

ORIENTACIÓN FINANCIERA A PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyMES)

H. Pecina Mejía¹

RESUMEN

Con el fin de motivar u orientar a las nuevas generaciones de emprendedores, se realiza esta ponencia otorgándoles algunas soluciones a las dificultades que toda empresa nueva en el mercado enfrenta en sus primeros años de operación. En la ponencia encontraran el valor que su empresa tiene en México, su clasificación, los peligros que corren y como evadirlos, así como algunos programas e instituciones de financiamiento para cuando quieran iniciar o alcanzar nuevas metas.

ABSTRACT:

In order to motivate or guide the new generations of entrepreneurs, this paper is given giving some solutions to the difficulties that every new company in the market faces in its first years of operation. In the paper you will find the value that your company has in Mexico, its classification, the dangers that run and how to evade them, as well as some programs and financing institutions for when they want to start or reach new goals.

PALABRAS CLAVE: [PyMES](#), [Finanzas](#), [ENAPROCE](#), [Emprendedores](#).

KEYWORDS: [PyMES](#), [Finance](#), [ENAPROCE](#), [Entrepreneurs](#).

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medias empresas (PyMES) representan en México el 99.7% de las empresas, estas general el 72% de los empleos formales del país y generan un ingreso equivalente al 23% del Producto Interno Bruto (PIB), dicho esto observamos el impacto económico que tienen en el país, y la importancia que debemos otórgales.

Un estudio realizado por Grabinsky revelo que “de cada 100 empresas que se crean solo el 10% llegan a durar más de 2 años en el mercado”, aunque año con año se crean más y más empresas muchas de estas no llegan a ser rentables,

¹Héctor Pecina Mejía estudiante de 8º semestre de la carrera de Contador Público en la Universidad Autónoma de San Luis Potosí UAMZH, hector_pecina@hotmail.com

reflejando una alta tasa de mortalidad en el país. Siendo que existen diferentes programas para impulsar el desarrollo de las Pymes, estas no logran evitar que varias Pymes cierren.

Analizaremos a profundidad las razones de cierre de Pymes y cuáles son los programas de apoyo que existen y porque no han logrado parar el porcentaje alarmante de mortalidad.

METODOLOGÍA

La siguiente ponencia se llevó a cabo con una investigación documental, recabando cifras dadas por la OCC Mundial (Online Career Center Mundial), y en diferentes artículos basados en el tema de las PyMES en México, enfocándose en la mención de la problemática de cierre de las PyMES en los primeros años de actividad. Dicha información fue recabada en el periodo que abarca de febrero a mayo del 2017.

Esta ponencia planea continuar su investigación en el periodo de agosto a noviembre del presente año, para dar una solución a la problemática planteada en esta ponencia, tomando como ejemplo un pequeño negocio en el municipio de Ciudad Valles San Luis Potosí al cual analizaremos y aplicaremos las medidas de financiamiento propuestas aquí, para así dar una orientación más completa y que sirva para los demás empresarios para que hagan crecer sus negocios de manera eficaz.

Las PyMES y su impacto en México

En México, a las PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas) se les reconoce por su importancia en la derrama económica en el mercado. Tanta es su importancia que es de apostar para que estas crezcan y hagan aumentar el valor económico del país, para esto se crean diversos programas de financiamiento y orientación, como el desarrollo de un plan de negocio que les apoye para organizar su trabajo, apoyos de financiamiento, cursos de manejo en la administración interior de sus negocios, orientación para reclutamiento de personal y desarrollo de equipos informáticos para el control interno, entre otros.

En esta ponencia analizaremos cuáles son sus características, clasificaciones, analizaremos las debilidades y amenazas que éstas presentan en sus primeros años de actividad, llegando a una conclusión la cual pueda servir de apoyo.

Empezaremos con saber cuál es la definición de empresa que sin importar su tamaño entendemos que empresa es: *“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”* (Jimenez, Ortiz, & Jimenez)

Entendemos que para todo empresario el que cataloguen a su negocio como micro, pequeña, mediana o grande empresa juega un papel muy importante en el alcance que estas pueden tener para cuando requieran de un apoyo u orientación. Se cree que las grandes empresas por su tamaño tienen mejores programas de administración y mejores oportunidades de mantenerse en el mercado, pero esto no siempre tiene que ser así, se puede lograr tener una micro, pequeña o mediana empresa con una estructura administrativa firme y existen demasiados apoyos de financiamiento para lograr subsistir activos.

