tablas de comparativos de indicadores y resultados.
- e) Comentarios y conclusiones: en este apartado se mencionan de forma ordenada y accesible los diversos comentarios y conclusiones que sean necesarias presentar sobre la situación de la empresa bajo a análisis, así como explicaciones sobre algún hecho extraordinario que se desarrollara durante el período del cual se está llevando a cabo el análisis.

Capítulo 3. Metodología

3.1. Introducción

El presente trabajo buscó identificar las necesidades de financiamiento de las PyMEs del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí con el fin de proponer las fuentes de financiamiento más viables disponibles en el sector público para el crecimiento del negocio, aplicando esta investigación a la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A.

Partiendo de lo anterior se han planteado tres hipótesis pilares de esta investigación: a) la primera plantea si la estructura financiera de las empresas del sector automotriz especializado en el sistema de enfriamiento, en específico de la empresa Enfriamiento Automotriz, S.A. de la ciudad de San Luis Potosí muestra que requiere financiamiento, b) la segunda busca probar si a una menor tasa de interés se exigen mayores requisitos para el otorgamiento de créditos por parte de las instituciones públicas en los financiamientos para empresas del sector automotriz especializadas en el sistema de enfriamiento en la ciudad de San Luis Potosí; y c) finalmente la tercera hipótesis busca conocer si el establecimiento de métricos permite conocer el crecimiento financiero de la empresa Enfriamiento Automotriz, S.A. de la ciudad de San Luis Potosí. Derivado de lo anterior se presenta la metodología a seguir para probar las hipótesis aquí planteadas.

3.2. Diseño de la investigación

El nivel de conocimiento que generó esta investigación es de tipología aplicada, ya que buscó el conocimiento para hacer y para actuar con un enfoque de aplicación y práctica de los conocimientos. Es cuantitativa, ya que se utilizó información medible, cuantificable y objetiva sin la manipulación de ninguna de las variables o de los datos recabados durante la investigación. La recolección de información para el desarrollo de

esta investigación fue documental, la cual se basó en toda fuente de información con un sustento físico y documental, del cual se obtuvieron datos sobre los programas públicos, así como los informes financieros de la empresa (Hernández, Fernández & Baptista, 2014)

Las variables que se manejaron en esta investigación son de carácter no experimental, ya que no se tuvo control sobre el desarrollo y comportamiento de las mismas, sin embargo, se buscó la explicación y el entendimiento al momento de analizarlas. Por el tiempo en que se realizó la investigación es de tipo transversal, ya que los datos se recolectaron en un solo momento, y en un tiempo único. El enfoque es descriptivo, ya que buscó especificar propiedades y características importantes del fenómeno que se analizó (Hernández, Fernández & Baptista, 2014)

3.3. Definición y medición de las variables

El objeto de la investigación es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández, Fernández & Baptista, 2014). Considerando lo anterior, las variables analizadas nacen de las siguientes consideraciones:

- a) **Objetivo de la organización:** la empresa Enfriamiento Automotriz S.A. tiene como uno de sus principales objetivos el crecimiento y diversificación de productos y servicios para que de esa manera logre ampliar su mercado y aumentar sus ingresos. De lo anterior surge el objetivo general de la presente investigación que es identificar las necesidades de financiamiento y proponer las opciones más viables de las fuentes de financiamiento del sector público para el crecimiento del negocio.

- b) Situación actual de la organización: la empresa Enfriamiento Automotriz S.A. considera que no cuenta con excedente de flujo de efectivo para poder llevar a cabo las inversiones que se buscan para la expansión y diversificación de productos. Con lo anterior se plantean los objetivos específicos derivando en identificar la necesidad de financiamiento, conocer las fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones, conocer los requisitos que establecen para otorgar financiamientos, comparar las diferentes tasas de interés, y finalmente proponer métricos para medir el desempeño financiero.

De esta manera las variables analizadas:

- a) Estructura financiera: medida por liquidez, eficiencia de los activos, endeudamiento, rentabilidad, eficiencia operativa y apalancamiento financiero.
- b) Fuentes de financiamiento: integradas por opciones existentes, objetivo, descripción y características, requisitos y disponibilidad.
- c) Tasas de interés: comparativo de las tasas de interés cobradas por los diferentes programas gubernamentales.
- d) Indicadores de desempeño: integrados por razones financieras, análisis vertical y horizontal, ventas y utilidad neta.

3.4. Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

La recolección de información se realizó utilizando diferentes fuentes primarias y secundarias. La recolección de información primaria se realizó por medio de información obtenida por parte de la delegación de la Secretaría de Economía correspondiente al Estado de San Luis Potosí, por medio de los asesores y facilitadores que se encuentran en estas oficinas. También se utilizó la tesis de Maestría en

Administración con Énfasis en Negocio: “Instituciones públicas como instrumento de apoyo y creación de micro, pequeñas y medianas empresas en el estado de San Luis Potosí”, elaborada por L.E. Ma. De Jesús Olivo Rodríguez presentada en Septiembre del año 2014 como documento de apoyo. Por parte de las fuentes secundarias se llevó a cabo recolección de información documental por parte de publicaciones, bases de datos estadísticas, revistas y medios electrónicos que son señalados en las referencias de esta investigación.

3.5. Unidad de objeto de estudio

Para la presente investigación se tomó como objeto de estudio la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A, la cual se encuentra ubicada en la ciudad de San Luis Potosí, S.L.P., analizada como estudio de caso. El estudio de caso son los estudios que al utilizar los procesos de investigación cuantitativa, cualitativa o mixta, analizan profundamente una unidad para responder al planteamiento de un problema, probar hipótesis o supuestos y desarrollar alguna teoría o concluir con algún resultado. En ocasiones los estudios de caso utilizan la experimentación, es decir, se constituyen en estudios pre-experimentales. Otras veces se fundamentan en un diseño no experimental y en ciertas situaciones se convierten en estudios etnográficos, al emplear métodos cualitativos. Esta técnica permite la recopilación e interpretación detallada de toda la información posible sobre un individuo, una sola institución, una empresa, o un movimiento social particular. Los estudios de caso pueden hacer uso de pruebas en las que se emplea una serie de preguntas diseñadas para conocer los problemas de la entidad bajo estudio y de esta manera determinar la problemática y posibles soluciones (Villareal & Landeta, 2007).

Un complemento para el objeto de estudio es la recopilación de información para la elaboración de un plan de negocios que se requiere por parte de las instituciones el

cual debe de estar bien sustentado con estudios de mercado, estudios de factibilidad, proyecciones financieras y presupuestos (Gómez, 2006).

3.6. Validez y confiabilidad de los datos

La validez es el grado al cual, la prueba es capaz de medir, lo que se intenta medir. Un buen estudio de caso debe de tener validez interna y externa. La validez interna, se asocia con estudios en particular, pero si un estudio es útil, deberá ser válido internamente, reflejando que la investigación es objetiva y explicando la verdadera situación estudiada y que de esta manera las preguntas realizadas y las conclusiones a las que se lleguen tengan coherencia entre ellos (Cepeda, 2006). Asimismo, debe darse la investigación con validez externa que brinda la capacidad externa de que sus conclusiones puedan ser generalizadas analíticamente a teorías más amplias, respondiendo a la pregunta ¿A qué tipo de personas, grupos, contextos y situaciones aplica esta investigación? Para cumplir con los parámetros de validez es necesario utilizar varias fuentes de información y diversos procedimientos como análisis de archivos obtenidos, revisión de documentos, entrevistas entre otros. En síntesis, la validez externa es el grado de confiabilidad aceptado científicamente (Yacuzzi, 2005).

Los datos fueron obtenidos por medio de la observación, medición y documentación de información brindados por la empresa de Enfriamiento Automotriz SA, así como el análisis de las opciones de fuentes de financiamiento fueron obtenidos por medio de las instituciones gubernamentales, dando un alto grado de confiabilidad a este estudio. Para la validez de este estudio se utilizaron evidencias de múltiples fuentes, de esta manera los resultados obtenidos en esta investigación pueden ser generalizables para otros casos de estudio con características similares (Chiva, 2001).

3.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Las técnicas utilizadas en este estudio así como la forma de análisis que se llevaron a cabo se describen a continuación:

Tabla 2. Obtención de información y análisis de datos

Objetivo específico	Obtención de información	Análisis de datos
Necesidad de financiamiento	Revisión documental y entrevista con el administrador	Análisis de información financiera
Fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones públicas	Revisión documental	Análisis de contenido
Requisitos	Revisión documental	Análisis de contenido
Tasas de interés	Revisión documental	Análisis de contenido
Propuesta de métricos	Revisión documental	Análisis de información financiera

Fuente: Elaboración propia

Para la obtención de datos financieros de la empresa se realizó el proceso presentado en la tabla 2, el cual considera lo siguiente proceso:

- **Captura de información:** la obtención de información se obtuvo por parte de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A., esta información fue recolectada mediante archivos de Excel y por medio de respaldos contables del software COMPAQ que es el que utiliza la compañía para llevar a cabo su contabilidad interna. De igual manera se obtuvieron reportes externos en formato “pdf” por parte de la empresa de su sistema interno de punto de venta el cual se llama Manager ERP, este sistema permitió obtener información de los volúmenes de clientes y proyecciones de ventas para los próximos periodos.
- **Aplicación de herramientas financieras:** se llevaron a cabo análisis financieros horizontal y vertical para poder observar las principales variaciones en las partidas fundamentales de los estados financieros, de igual manera la aplicación

de razones financieras. Los estados financieros analizados fueron los Estados de Resultados, Balance General y Estado de Flujos de Efectivo.