Clasificaciones de las PyMES

Para obtener una mejor visión de lo que son las PyMES tenemos que conocer cómo se clasifican para las instituciones gubernamentales. La secretaria de economía en el diario oficial de la federación publicando en el 2014 clasifico a las empresas con las siguientes características para el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa:

Tabla 1: Estratificación de las empresas

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

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

Fuente: Elaboración propia de la Secretaría de Economía

Las PyMES: La mayor fuente de empleo

Al hablar de las PyMES se habla de manera compuesta, es decir se incluyen a las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas, y cada vez que se menciona este concepto de negocio surge a la mente que son empresas de riesgo, empresas que cerraran antes de lo planeado, debido a factores que analizaremos más adelante. Sin embargo, las PyMES son aquellas que brindan a México el mayor número de empleos que el país y sus ciudadanos necesitan.

Para tener un panorama amplio del alcance nacional de las PyMES, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), realizó entre los meses de junio y julio del 2015 la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) tomando 26,997 unidades económicas a nivel nacional.

Los resultados arrojados por la ENAPROCE da que “el total de empresas consideradas, 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más del 11% de los ocupados.” (INEGI, 2016)

Tabla 2

NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO			
Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3,952,422.00	97.60	75.40
Pequeña	79,367.00	2.00	13.50
Mediana	16,754.00	0.40	11.10
Total	4,048,543.00	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia con información de la ENAPROCE

Aunque el valor de los empleos que ofrecen no es tan atractivo económicamente o en infraestructura, si brindan algo más que eso, en ellas aprendes a desarrollarte profesionalmente, tener un desenvolvimiento mejor con las personas, te motivan a generar una actitud empresarial. (Santander, 2017)

Si bien las PyMES están en constantes cambios en sus primeros años, su aprendizaje va en subida, y que por lo mismo determina a que comentan errores constantes, sin embargo se les reconoce las fortalezas que estas tienen como:

- ✚ Accesibilidad en el entorno social
- ✚ Su entorno laboral no esta tan contaminado por una burocracia.
- ✚ Fácil capacidad para adaptarse a los cambios tecnológicos.
- ✚ Relación de trabajo unida.

Principales problemas al iniciar el negocio

Los problemas de crecimiento de una PyMES, puede ser de dos maneras de modo interna y externo, las externas serían aquellas de tipo macroeconómico, de las cuales, las empresas no pueden actuar para solucionarlas, y las Internas son derivadas de la falta de conocimientos básicos de administración y economía.

La falta de educación empresarial es el factor más difícil a tratar, ya que la mayoría de los empresarios no cuentan con un grado de estudio universitario, enfocado en alguna área de la administración empresarial. Según un estudio solo 2 de cada 10 PyMES logran obtener capacitación para administrar sus negocios, sin embargo, dichos programas no estudian a fondo la problemáticas de las PyMES con su entorno, debido a que se encuentran diferencias en diversos polos del país, por lo que no se debería aplicar de manera general, sino más bien analizando las condiciones de cada región. (Gonzalez, 2005)

La falta de profesionalización disminuye la aceptación de planes de desarrollo que ofrecen las instituciones, la problemática fiscales más recurrentes son tomar como ingreso el Impuesto al Valor Agregado (IVA), gastar en mano de obra e inversiones y falta de conocimiento de programas o instituciones financieras.

Por lo cual es de suma importancia orientar a aquellos emprendedores ofreciéndoles las mejores opciones de crecimiento. (El economista, 2011)

Se puede evitar cometer ciertos errores que son muy comunes en cualquier negocio, para ello enlistemos cada uno de estos y analizaremos la manera de no cometerlos:

1.- Inscribirse a un régimen

La mayoría de los nuevos empresarios acuden a oficina para registrar su negocio ante un régimen. Aunque es recomendable registrarse para el cumplimiento de las obligaciones fiscales, sería prudente que se analizara si el negocio está completamente formado para inscribirlo. La razón por la cual se recomienda no inscribirla a un régimen es que en el transcurso de los primeros meses o del primer año, el giro, así como el nombre y domicilio están en constante cambio.

2. – Analizar el mercado

La mayoría de los negocios que inician actividades entran a un mercado sin saber si su servicio o producto es rentable o aceptado por la comunidad. La solución a esta problemática es que se realicen encuestas con tantos posibles clientes existan. Se podrían formular preguntas como:

1. ¿Compraría mi producto o servicio?
2. ¿En qué lugar compra o adquiere este producto o servicio?
3. ¿Cuánto paga por ese producto o servicio?
4. ¿Qué no le gusta del lugar donde lo compra?
5. ¿Cómo le es más cómodo adquirir el producto: local, en línea o por catálogo?