- Análisis de resultados: Los resultados obtenidos de aplicar a la información obtenida las herramientas financieras fueron interpretados y descritos en diferentes figuras y tablas que se encuentran dentro del capítulo mencionado.

Tabla 3. Técnicas de procesamiento y análisis de datos



Fuente: Elaboración propia con base en Hernández S., Fernández C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. (6a ed). México: Editorial McGraw-Hill.

Capítulo 4. Análisis de resultados

4.1. Determinación de las necesidades de financiamiento.

Se llevó a cabo el análisis financiero de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A., para determinar la situación de la empresa y revisar el cumplimiento de los objetivos de esta investigación. La empresa proporcionó la información financiera de los años fiscales 2012, 2013 y 2014, con la cual se logró determinar las necesidades de la compañía en términos de liquidez, rentabilidad y administración de deudas.

4.1.1. Análisis vertical.

ACTIVO	2014	2013	2012	PASIVO	2014	2013	2012
ACTIVO CIRCULANTE				PASIVO			
CAJA	9%	7%	28%	PROVEEDORES	12%	18%	17%
BANCOS	1%	7%	-13%	ACREEDORES DIVERSOS	33%	41%	65%
INVENTARIOS	39%	45%	54%	IMPUESTOS POR PAGAR	0%	0%	0%
IVA ACREDITABLE	41%	31%	21%	IVA TRASLADADO	41%	30%	15%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	2%	2%	1%	TOTAL PASIVO	86%	90%	97%
IVA PEND. DE ACREDITAR	2%	2%	2%	SUMA DEL PASIVO	86%	90%	97%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	95%	94%	93%				
ACTIVO FIJO				CAPITAL			
EQUIPO DE COMPUTO	1%	1%	1%	CAPITAL			
MOB. Y EQ. OFICINA	2%	2%	2%	CAPITAL SOCIAL	3%	4%	6%
EQUIPO TRANSPORTE	2%	2%	2%	RESULTADO EJE. ANT. ACUM.	5%	-2%	0%
EQUIPO DE SEGURIDAD	0%	0%	0%	Utilidad o Pérdida del Ejercicio	5%	8%	-3%
DEPOSITOS EN GARANTIA	1%	1%	1%	SUMA DEL CAPITAL	14%	10%	3%
TOTAL ACTIVO FIJO	5%	6%	7%				
SUMA DEL ACTIVO	100%	100%	100%	SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	100%	100%	100%

Figura 2. Estado de Posición Financiera de la empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Como se observa en la figura 2, se muestra el Balance General de la empresa; en los rubros de activos, las cuentas que tienen los cambios más significativos son bancos, inventarios e IVA acreditable. En la cuenta de bancos se aprecia que en el periodo 2012 se contaba con un saldo negativo, tomando en cuenta lo comentado por el administrador se debe a la falta de depósitos en efectivo por parte de la empresa ya que durante ese

periodo la compañía realizó pagos en efectivo a sus proveedores, también se puede ver que se revierte en los periodos posteriores ya que se invierte el efectivo en inventarios y se utiliza más las transferencias electrónicas a través de la cuenta del negocio. De igual manera en el 2013 se observó una mejor posición bancaria. El rubro de los inventarios se ve disminuido a través de los periodos, lo cual indica un mejor manejo del mismo tratando de evitar tener flujo de efectivo en las instalaciones. Con respecto al IVA acreditable se observa un aumento con cada periodo el cual indica que la empresa tiene un saldo a favor que no se ha hecho efectivo y le puede afectar en su flujo de caja.

En el rubro del pasivo se observa que una de las cuentas con mayor variación es la de acreedores diversos en donde se observa una disminución año con año, de acuerdo a lo comentado por el administrador se debe a una reducción de deudas por parte de la empresa. La cuenta del IVA trasladado mostró un incremento a través de los años, lo que representa un aumento de obligaciones fiscales para la empresa. En el rubro de capital, la cuenta con mayor variación es la de la utilidad o pérdida del ejercicio, donde se puede apreciar un aumento del periodo 2012 a 2013, aunque se ve una disminución del periodo 2013 al 2014 indicando una baja en los ingresos en el último periodo.

Derivado de los resultados la empresa está llevando a cabo una reducción de deudas (ver figura 3), aun y cuando en el último periodo se observó una disminución en la utilidad, es importante determinar la posición de la empresa en términos de liquidez, ya que aun y cuando no se observó un excedente de efectivo, si se pudo determinar la estrategia de pago de pasivos para poder empezar a reinvertir las utilidades generadas. Es importante mencionar que la empresa inició operaciones con una inversión externa por parte de acreedores diversos que están reflejados en el Balance General, es por ello que el capital proporcionado por los socios de la empresa representa un porcentaje

pequeño en comparación con los pasivos de la compañía y se busca la disminución de esa deuda, lo cual se puede observar en las variaciones de efectivo que un aspecto fundamental para la empresa.

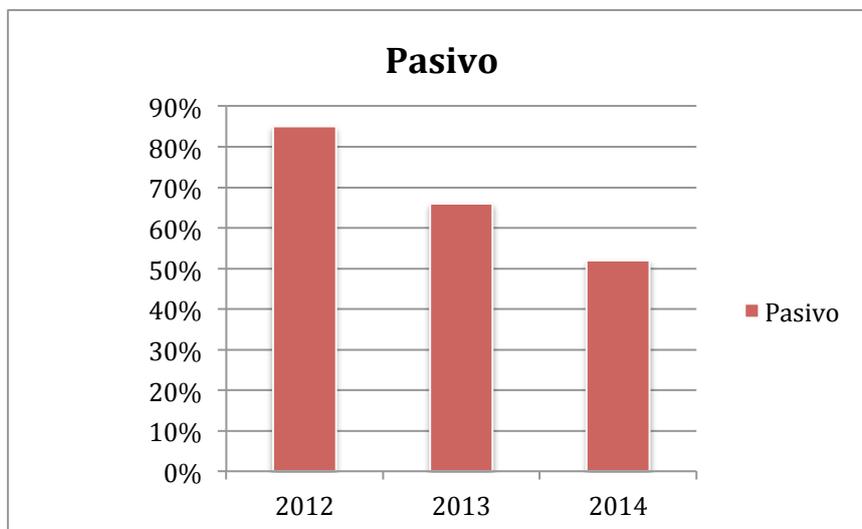


Figura 3. Pasivos empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Como se puede observar en la figura 4 el Estado de Resultados de la empresa presenta sus principales variaciones en la cuenta de gastos generales y en la utilidad de operación. Con respecto a los gastos generales de la empresa se observó una disminución principalmente del periodo 2012 al 2013, lo cual se consideró por opinión del administrador como una política de reducción de costos.

Ingresos	2014	2013	2012
INGRESOS	100%	100%	100%
COSTO DE VENTAS	66%	63%	60%
GASTOS SOBRE COMPRA	2%	1%	2%
UTILIDAD BRUTA	33%	35%	38%
Egresos			
GASTOS GENERALES	27%	29%	41%
GASTOS FINANCIEROS	0%	0%	0%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	5%	6%	-4%

Figura 4. Estado de Resultados de la empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Con respecto a la utilidad de operación (ver figura 5), se ve un resultado que se complementa con la cuenta de utilidad o pérdida del ejercicio del rubro del capital en el Balance General, ya que se puede observar como en el periodo del 2012 la empresa tuvo su peor desempeño en ingresos dado que no se pudo tener rentabilidad y solo se observan pérdidas. En los siguientes años se ve un cambio positivo en los resultados, sin embargo, con una disminución del periodo 2013 al 2014, lo cual de igual manera se conecta con la disminución en los ingresos en estos años y el aumento de los gastos que tuvo la compañía, relacionados de acuerdo al administrador con un periodo económico de incertidumbre, contracción económica y bajo crecimiento en el país principalmente en el ramo automotriz, lo cual se vio reflejado en una disminución en la compra de autos usados dando como resultado menor utilidad e ingresos de la empresa, dado que las mismas dependen de consumidores y de un parque vehicular en constante movimiento y evolución, de acuerdo a lo mencionado por el administrador; haciendo que el periodo 2013 se coloque como el más rentable aun y cuando en el periodo 2014 se dieron buenos resultados tomando en cuenta todos los factores económicos externos que afectaron el mercado nacional.

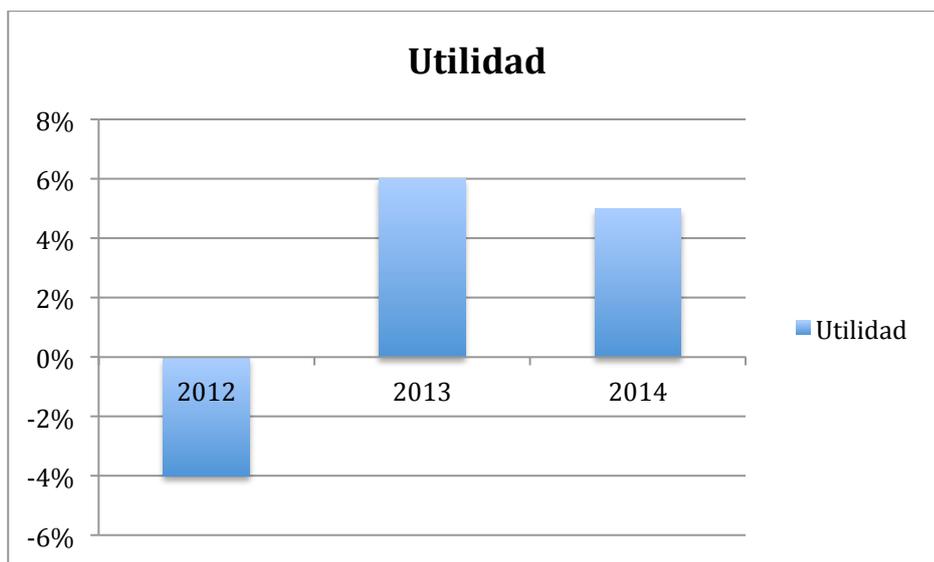


Figura 5. Utilidad en base a ingresos de la empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

4.1.2. Análisis horizontal.

Se puede observar en la figura 6 que el rubro del activo circulante tuvo variaciones significativas, en la cuenta de caja tuvo un aumento que cambió de negativa a positiva, una reducción en los inventarios en los últimos periodos, describiendo la política de la empresa de minimizar sus inventarios y mejorar el flujo de sus productos, de igual manera saldos significativos en los impuestos a favor o que se tiene por acreditar, estos saldos deben de ser utilizados de manera periódica lo cual se ve como un beneficio para la compañía a largo plazo para evitar desembolsos de efectivo significativos para el pago de atribuciones federales, con respecto a los activos fijos se puede observar que la empresa no tuvo adquisiciones en el periodo 2013- 2014, ya que no hay variación en estas cuentas; finalmente en el periodo 2012-2013 se hizo la inversión para la compra de maquinaria y herramienta, a fin de poder llevar a cabo los servicios que ofrecen a sus clientes.

ACTIVO	2013-2014	2012-2013	2012-2014	PASIVO	2013-2014	2012-2013	2012-2014
ACTIVO CIRCULANTE				PASIVO CIRCULANTE			
CAJA	63%	-65%	-43%	PROVEEDORES	-27%	60%	17%
BANCOS	-81%	-182%	-116%	ACREEDORES DIVERSOS	-12%	-4%	-15%
INVENTARIOS	-1%	25%	23%	IMPUESTOS POR PAGAR	-6%	123%	109%
IVA ACREDITABLE	48%	125%	234%	IVA TRASLADADO	55%	208%	378%
IMPUESTOS ANTICIPADOS	7%	279%	304%				
IVA PEND. DE ACREDITAR	-26%	57%	16%	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	8%	40%	51%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	13%	52%	72%	SUMA DEL PASIVO	8%	40%	51%
ACTIVO FIJO				CAPITAL			
EQUIPO DE COMPUTO	0%	0%	0%	CAPITAL			
MOB. Y EQ. OFICINA	0%	12%	12%	CAPITAL SOCIAL	0%	0%	0%
EQUIPO TRANSPORTE	0%	85%	85%	RESULTADO EJE. ANT. ACUM.	-380%	0%	0%
EQUIPO DE SEGURIDAD	0%	29%	29%	Utilidad o Pérdida del Ejercicio	-33%	-480%	-354%
DEPOSITOS EN GARANTIA	0%	115%	115%				
TOTAL ACTIVO FIJO	0%	43%	43%	SUMA DEL CAPITAL	55%	483%	806%
SUMA DEL ACTIVO	12%	51%	70%	SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	12%	51%	70%

Figura 6. Análisis horizontal del Estado de Posición financiera de la empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

En el rubro del pasivo (ver figura 6), las cuentas de proveedores y de acreedores diversos tuvieron una disminución en ambos periodos, de acuerdo al administrador esto deriva de que la compañía está pagando los préstamos y tratando de liquidar todas las deudas, los impuestos por pagar también muestran un cambio significativo, derivado de que en el periodo 2013 fue cuando más ingresos tuvieron y esto aumentó esta cuenta a más del doble de lo que se tenía en el periodo anterior. El capital de la empresa muestra cambios significativos en las cuentas de resultados de ejercicios anteriores y de utilidad del ejercicio, en donde se puede observar pérdidas contables, lo cual indica de acuerdo al administrador que la empresa no está siendo rentable contablemente por lo que es necesario tomar en cuenta que el esquema de la empresa de iniciar operaciones y funcionar por medio de inyección de capital de acreedores diversos influye en estos números en el Balance.

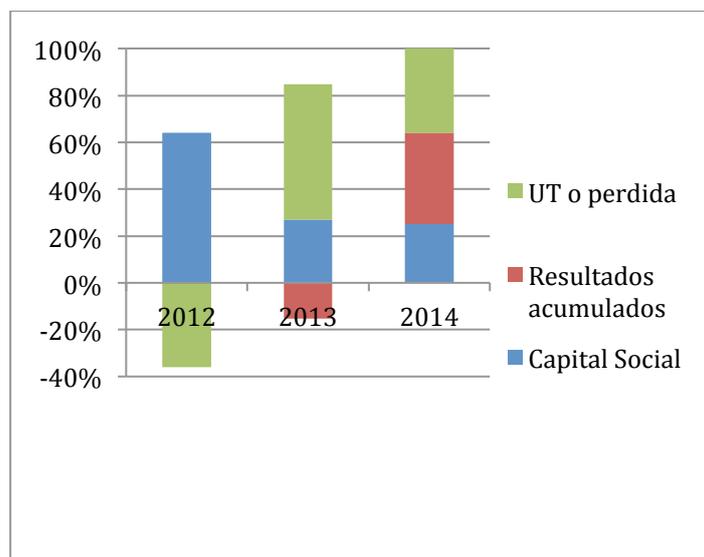


Figura 7. Segmentación del Capital de la empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Como se observó en la figura 7, el capital contable de la empresa está integrado principalmente por la cuenta de capital social la cual no ha tenido modificación en los últimos 3 periodos, por otro lado las cuentas de utilidad o pérdida del ejercicio y resultado de ejercicios anteriores si han tenido modificaciones considerables en estos periodos. En el periodo 2012 muestra una pérdida del ejercicio y como fue el primer año de operaciones no se cuenta con un resultado de un ejercicio anterior. En el periodo 2013 es donde se ve el mejor resultado en términos de utilidad de la empresa destacando como el mejor periodo de operaciones a la fecha sin embargo el periodo 2014 se mantuvo con resultados estables, que de acuerdo al administrador esto fue aun y con las difíciles condiciones económicas del mercado en donde se observó una contracción en la inversión y un recorte en el gasto de la mayoría de los clientes de la compañía.

La figura 8 presenta el Estado de Resultados de la empresa de Enfriamiento Automotriz SA, en el cual se observa que en el rubro de ingresos los cambios más significativos se presentaron del periodo 2012-2013, además se puede observar que este aumento en las ventas no fue constate para el periodo 2014, en donde disminuyeron los ingresos. Estos resultados concluyen que el periodo 2013 ha sido el más rentable de la

compañía, y al siguiente periodo derivado de la situación económica nacional estos ingresos se ven afectados. De acuerdo a lo comentado con el administrador, es importante mencionar que la compañía llevo a cabo una estrategia de posicionamiento en el mercado durante el periodo 2013, en donde logró posicionarse entre los proveedores de servicio de Enfriamiento Automotriz SA en la localidad.

<i>Ingresos</i>	2013-2014	2012-2013
INGRESOS	-19%	108%
COSTO DE VENTAS	-16%	121%
GASTOS SOBRE COMPRA	23%	10%
<i>UTILIDAD BRUTA</i>	-25%	94%
<i>Egresos</i>		
GASTOS GENERALES	-24%	45%
GASTOS FINANCIEROS	41%	1%
<i>UTILIDAD DE OPERACIÓN</i>	-33%	-480%

Figura 8. Análisis horizontal Estado de Resultados de la empresa de Enfriamiento S.A.
Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Por el rubro de los egresos (ver figura 9), se ve una disminución en los últimos periodos, de acuerdo a lo mencionado por el administrador, esto va de la mano con la política de la empresa de reducción de costos en todas las áreas de la compañía, originada principalmente por la disminución de los ingresos. También se puede observar como en los gastos se disminuyeron para el periodo 2014, considerando lo mencionado por el administrador esto es derivado de la incertidumbre en la situación económica nacional en donde se evitaron gastos en publicidad que no fueran necesarios y la compañía entró en una política de reducción de costos para protegerse contra la incertidumbre del mercado. Los gastos financieros mostraron un aumento significativo en el último periodo, en donde las comisiones bancarias fue una de las principales razones en el 2014.