3.- Cobro de honorarios de un contador

Los honorarios que se cobran por concepto de servicio contable en la región son algo elevados para aquellas pequeñas empresas, y para un nuevo emprendedor de negocios a menudo se ven cargados por este gasto, y más porque se tiende a involucrar a el contador en los aspectos del negocio, desde aconsejar a la hora de tomar decisiones, presentar declaraciones, facturación, entre otros aspectos contables que son desconocidos por el empresario. Para reducir este gasto en los primeros años se recomienda que el empresario busque capacitaciones o cursos para el manejo de su negocio, actualmente existen muchos cursos que van dirigidos a ellos de manera gratuita por el SAT e incluso respuesta a cualquier duda que tengan.

4.- Gastos elevados en equipo y remodelaciones

El invertir en costosos equipos de computación y remodelación del local, llegan a ser inversiones que si se empiezan desde el principio llegan a ser muy peligrosas y más si no se cuenta con un gran capital. Estas inversiones se tiene que hacer con el paso del tiempo, para cuando el negocio ya cuente con una lista de clientes lo suficientemente estable se invierta en infraestructura, adornos y expansión del mercado. Si no el quebrar está presente incluso antes de despegar. (American Express Company)

Todos los problemas pasados se pueden evitar si nos fijamos bien nuestros objetivos, sin embargo, existen problemas más difíciles a los cuales tenemos que ponerle mayor atención. Existen hábitos que como líder tienes que eliminar, si quieres un ambiente de armonía en tu área de trabajo, haz cosas que a tus empleados les agrade, veamos algunos de ellos y analicemos que podemos hacer para poderlos eliminar: (Santander, 2017)

- ✚ El que creas en ti y en lo que sabes no es malo, pero si existen situaciones de incomodidad que se presentan en el momento no la pasaras muy bien, es conveniente que te autoevalúes constantemente y pienses si es momento de cambiar tu manera de pensar.
- ✚ Al principio de todo negocio las criticas nunca están de más, siempre habrá quien piense que lo que hagas no te va a dejar nada bueno, casi siempre suelen afectarnos más sin embargo tratamos de nunca ponerles atención, pero si dichas criticas vienen de gente que forma parte de tu organización, tendrías que sentarte a escuchar y reflexionar sobre lo que te hayan dicho, con el tiempo aprenderás a darle un valor negativo o positivo a lo que te dicen.
- ✚ El egoísmo de siempre querer cargarte con todo el peso del trabajo es normal en todas las empresas. Si quieres triunfar debes de entender que un buen equipo de trabajo es el camino a seguir para alcanzar tus objetivos.
- ✚ Aprende a planificar lo que quieres y hasta dónde quieres llegar, te sirve de motivación para poder alcanzar tus metas.

5.- Desconocimiento de programas o instituciones de financiamiento

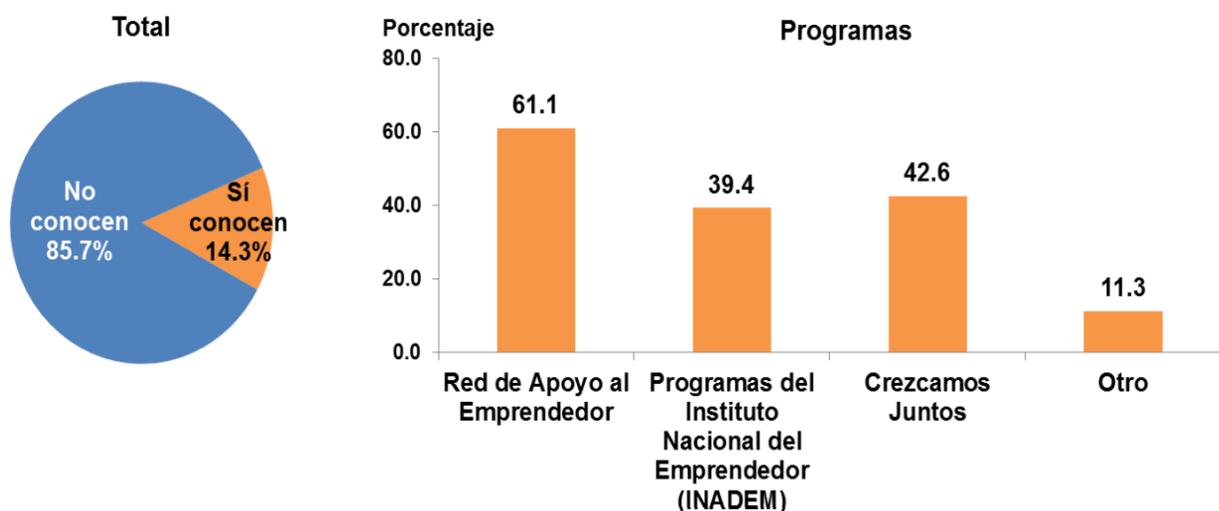
“Una de las dificultades históricas para un emprendedor siempre ha sido el capital. Ahora que se han conformado nuevos fondos, hay una oportunidad muy interesante. Aunque siempre se requiere el capital, el emprendedor ahora tiene que mostrar mayor capacidad de ejecución, una visión clara y tiene que convencer

a los inversionistas de que los negocios en Internet se convertirán en negocios reales”, afirma López Salaberry, en entrevista para *Forbes México*, tras haber analizado la problemática de la falta de recursos que tienen las PyMES para iniciar su negocio.

En el 2012 se llevó a cabo la Encuesta Nacional de Micro negocios, donde el 50% de los emprendedores considera que la falta de crédito es el principal problema, pero el acceso a esta es el obstáculo que impide a los nuevos jóvenes emprendedores a realizar sus sueños. (Villafranco, 2015)

Las posibles causas por las que el número de otorgamiento de apoyos es muchas causado por la poca difusión que se les da a estos programas, otras por el desconocimiento de que existen apoyos de financiamiento, y cuando son de su conocimiento no optan por solicitarla puesto que creen que se les va a hacer rechazado. Según datos de ENAPROCE en el 2015 solo el 14.3% declaró que conocen al menos un programa de financiamiento, a continuación una gráfica donde se muestran los resultados arrojados por la encuesta:

Gráfica 1



Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal, 2015

Fuentes: INEGI

Como respuesta a dicha problemática se ha preparado una lista con las instituciones que brindan apoyos financieros, y que pueden servir de ayuda a todos aquellos que quieran arrancar un negocio o bien invertir para expandirse en el mercado:

1. Fondo PYME: El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) “es un instrumento que busca 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 de carácter temporal que fomenten su creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad así como la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.”

“Los apoyos se otorgan en las siguientes categorías:

- Formación de emprendedores y creación de empresas
- Innovación tecnológica:
- Gestión empresarial
- Fortalecimiento empresarial
- Proyectos productivos
- Acceso al financiamiento
- Realización de eventos PYME y otras actividades y herramientas de promoción.”

(Rodríguez, 2009)

2.- Programa capital semilla tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento a los proyectos de emprendedores que son técnica y financieramente viables, pero que no pueden tener acceso al sistema bancario comercial, y que no son atractivos para los Fondos de Capital de Riesgo y Capital Privado establecidos en el país, por el alto riesgo y elevados costos de transacción que involucran.

Es un programa de financiamiento para emprendedor a través de la Banca Comercial que proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio, a los proyectos de emprendedores que son incubados por alguna de las incubadoras de negocios que forman parte del sistema nacional de incubación de empresas de la Secretaría de Economía. (Secretaría de Economía, 2012)

3.- Red de apoyo al emprendedor del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) brinda la oportunidad de acceder a los apoyos que ofrecen de sectores públicos y privados, dentro de la oferta de apoyos que brindan, “cuentan con

programas orientados al género, como lo es el de Mujeres Moviendo México, así como así como orientados a las distintas etapas de la creación de un negocio, como lo es el Programa de Incubación en Línea para quienes apenas para quienes desean recibir acompañamiento en las etapas iniciales básicas para la elaboración de un plan de negocio y puesta en marcha”, muchos de los cuales cuentan con esquemas preferenciales que se traducen en beneficios como descuentos y ofertas exclusivas. (Tecnológico de Monterrey, 2015)

4.- Crezcamos Juntos “es una iniciativa del Gobierno de la Republica donde te impulsa a que te integres a la formalidad, es decir, que al unirse a Crezcamos Juntos te haces formal ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) sin pagar impuestos durante tu primer año, y con importantes descuentos durante nueve años. Entre los demás servicios que tendrías serian:

- Tener acceso a los servicios médicos y sociales del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)
- Una pensión para el retiro
- Crédito para tu vivienda
- Descuentos en el pago del Impuesto sobre la Renta (ISR)
- Apoyos económicos a pequeños empresarios
- Créditos para los negocios y tus empleados
- Acceso a los programas de capacitación en el trabajo.”