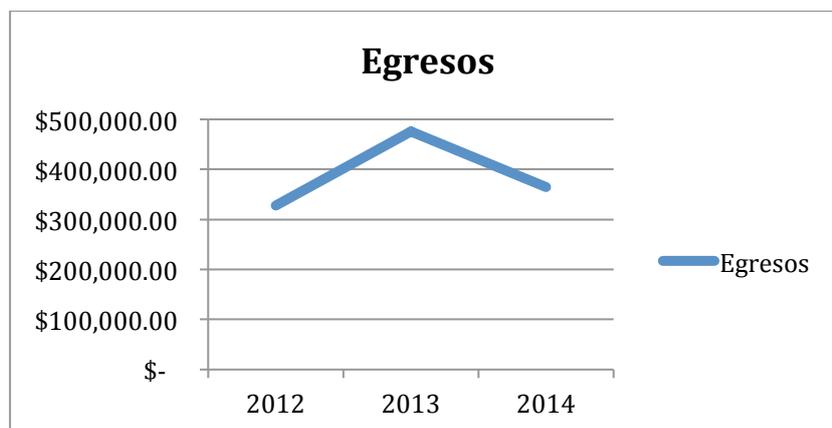


Figura 9. Egresos empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

4.1.3. Análisis razones financieras.

4.1.3.1 Análisis de liquidez.

El análisis de la liquidez se puede llevar a cabo por medio de la elaboración de las razones financieras enfocadas al efectivo y así analizar la capacidad de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones a corto y largo plazo. El análisis de estas razones financieras nos arrojaron los resultados mostrados en la tabla 3.

Tabla 4. Análisis de liquidez

	2014	2013	2012
Razón Circulante	1.09	1.04	0.96
Razón de Liquidez Inmediata	0.64	0.55	0.40
Capital de trabajo	\$ 119,415.42	\$ 48,321.75	(\$ 33,903.44)

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

En estos resultados se observó que la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo va en aumento con el paso de los periodos contables, ya que se está teniendo un aumento del 7.69% del año 2012 al 2013 y un 4.5% del periodo 2013 al 2014. Estos indicadores muestran que la empresa está aumentando su capacidad

para poder pagar sus deudas a corto plazo. Se observa una situación más saludable en términos económicos para la compañía, ya que al aumentar su razón de liquidez presenta más capacidad para hacer frente a sus obligaciones por lo cual se muestra más sólida ante sus acreedores y de igual manera con este indicador financiero es un candidato más adecuado para un financiamiento externo.

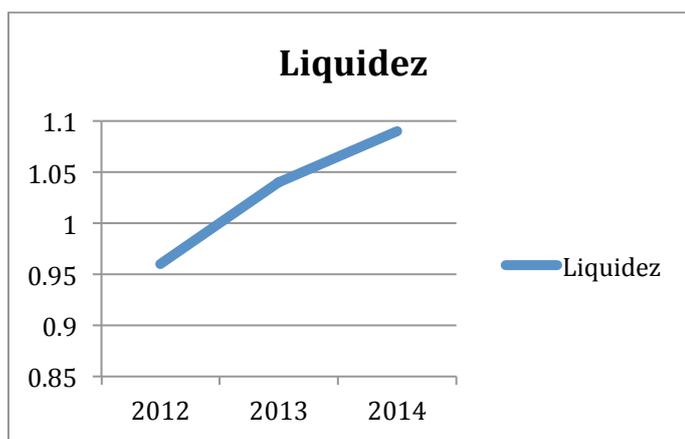


Figura 10. Razón de liquidez empresa de Enfriamiento S.A.
Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Revisando las cuentas de pasivo circulante se puede observar un aumento en la cuenta de proveedores del periodo 2012 al 2013 del 37.5% lo que habla de mayor endeudamiento en el 2014, pero ya que la razón circulante muestra un aumento en este mismo periodo, se puede concluir que aun y con un aumento en sus obligaciones de igual manera el ingreso en efectivo aumentó en mayor proporción para poder tener el excedente de más del 7%. Por otro lado la cuenta de proveedores muestra una disminución del 36.2% dado que los ingresos de la compañía se vieron afectados de manera significativa para que tuviera esta disminución, pero que aún con el descenso en las ventas su efectivo se mantuvo saludable para pagar las deudas pendientes.

Con respecto a los resultados que arrojó la razón de liquidez inmediata se observa la misma tendencia de aumento durante los años en los que se muestra un aumento del 27.2% para el periodo 2012 a 2013 y de 14% para el periodo 2013 a 2014. Al revisar

estos resultados se observó que los inventarios formaron una gran parte del activo de la compañía ya que los indicadores disminuyeron en un 50% con respecto a la razón circulante. El rubro de inventarios es un tema importante para esta compañía porque dentro de su giro comercial los inventarios son un factor fundamental, sin embargo se tiene que revisar el excedente del mismo, ya que aun y cuando el giro demanda tener mercancía disponible para los clientes, el aumento de 18% que han tenido del periodo 2012 a 2014 no es saludable financieramente hablando, por el espacio y condiciones de infraestructura que se requieren para que el material se mantenga en óptimas condiciones.

Con respecto al capital de trabajo se observó que en el periodo 2012 tuvieron un capital de trabajo negativo, de igual manera que los indicadores de las razones de circulante y la razón rápida muestran que la empresa tuvo problemas en ese periodo para poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, derivado principalmente de un bajo desempeño en las ventas de la compañía, de acuerdo a los comentarios del administrador, el cual en los periodos consecutivos fue modificado de manera positiva empujado principalmente por el incremento en los ingresos.

4.1.3.2 Análisis de rentabilidad.

El análisis de la rentabilidad ayuda a determinar los márgenes de utilidad que se están teniendo sobre los productos que se comercializan, así como el rendimiento reflejado en utilidad que se está obteniendo de parte de los activos de la empresa, al igual que el rendimiento sobre las aportaciones de los socios de la compañía. Los resultados se muestran en la tabla 4.

Tabla 5. Análisis de rentabilidad

	2014	2013	2012
Margen de utilidad neta	5%	6%	-4%
Margen bruto	33%	35%	38%
Rendimiento de los activos totales	5%	8%	-3%
Rendimiento del capital contable	36%	83%	-127%

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Uno de los principales factores que se deben tener en cuenta para poder medir la rentabilidad de una compañía es el margen de utilidad neta, como se puede observar en el periodo 2012, el margen que manejó la compañía fue de (-4%), un resultado negativo, lo que muestra que las operaciones que estaba llevando a cabo la compañía no están reflejando utilidad real para los accionistas, por el contrario aun y con los ingresos de la compañía los gastos y egresos del estado de resultados disminuyen el rendimiento real, de acuerdo al comentario del administrador esto se debió a un mal cálculo del margen de utilidad sobre los productos que vendía la compañía, situación que se mejoró en los siguientes periodos.

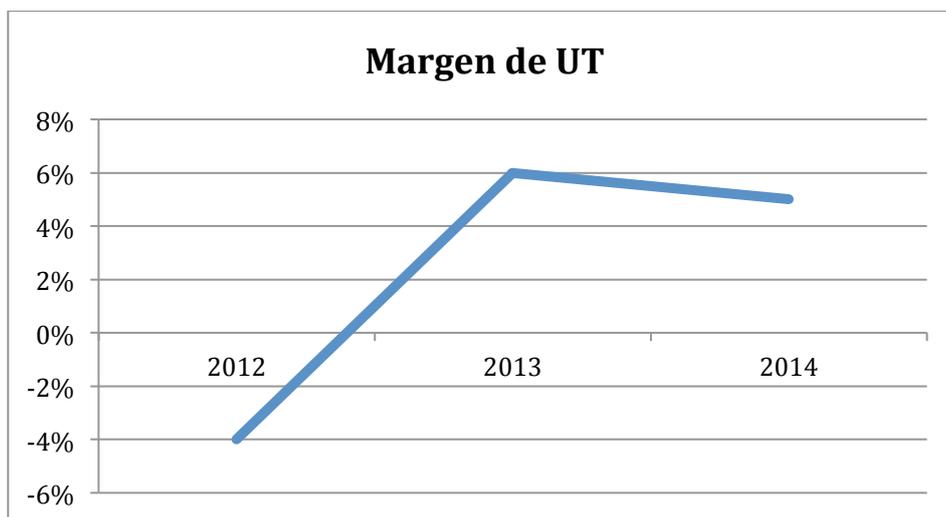


Figura 11. Margen de utilidad neta empresa de Enfriamiento S.A.

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Para el periodo 2013 se pudo modificar estos resultados, derivado principalmente de un aumento en las ventas de la compañía y en un mejor margen de utilidad manejado en los productos comercializados, estos factores hicieron que la compañía se desempeñe de manera positiva aumentando el margen de utilidad a un 6%. El periodo 2014 se ve la misma tendencia con un resultado del 5%.

Por el lado del margen de utilidad bruta mostró buenos resultados incluso en el periodo 2012 que fue el más afectado por el margen neto. Otro punto en donde se puede ver un resultado pobre en el periodo 2012 es en el margen del rendimiento del capital contable, ya que se observó un resultado negativo que representa el retorno a los accionistas por su inversión, esto se explica por la baja en las ventas que se tuvo durante ese año, así desde el punto de vista de los accionistas es una inversión no rentable, misma que cambia en los siguientes periodos del 2013 y 2014, años en los cuales se muestra un aumento considerable, siendo mayor durante el 2013 en donde por cada peso aportado por los accionistas se ve un retorno del 83% sobre la utilidad neta.

4.1.3.3 Análisis de apalancamiento.

El análisis del apalancamiento de una empresa es fundamental, ya que de esta manera se puede determinar por medio de las razones financieras cuales son las deudas de la empresa y cuanto representan en base al efectivo disponible. Es una guía primordial para entender si la empresa sigue siendo de los socios y no de los acreedores. Es fundamental recalcar que la empresa tiene una deuda con acreedor diverso el cual esta relacionado directamente con los socios y es por ello que las partidas de pasivos circulantes se muestran tal elevadas. La naturaleza de este financiamiento es de fondo muerto o perdido por lo que la empresa no se prioriza en la liquidación de esta deuda. Los resultados se muestran en la tabla 5.