(Gobierno Del Estado)

CONCLUSIONES

Si bien analizamos, el principal motivo de cierre de las PyMES es la falta de conocimiento de los empresarios respecto al manejo de sus finanzas y toma de decisiones, no son aspectos que no tengan solución, basta con leer y entender que un negocio es parte de lo que uno quiere y está dispuesto a llegar a ser en un par de años, y de lo que un futuro proveerá un patrimonio a las familias. Como conclusión tenemos que nada es tan complicado como parece, que los riesgos que tomes son los que definirán el futuro de tu trabajo, y que existe un sinnúmero de oportunidades que puedas aprovechar para lograr el objetivo deseado.

Este trabajo se complementara con una investigación de campo, con el asesoramiento a una pequeña empresa establecida en Ciudad Valles, San Luis Potosí en los meses de agosto a noviembre del 2017.

Referencias

- American Express Company. (s.f.). *Errores Habituales En La Puesta En Marcha*. Recuperado el 26 de Febrero de 2017, de sitio web de SME Toolkit:
<http://integrapyme.smetoolkit.org/integrapme/es/content/es/100/Errores-habituales-en-la-puesta-en-marcha>
- El economista. (2011). *Cierra 80% De Las Pymes Por Falta De Previsión*. Recuperado el 31 de Enero de 2017, de sitio web de El Economista: <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2011/10/25/cierran-80-las-pymes-mexico-falta-prevision>
- Gobierno Del Estado. (s.f.). *¿Qué Hacemos?* Recuperado el 30 de Mayo de 2017, de Sitio web del Gobierno del estado: <https://www.gob.mx/crezcamosjuntos/que-hacemos>
- Gonzalez, M. A. (2005). *Los Procesos De Gestión Y La Problemática De Las PyMES*. Recuperado el 31 de Enero de 2017, de ingenierias.uanl.mx/35/35_gestion.pdf
- INEGI. (13 de Julio de 2016). *Se Difunden Estadísticas Detalladas Sobre Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Del País*. Recuperado el Mayo de 2017, de sitio web de INEGI:
http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- Jimenez, R. F., Ortiz, I. H., & Jimenez, I. F. (s.f.). *Caracterización General De Las Pymes E Importancia De La Capacitación*. Recuperado el Abril de 2017, de Sitio web de la UAEH:
https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/est/LI_AdminEst/Ruth_Flores/caracterizacion_gral_pymes.pdf
- Rodriguez, M. (2009). *Principales Programas De Financiamiento*. Recuperado el 12 de Febrero de 2017, de <https://e-ngenium.blogspot.mx/2009/12/principales-progrmas-de-financiamiento.html>
- Santander. (1 de Marzo de 2017). *4 Hábitos Que Debes Eliminar Como Líder*. Recuperado el Febrero de 2017, de sitio web de Santander:
<https://www.santanderpyme.com.mx/detalle-noticia/4-habitos-que-debes-eliminar-como-lider.html>
- Santander. (16 de Marzo de 2017). *Microempresas Un Detonador De Empleo Que México Necesita*. Recuperado el Abril de 2017, de sitio web de Santander:
<https://www.santanderpyme.com.mx/detalle-noticia/microempresas-un-detonador-de-empleo-que-mexico-necesita.html>
- Secretaría de Economía. (2012). *Programas De Financiamiento Para Emprendedor Atraves De La Banca Comercial*. Recuperado el Marzo de 2017, de sitio web de Secretaría de Economía:
<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/emprendedor/6704-programa-de-financiamiento-para-emprendedor-a-traves-de-la-banca-comercial>

Tecnológico de Monterrey. (9 de Febrero de 2015). *Red De Apoyo Al Emprendedor INADEM*. Recuperado el Abril de 2017, de sitio web de Centro Comunitarios de Aprendizaje: <http://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/emprendimiento/articulos/red-de-apoyo-al-emprendedor-inadem>

Villafranco, G. (27 de Enero de 2015). *Financiamiento, Talón De Aquiles De Las Pymes En 2015*. Recuperado el Abril de 2017, de Sitio web de Forbes México: <https://www.forbes.com.mx/financiamiento-talon-de-aquiles-de-las-pymes-en-2015/>