Tabla 6. Análisis de apalancamiento

	2014	2013	2012
Razón de endeudamiento	86%	90%	97%
Apalancamiento financiero	14%	10%	3%
Rotación del capital	6.72	12.82	35.91

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

En términos de apalancamiento lo primero que se puede observar con el análisis de la razón de endeudamiento es que la empresa ha disminuido sus pasivos año tras año, reflejando la posición de la compañía de operar más con capital propio y liquidando las deudas que tiene con sus acreedores, esta posición que adopta la compañía puede estar relacionada con diferentes factores económicos internos y externos. De acuerdo a lo mencionado por el administrador, la empresa está en búsqueda de un crecimiento financiero y operativo con nuevos productos y servicios para ofrecer a sus clientes por

lo cual se requiere liberarse de las deudas a corto plazo para poder afrontar una nueva obligación financiera derivada de las estrategias de crecimiento.

Con el análisis de los resultados de los indicadores de apalancamiento de la empresa se puede observar la tendencia de trabajar más con recursos propios y liquidar las deudas pendientes con los proveedores y acreedores diversos. Esta situación se ve reflejada en todos los periodos (ver figura 12), sin embargo, en el 2014 es donde se observa que estos cambios comienzan a tener resultados significativos. Sin embargo, es importante mencionar que derivado del giro en el que se desarrolla la empresa es fundamental el desarrollo de un plan financiero bien estructurado a corto plazo para poder rentabilizar el uso de un financiamiento externo.

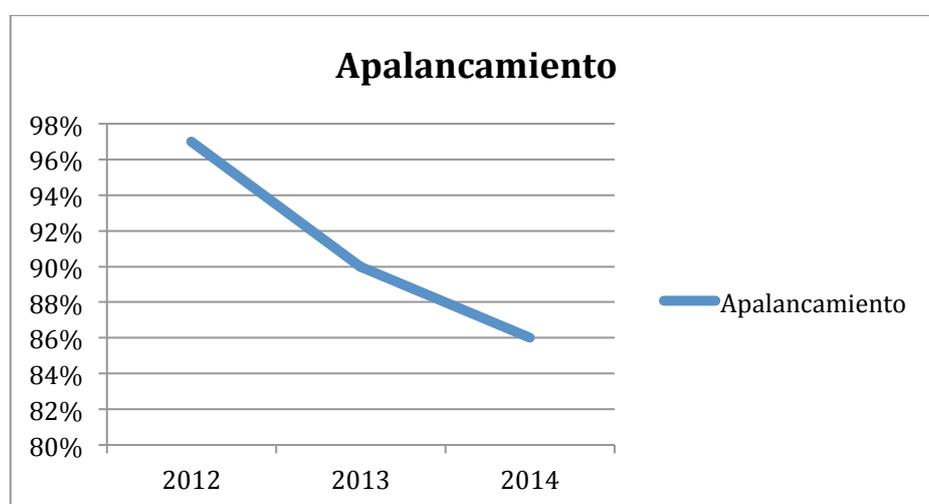


Figura 12. Razón apalancamiento empresa de Enfriamiento S.A.
Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

4.1.3.4. Análisis de Tendencia

Como se puede observar en la figura 13, los ingresos de la compañía han disminuido para el periodo 2014, de acuerdo a los comentarios del administrador se debe a la disminución de la situación del entorno económico del mercado así como al ahorro de los consumidores al gasto que no sea necesario. Durante 2013 la compañía tuvo su mejor beneficio de acuerdo al administrador esto es derivado principalmente a

la ampliación de servicios brindados a los clientes así como un mejor posicionamiento de sus productos en el mercado local, brindando la oportunidad de ofrecer estos productos y servicios a otras ciudades cercanas como lo son Querétaro, Aguascalientes entre otros. En base a estos indicadores se puede determinar que las ventas de la empresa se muestran de una manera positiva, con una disminución en el último año que se explica por factores externos a la empresa.

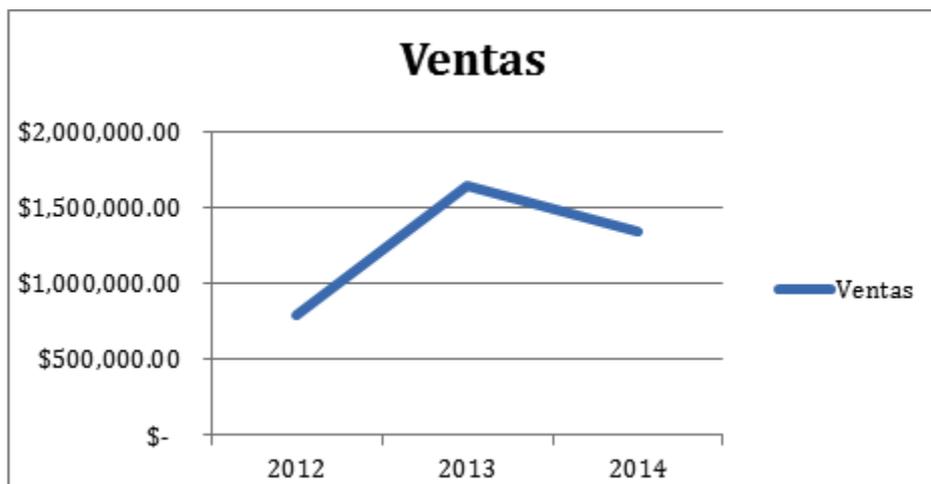


Figura13. Análisis de Tendencia empresa de Enfriamiento S.A
Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

4.2. Análisis las fuentes de financiamiento gubernamentales para MiPyMEs.

Tabla 7. Programas de apoyo MiPyMEs

<i>Programa</i>	<i>Tipo de financiamiento</i>	<i>Requisitos</i>	<i>Fuente</i>	<i>Tasa de interes</i>
Sistema de Financiamiento para el Desarrollo del estado (SIFIDE)	Creacion y desarrollo	5-7	S.E.	8%-38% anual
Programa nacional de micro empresas	Creacion y desarrollo	2-4	S.E.	8%-15% anual
Programa nacional de franquicias	Creacion y desarrollo	5-7	S.E.	Tasa Cero
Programa INADEM	Creacion y desarrollo	3-5	S.E.	N/A
Programa de incubadoras	Creacion y desarrollo	4-6	S.E.	N/A
Programa de financiamiento para emprendedores a traves de banca comercial	Creacion y desarrollo	4-5	S.E.	12% anual
Programa de desarrollo de intermediarios financieros especializados	Creacion y desarrollo	3-5	S.E.	N/A
Programa Capital Semilla	Creacion y desarrollo	4-6	S.E.	12% anual
Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	Creacion y desarrollo	6-8	S.E.	N/A
Fondo de Apoyo para MIPYMEs (Fondo Pyme)	Creacion y desarrollo	4-6	S.E.	N/A
Sistema Nacional de Garantías	Expansion y crecimiento	4-6	S.E.	N/A
Programa nacional de empresas Gacela	Expansion y crecimiento	2-4	S.E.	Variable
Programa de capacitacion y consultoria	Expansion y crecimiento	3-5	S.E.	N/A
Mercado de deuda para empresas	Expansion y crecimiento	3-4	BMV	8%-15% anual
Fondo de Innovacion Tecnologica	Expansion y crecimiento	2-4	Conacyt	N/A
Fondo de fomento de la integracion de Cadena productivas (FIDECAP)	Expansion y crecimiento	6-8	S.E.	N/A
Centros Pymexporta	Expansion y crecimiento	3-5	S.E.	12%-26% anual
Programa de apoyo a MIPYMEs siniestradas por desastres naturales	Proteccion	3-5	S.E.	N/A

Fuente: Elaboración propia.

En la matriz que se muestra en la tabla 6, se concentran los diferentes programas que ofrecen las instituciones gubernamentales para el apoyo de las MiPyMEs en la ciudad de San Luis Potosí. Como podemos observar estos apoyos varían dependiendo del objetivo de la empresa, estos se clasificaron como: creación y desarrollo, expansión y crecimiento y finalmente de protección.

Se puede observar que los requisitos de los programas no están relacionados con las tasas de interés que se cobran por el uso de estos programas. El número de requisitos se encuentra relacionado con el tipo de financiamiento que se está solicitando, ya que dependiendo del objetivo del financiamiento son los requisitos solicitados. De igual manera se puede observar que la Secretaría de Economía, es la que está a cargo del desarrollo de estos programas con financiamiento y apoyo del Gobierno Federal, con excepción del programa de mercado de deuda para empresas, el cual es desarrollado por parte de la comisión de apoyo a empresas de la Bolsa Mexicana de Valores, mismo que por su orientación y naturaleza esta fuera de la jurisdicción de la Secretaría de Economía.

Las tasas de interés que se están manejando van desde el 8% hasta el 38% anual dependiendo del tipo de financiamiento que se requiera. Es importante recalcar que los términos de pago y estructuración del financiamiento van a depender de cada empresa así como del giro comercial en el que se desarrolla. Estos factores son de suma importancia ya que de esta manera se hace el análisis del riesgo del mercado y del negocio con cada empresa. No se puede generalizar resultados y de igual manera no se puede manejar la misma estructuración del financiamiento para todas las empresas, el giro de cada organización determina la forma de funcionamiento del crédito.

Dentro de los 18 programas que son descritos en este trabajo, existen algunos que son de creación reciente, en los que destaca el caso del programa del INADEM, el cual debido a que se encuentra en sus primeros años de funcionamiento es uno de los que más se debe de tomar en cuenta en la actualidad para la obtención de algún financiamiento, ya que por ser creado recientemente tiene todo el apoyo del gobierno federal.

4.3. Análisis de métricos para el financiamiento.

Tabla 8. Métricos financieros

	2014	2013	2012
<i>Liquidez:</i>			
Razon Ciculante	1.09	1.04	0.96
Razon de Liquidez Inmediata	0.64	0.55	0.4
Capital de trabajo	\$ 119,415.42	\$ 48,321.75	-\$ 33,903.44
<i>Rentabilidad:</i>			
Margen de utilidad neta	5%	6%	-4%
Margen bruto	33%	35%	38%
Rendimiento de los activos totales	5%	8%	-3%
Rendimiento del capital contable	36%	83%	-127%
<i>Apalancamiento:</i>			
Razon de endeudamiento	86%	90%	97%
Apalancamiento financiero	14%	10%	3%
Rotacion del capital	6.72	12.82	35.91

Fuente: elaboración propia con información proporcionada por la empresa de Enfriamiento S.A.

Los métricos que se observan en la tabla 7 son el cimiento básico para poder analizar la situación financiera de la empresa y así determinar si es necesario el uso de

algún financiamiento o apoyo. Los métricos del apartado de liquidez ayudan a entender la situación del flujo de efectivo de la empresa, en el caso de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A., se tienen indicadores positivos por los cuales se entiende que la situación en el efectivo es sana en la compañía, y que como se observa durante los últimos tres periodos aumentó su capacidad para hacerle frente a sus pasivos. Estos resultados están relacionados con la política de la compañía de fortalecer su capacidad de pago. Los métricos de efectivo ayudan a enfocar el financiamiento que pudiera requerir la compañía, con base a estos resultados se pudiera proponer los financiamientos de expansión y crecimiento con los que funcionarían, ya que puede hacer frente a obligaciones con proveedores y acreedores del día a día en las operaciones y con una inyección externo se lograría la diversificación de productos e inversión en maquinaria para poder ofrecer más servicios a sus clientes.

En términos de rentabilidad se puede observar el periodo 2012 con resultados desfavorables, lo cual en los últimos periodos se revierte haciendo más rentable la compañía principalmente en el 2013. Estos indicadores ayudan a determinar el enfoque del financiamiento. En el último periodo la compañía presenta resultados positivos y favorables lo cual es necesario para entender que más que un financiamiento para permanecer en el mercado, la compañía puede utilizar dinero externo para mejorar su catálogo de productos y servicios. Los indicadores de rentabilidad son los que sirven de guía para saber si la empresa requiere un financiamiento o si ya cuenta con deudas con otros acreedores.

En la empresa se puede observar como el indicador de apalancamiento ha tenido un decremento a través de los años, lo que indica que la empresa tiene una política de pago a sus acreedores y el funcionamiento con capital propio como se podía observar también en los indicadores de liquidez. Con esto se puede determinar que el

financiamiento que requiera debería estar enfocado al crecimiento y expansión de las operaciones de la empresa y no a mantener a la compañía operando. En términos financieros la empresa se encuentra en una situación sana lo cual es de ayuda para poder enfocar el uso de un financiamiento externo a expansión, creación de nuevos productos y servicios y no a mantener a la compañía operando. La idea de negocio de la empresa está funcionando en términos económicos, por lo que la inyección de capital externo ayudaría a impulsar sus ventas, ya que aunque esta se encuentra sana financieramente, no existe un excedente de efectivo para reinvertir.

Derivado de este análisis de indicadores se puede determinar que se tiene la capacidad de pago a corto plazo por parte de la empresa, así como la rentabilidad que tiene la compañía y la disminución de sus cuentas por pagar y de sus acreedores diversos que como se ha mencionado es como inició operaciones, por medio de un préstamo de un acreedor diverso el cual tiene el enfoque de fondo perdido y es por ello que para poder llevar a cabo las estrategias de crecimiento y desarrollo es fundamental buscar este financiamiento por otros medios e ir disminuyendo la deuda que ya está adquirida aunque no exista tiempos de pago ni penalizaciones sobre el mismo financiamiento. Con estos criterios tomados en cuenta se determina que tiene las características para ser un candidato a financiamiento externo enfocado en la diversificación y creación de nuevos productos y servicios con el fin de aumentar sus ingresos y utilidades en el mediano y largo plazo tomando en cuenta el punto anterior ya que aunque los números que se observan en los Estados financieros reflejan gran apalancamiento externo hay que entender el enfoque de este apalancamiento no tiene fechas ni terminologías de pago.

Capítulo 5. Conclusiones

Los resultados que arrojaron los indicadores financieros de la empresa analizada mostraron una estructura financiera que cada año va mejorando derivado de las políticas implementadas en los últimos años. De acuerdo a los resultados en 2012 la empresa se encontraba en una situación deudora, en donde su apalancamiento era significativo y en donde su flujo de caja era más limitado; pasando a un incremento en el capital propio derivado del pago a acreedores diversos en 2013. Esta situación de pago afectó de manera directa el flujo de efectivo de la empresa así como su utilidad neta, sin embargo, apoyada del aumento en las ventas que se da en estos periodos minimiza el impacto financiero y permite lograr el objetivo de disminución de deuda.

El uso de un financiamiento externo para esta empresa debe de estar enfocado en el crecimiento de las operaciones de la misma, se podría utilizar para liquidar las deudas con los acreedores aunque no sería lo recomendado, la empresa cuenta con una estructura financiera que le permite hacer frente a las obligaciones de la misma con el flujo de sus operaciones, es por ellos que una inyección de capital sería de mayor utilidad y con mayor rendimiento si se enfocara al aumento de productos y creación de nuevos servicios como estrategia de expansión y crecimiento. Es importante mencionar que aunque los estados financieros que muestra la compañía muestran un apalancamiento significativo es fundamental que este financiamiento se dio por parte de un acreedor relacionado a los socios el cual es visto como un préstamo a fondo perdido por el cual no se están exigiendo ningún pago aunque la empresa esté buscando bonificar a este acreedor de manera consistente y como se pudo analizar de acuerdo al artículo 229 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, que la empresa este financiada por un acreedor que tenga invertido mayor capital que el de los socios accionistas no es una causa de disolución o recesión de la sociedad.

Existen programas de apoyo por parte del gobierno federal para poder cubrir estas necesidades de crecimiento y expansión, sin embargo, es importante entender que estos apoyos se dirigen más al apoyo interno de la compañía, de consultoría, de administración, financiero por lo que de capital no es una óptima opción. Hay que entender que desde el punto de vista de las instituciones gubernamentales el apoyo se tiene que dar a los nuevos emprendedores y proyectos que darán nuevo empleo a la población por lo que a las empresas ya establecidas les es más difícil acceder a uno de estos apoyos aun y cuando están más preparadas internamente y externamente para hacerle frente a los problemas económicos que se pudieran presentar. Es en esta situación cuando la realidad económica golpea al empresariado mexicano que ya tiene un proyecto y una empresa estable que está en busca de crecimiento, pero para obtener financiamiento tiene que buscarlo con las instituciones privadas, y como empresa que busca rentabilidad cobra mayores comisiones e intereses sobre estos financiamientos ya que su enfoque no es de apoyo si no de rentabilidad.

Se concluye después del análisis llevado a cabo de la empresa de Enfriamiento Automotriz S.A., que es necesario ampliar su gama de productos por medio de una estrategia de diversificación dentro del mismo ramo automotriz, de igual manera cualquier fuente de financiamiento que se utilice debe de ser con enfoque de expansión y no de sustento, ya que la estructura financieramente no presenta una situación de mayor pasivo que activo, aunque se es capaz de llevar sus operaciones diarias, sin embargo, no existe un excedente de flujo de efectivo para reinversión, es por ello que si no se obtiene una fuente de ingreso externa y las ventas tienen la misma tendencia será complicada la expansión del negocio y la ampliación de sus productos, es por esto que entra en la necesidad del crédito público.

También se recomienda a la compañía una implementación de un sistema interno de control y manejo de inventarios, ya que como se pudo analizar con su información financiera, el rubro de los inventarios es uno de los más importantes para la compañía, y un exceso o una combinación inadecuada de mercancía disponible para los clientes representan una inyección de efectivo que se encuentra estancada. Eficientizar las áreas financieras es una de las principales tareas para la liberación del efectivo disponible en la compañía y de esta manera poder ampliar su mercado y gama de productos.

Por otro lado se requiere elaborar una política de inventarios para así lograr la combinación óptima de mercancía disponible para los clientes que sea eficiente, controlable y de bajo costo para la empresa. En términos del apalancamiento financiero de la empresa el aumento de su proporción de capital con respecto a la suma de sus activos concluye que con el aumento de este porcentaje la empresa funciona cada periodo más por medio del capital propio y deja de utilizar financiamiento de terceros. De igual manera el capital propio se fortalece con cada periodo en la generación de ingresos, y aunque la teoría podría explicar o dar a entender que el uso del capital propio es benéfico para una empresa, se debe de tomar en cuenta el giro de la misma, por la cual no siempre es la mejor opción el trabajar con capital propio. Sin embargo, se puede interpretar que esta estrategia de disminución de deudas va de la mano con obtener una obligación de mayor peso para poder hacer crecer la compañía y lograr las estrategias de diversificación y crecimiento que se tienen contempladas para futuros periodos.

Respecto al objetivo en la presente investigación sobre la necesidad de financiamiento en la empresa analizada en este estudio demostró que si es necesario pero no para poder seguir llevando sus operaciones diarias, sino para crecimiento y expansión, considerando además el nivel de apalancamiento que se tiene el plan más

adecuado es buscar apoyos de carácter público que sea a fondo perdido, lo cual le permitirá no afectar la situación de flujo de efectivo de la compañía. Existen apoyos gubernamentales principalmente regulados y autorizados por parte de la Secretaría de Economía, con fondos que destina el gobierno federal para estimular la economía nacional, entre los que destacan los programas del INADEM, sin embargo, los apoyos están enfocados más a empresas de nueva creación que a las ya establecidas, ya que estas nuevas empresas crearan nuevas oportunidades de empleo en el mercado laboral nacional. También es importante mencionar de los 18 programas descritos en el presente trabajo, algunos apoyos que se ofrecen son de reciente creación, entrando en vigor desde el periodo 2014, como los ofrecidos por el INADEM.

Por otro lado todos los programas que se encuentran disponibles en la actualidad para financiar a las MiPyMEs en México, cada uno tiene un grado de complejidad para poder recibirse de acuerdo a los requisitos establecidos, además es importante mencionar que a pesar de que muchos de ellos están apoyados por el gobierno federal no todos los programas se encuentran disponibles en todas las ciudades de la República Mexicana, ya que de acuerdo a lo comentado por parte del personal de las instituciones dependiendo de la actividad económica del estado es el monto que se le asigna para el apoyo de estos programas. Es por ello que en algunas poblaciones no se tendrá un acceso directo a algunos de estos financiamientos, sin embargo, es comentado de igual manera que las MiPyMEs pueden acercarse a la institución gubernamental más cercana para poder tener acceso a estos programas para que de esta manera todas las empresas tengan la oportunidad de formar parte de los beneficios y apoyos que extienden estas instituciones.

El programa del INADEM, el cual, pese a ser de reciente creación, es uno de los que más se debe de tomar en cuenta para la obtención de algún financiamiento. Este

programa es de los más recomendables y se considera que es uno de los de más auge y desarrollo, ya que apoyan principalmente a las empresas que requieren liquidez y rentabilidad para lograr el financiamiento requerido. Por otro lado, el programa de capacitación y consultoría de la Secretaría de Economía es una buena opción ya que este es financiado por recursos federales otorgados a fondo perdido, de esta manera no se requiere del pago de una tasa de interés. Dentro de este programa se busca orientar a la MiPyME en las áreas de desarrollo que se estén buscando y así brindarle más opciones de crecimiento. Es un programa que además de orientar en términos de crecimiento también ayuda factores administrativos y de operación interna de la empresa, a fin de optimizar y mejorar todos los procesos en los que incurre la misma.

En cuanto a las opciones de fuentes de financiamiento que otorgan las instituciones públicas, es importante mencionar que el Gobierno Federal en México siempre ha buscado diferentes opciones para apoyar a las MiPyMEs, ofreciendo diferentes programas enfocados en aspectos financieros, administrativos, operativos y de innovación. Dichos apoyos son presentados en esta investigación, describiendo en forma detallada cada uno, así como los requisitos necesarios para su obtención, con el fin de que cada empresa pueda crecer y fortalecerse. De acuerdo a Sánchez y Valdés (2011), más del 2% de las MiPyMEs utilizan programas gubernamentales, algunas de las causas identificadas son la escasa difusión de los programas, así como una alta rotación del personal encargado de los mismos, generando con ello falta de seguimiento a los diferentes casos que se presentan en las instituciones, y que además se genera baja solidez en la coordinación institucional, disminuyendo la continuidad y consistencia de los programas.

De acuerdo con Saller (2006) el 80% de las MiPyMEs Mexicanas cierran operaciones en el corto plazo debido a mala gestión financiera, generado por escasez de

capital, descontrol financiero y operativo, inversiones poco acertadas, y falta de planeación y capacitación, entre otras causas. Por lo anterior, es necesario que las empresas busquen opciones que les permitan mejorar sus resultados, trabajando sobre planeaciones estratégicas claramente definidas, procesos de profesionalización internos, búsqueda de fuentes de financiamiento para apoyar el crecimiento, así como la implementación de procesos administrativos eficientes.

La Secretaría de Economía en México ha desarrollado una serie de programas y proyectos para que las MiPyMEs se puedan desarrollar plenamente, para ello identificó, clasificó y determinó los principales rubros que este tipo de empresas requieren de mayor apoyo, diferenciando para ello los apoyos financieros, de comercialización, consultoría, capacitación y desarrollo tecnológico. Cada programa publicado desarrolló diferentes conceptos aplicables a la empresa, con la intención que recibieran apoyo integral que les permitiera facilitar su supervivencia.

Con respecto a los requisitos que establecen las instituciones públicas para otorgar financiamientos se observa que van de 2 a 8 requisitos básicos aplicando una tasa de interés de 0% a 38%, sin embargo es importante identificar el tipo de apoyo requerido por la empresa para tener acceso realmente al más adecuado, ya que estos pueden ser únicamente de creación y desarrollo, expansión y crecimiento y de protección. Por lo que es claro que si la empresa requiere financiamiento para la operación diaria (capital de trabajo) debe recurrir al financiamiento ofrecido por el sector privado.

Sobre las propuestas de los métricos para medir el desempeño, se identificó que los de liquidez muestran la necesidad de flujo de efectivo por parte de la empresa, el de rentabilidad el de las utilidades generadas por la operación y el de apalancamiento la estructura financiera. Estos métricos mostraron claramente la situación financiera de la empresa y destaca que si la empresa tiene buenos niveles de liquidez no necesita

financiamiento a corto plazo, si tiene buenos niveles de rentabilidad será capaz de cubrir cualquier cargo financiero con la operación diaria, y si muestra adecuados niveles de apalancamiento se podrá conocer claramente el nivel de cumplimiento a sus obligaciones.

Los métricos que se utilizaron en este análisis para determinar la situación financiera de la empresa permitió enfocar el tipo de financiamiento que requiere se basaron en las razones financieras, análisis horizontal y vertical así como los análisis de apalancamiento financiero. Estos métricos pueden ser utilizados por otras compañías que no sean del sector de enfriamiento ya que logran otorgar una imagen nítida de la situación financiera de la compañía. Se recomienda que en base al giro de la compañía bajo análisis se apliquen otros estudios como análisis de flujos de efectivo, análisis de estructura financiera y de coberturas financieras, entre otros.

Este estudio permite que cualquier otra MIPyME en nuestro país que este en busca de un financiamiento de carácter público para poder expandir sus operaciones y de igual manera diversificar sus productos y servicios. Es importante mencionar que durante la elaboración de este estudio se logró identificar la falta de cultura que aún se tiene por parte de los empresarios mexicanos para la búsqueda de apoyos económicos externos para el crecimiento y desarrollo de sus empresas. Se observó de igual manera la burocratización que existe en las instituciones públicas para el otorgamiento de estos apoyos. Estas características hacen que los empresarios mexicanos busquen diferentes opciones de financiamiento, como instituciones privadas para poder obtener cualquier tipo de apoyo al crecer la desconfianza sobre cómo se manejan las instituciones públicas aun cuando puedan ofrecer mejores opciones en términos de costo financiero.

Cabe mencionar que estos programas no han logrado cumplir con sus objetivos ya que los resultados y estadísticas que se ofrecen por medio de las diferentes instituciones

de información como el INEGI muestran que la tasa de mortalidad de las MiPyMEs sigue siendo un indicador alarmante para el fomento del desarrollo económico en nuestro país. La difusión y simplicidad de estos programas son algunos de sus principales retos, para que de esta manera no se descuide a los mayores empleadores del país. Es necesario recalcar que estos programas y apoyos se siguen viendo como algo que no está al alcance de todos, y el funcionamiento de ellos no queda claro con las características que describe la Secretaría de Economía, por lo que es necesario facilitar el acceso a estos apoyos con tramites más sencillos y dando a conocer los beneficios de los mismos en términos fáciles de entender y con los requisitos y características bien descritas. Durante el desarrollo de esta investigación uno de los factores que más se noto fue la dificultad que existe para conocer y entender los programas existentes para apoyar a las MiPyMEs en nuestro estado, los términos y requerimientos no son claros, la orientación para poder acceder a ellos es nula y las convocatorias que se lanzan no son específicas ni claras y complicando más la situación nos encontramos con barreras burocráticas y requisitos complicados para que una empresa de nueva creación y sin fundamentos administrativos claros pueda cumplir.

La simplificación es uno de los principales problemas que se deben corregir, solo de esta manera el empresario mexicano se verá más motivado en el uso de ellos y quedará menos espacio para el uso inadecuado de los recursos destinados al apoyo a las MiPyMEs por parte de los funcionarios públicos que están a cargo del desarrollo de estos programas, para lograr esta simplificación es necesario guiar a los empresarios durante todo el proceso con consultorías y tutoriales y de igual manera facilitar los requisitos no con el fin de un acceso fácil al financiamiento pero si logrando que estos requisitos no sean complicados de obtener ya que en muchos casos son documentos y análisis que las pequeñas empresas no llevan a cabo.

Como segundo problema fundamental a corregir es la falta de difusión de estos apoyos para que sean del conocimiento general y así se inciten al uso de los mismos. La gama de apoyos que existen en la actualidad no son suficientes para la demanda de MiPyMEs que necesitan apoyo financiero, de consultoría y de otros tipos en nuestro país, sin embargo por la falta de conocimiento lo complicado de los trámites y funcionamiento no se permite el uso de ellos. Buscar financiamiento en el sector público para las empresas que requieren de crecimiento, no se da porque el gobierno no tenga programas y planes que pudieran ser de ayuda para estas compañías, sino por la falta de difusión efectiva a estos programas, y de igual manera da lugar a que los recursos que ya se encuentran destinados a estos rubros puedan ser utilizados de una manera incorrecta por parte de los dirigentes de las instituciones gubernamentales que son temporales en su puesto, ya que solo ocupan el cargo durante la gestión en que se encuentren.

Es necesario dar la difusión necesaria y hacer del conocimiento de los empresarios las opciones que existen de apoyo para que puedan ser utilizadas, de igual manera el uso de financiamientos puede ser utilizado no solo para solventar económicamente a la empresa en caso de falta de liquidez si no para expandir su gama de productos y servicios como se pudo analizar en el caso de la Empresa de Enfriamiento S.A., que aun y cuando muestra un pasivo elevado se justifica con la inyección de capital realizada por un acreedor diverso relacionado a los socios fundadores de la compañía.

La falta de financiamiento y de capital es lo que frena al empresariado Mexicano, por eso es importante buscar las mejores opciones para fomentar el crecimiento de la economía y el desarrollo de las empresas en nuestro país, de esta manera crecerán los empleos, la liquidez financiera, el desarrollo de las ciudades y entorno económico. Pero para que esto suceda se tiene que llegar al empresario de una manera directa y que este

tenga la confianza de contar con un institución que pueda respaldarlo en los momentos que mas lo necesite.

La inyección de capital externo para diversificación, inversión en nuevos proyectos y desarrollo de nuevos productos y servicios es el capital mejor invertido a largo plazo dentro de las empresas, que les permita desarrollar un abanico de opciones para sus clientes y así ofrecer una experiencia completa de compra y servicio, y es en ese nicho en donde se tiene que invertir la mayor cantidad de recursos por parte de las instituciones gubernamentales para que se puedan desarrollar las empresas de esta manera en un mundo competitivo con consumidores cada vez mas exigentes.

Referencias

- Álvarez, M. (2006). *Manual de Planeacion Estrategica* (1^{ra} ed.). México: Editorial Panorama.
- Arroyo, I. (2008). La cultura y el proceso de la globalicacion en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. *Ciencias Economicas*. 26(1), 381-395.
- Anzola, S. (2002). *Administracion de Pequeñas empresas* (2^a ed.). México: Editorial McGraw Hill.
- Banco de México. (2012). Informes anuales. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B5286741D-A39E-9745-B393-AF3DF0A5AE85%7D.pdf>
- Bateman, T. & Snell, S. (2005). *Administración una ventaja competitiva* (6^a ed.). México: Editorial McGraw Hill.
- Besley, S. & Brigham, E. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. (14^a ed.). México. Cengage Learning Editores.
- Cepeda, C. (2006). La calidad en los métodos de investigación cualitativa: principios de aplicación práctica para estudios de casos. *Cuadernos de economía y dirección de la Empresa*, 29, 57-82.
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. (2015). Apoyos financieros PyMEs. Recuperado de: <http://conacyt.gob.mx/index.php/fondos-y-apoyos>
- Chiavenato, I. (2001). *Administracion, Teoria, Proceso y Practica*. (3^{ra} ed). Colombia, : Editorial McGraw-Hill.
- Chiva, R. (2001). El estudio de casos explicativo. Una reflexión. *Revista de Economía y Empresas*, 15, 73-85.
- David, F. (2003). *Administración Estratégica* (9^{na} Ed.). México. Editorial: Pearson Education.
- Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. *Economía UNAM*, 1(2), 64-84.

- Estrada, B. & Sánchez, T. (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la PYME: Estudio Empírico en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(46), 169-182.
- Finnerty, J. & Stowe, J (2004). *Fundamentos de Administración Financiera* (4ª ed.). México: Editorial: Pearson Education.
- Fred, R. (2013). *Conceptos de Admnsitración Estratégica*. (14a ed). Mexico: Editorial Pearson.
- Fondo Pyme. (2014). Información empresarial. Recuperado de: http://www.fondopyme.gob.mx/2010/docs_pdfs/progsectorialeconomia_DOE.pdf
- García de León, S. (2002). La competitividad sistemática y el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa. *Administrate Hoy*, 94, 10-14.
- García, D. (2004). Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. *Instituto Mexicano de Contadores Públicos, AC*, 35, 44-56.
- Germán, C. (2003). Los retos de la gestión financiera frente a la planeación estratégica de las organizaciones y la globalización. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 21, 37-46.
- Gitman, L. (2007). *Principios de Administración Financiera* (10ª ed.). México: Editorial: Pearson Education.
- Gómez, G. R. (2006). *Metodología de la investigación Cualitativa*. (9a ed). España: Editorial Aljibe.
- Gómez, A. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México. *Revista Analisis Economico*, 57, 217-238.
- González, P. (2007). Los procesos de gestión y la problemática de las PyMEs. *Revista Ingenierías*, 28, 25-31.
- Hernández S., Fernández C., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. (6a ed). México: Editorial McGraw-Hill.
- Ibarra Mares, A. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras. *Pensamiento & Gestión*, 21, 234-271.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. (2011). *Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México*, México. Recuperado de: http://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SistOrgSocMedEfec/mendoza_moheno_jessica/23_libro_analisis_estrategico_pyme.pdf

- Instituto Nacional de estadística y geografía, (2011). *Estadísticas de las PyMEs en nuestro país*. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx>.
- Lecuona, R. (2008). El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente. *Economíaunam*, 6(17), 69-91.
- Ley General de Sociedades Mercantiles. (2006). Motivos de disoluciones de sociedades. Recuperado:
http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_mex_ley_soc_merc.pdf
- Mendoza de la Cruz, H. (2005). Sistema Financiero Mexicano, Estructura. *Administrare hoy*, 102, 42-54.
- Nava Rosillón, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), 606-628.
- Pavón, L. (2010). Financiamiento a las microempresas y las PyMEs en México. *Publicación de las Naciones Unidas*, 226, 7-59.
- Plan nacional de desarrollo. (2012). La estrategia general. Recuperado de:
<http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/05/PND.pdf>
- Pro México (2011). Porque invertir en México? Recuperado de:
<http://www.promexico.gob.mx/es/mx/razones-invertir>
- Ramírez, J. (2011). Apoyo a emprendedores. *Revista Entrepreneur*, 77(3), 86-87.
- Ruiz, R. (2012). Las PyMEs: El cuarto sector de la economía. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 7(2), 828-831.
- Restrepo de O. & Luz, S. & Estrada, M. & Ballesteros S. & Pedro P. (2010). Planeación Estratégica Logística para un holding empresarial. *Scientia Et Technica*, Abril-Sin mes, 90-95.
- Saller, G. (2006). Análisis financiero de una PYME en México. *Revista internacional de contabilidad y finanzas*, 3, 32-57.
- Sánchez, A. & Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo. *Contaduría y Administración*, 216, 35-69.
- Sánchez, C., & Valdés, P. (2011). Efectividad Institucional de los programas de apoyo a las MiPyMEs en México. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 4, 83- 100.
- Secretaría de Economía. (2014). Financiamientos. Recuperado de:
<http://www.economia.gob.mx>.

- Secretaría de Economía, 2009. *Consejo Nacional para la competitividad de la Micro, v Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado de:*http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/28_md_cncmipyme.pdf
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), 2007. Estadísticas por tamaño de empresa y estado. *México: Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.* Recuperado de: <http://www.siem.gob.mx>.
- Sistema de Financiamiento para el Desarrollo (SIFIDE), 2014. Programas de apoyo. *México.* Recuperado de: <http://sifide.gob.mx>
- Steiner, G. (1983). *Planeacion estrategica (6ta ed.)*. Mexico: Editorial Continental.
- Van, J., & Wachowicz J., (2002). *Fundamentos de administración financiera*, (13a ed). México. Pearson,
- Vásquez, R. (2007). Las MiPyMEs y la Administración de Riesgos. *Las MiPyMEs en Latinoamérica. México.* Recuperado de: http://www.ceaamer.edu.mx/new/mk6/L_00_E_01_libro_sugerido.pdf
- Velásquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociacion: Fuentes de ventajas competitivas para las Pymes. *Estudios Gerenciales*, 20 (93), 18-47.
- Villareal, O. & Landeta, J. (2007). *El estudio de casos como metodología de investigación científica en Economía de la empresa y dirección estratégica.*, 3(16), 31-52.
- Yacuzzi, E. (2005). El estudio de caso como metodología de investigación: Teoría, mecanismos causales, validación. *Universidad del CEMA*, 1-37.