Análisis comparativo de las fuentes de financiamiento de las MIPYMES de Baja California en el periodo 2009-2014

Portal-Boza, Malena[1]; Bernal-Escoto, Blanca Estela[2]; Feitó-Madrigal Duniesky[3] & Valdes-Pasarón, Sergio[4]

[1]Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Contaduría y Administración, Campus Tijuana, Baja California, México, mportal@uabc.edu.mx, Calzada Universidad, 14418, Parque Industrial Internacional, C.P. 22427, (52) (664)979-7505, ext. 55000.

[2]Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Contaduría y Administración, Campus Tijuana, Baja California, México, blancab@uabc.edu.mx, Calzada Universidad, 14418, Parque Industrial Internacional, C.P. 22427, (52) (664)979-7505, ext. 55000.

[3]Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Contaduría y Administración, Campus Tijuana, Baja California, México, duniesky.feito.madrigal@uabc.edu.mx, Calzada Universidad, 14418, Parque Industrial Internacional, C.P. 22427, (52) (664)979-7505, ext. 55000.

[4]Universidad Autónoma de Baja California, Facultad de Contaduría y Administración, Campus Tijuana, Baja California, México, s.valdes@uabc.edu.mx, Calzada Universidad, 14418, Parque Industrial Internacional, C.P. 22427, (52) (664) 979-7516 ext. 53080.

Información del artículo arbitrado e indexado en Latindex
Artículo revisado por pares
Fecha de aceptación: Abril de 2017
Fecha de publicación en línea: Junio de 2018

Resumen

El financiamiento es un recurso indispensable para que las MIPYMES puedan realizar estrategias de negocios que impulsen su desarrollo sostenible y su competitividad. La diversidad de fuentes de acceso les permite reducir costos y hacer un uso más eficiente de los recursos. El objetivo de este trabajo es caracterizar las decisiones de financiamiento de las MIPYMES de Baja California en cuanto al acceso y las fuentes que utilizan. Realizando un análisis comparativo de las estadísticas de los censos económicos del 2009 y 2014 se obtuvo como resultado que en la medida que las empresas van aumentando su tamaño el acceso al financiamiento externo se incrementa. De igual forma se pudo constatar que las estructuras de financiamiento cambiaron de un período a otro.

Palabras clave: financiamiento externo, jerarquía financiera, MIPYMES.

Abstract

Financing is an indispensable resource for MSMEs to be able to carry out business strategies that promote their sustainable development and competitiveness. The diversity of sources of access allows them to reduce costs and make more efficient use of resources. The objective of this work is to characterize the financing decisions of the Baja California MSMEs in terms of access and the sources they use. A comparative analysis of the statistics of the economic censuses of 2009 and 2014 resulted in the fact that, as companies increase in size, access to external financing increases. It was also possible to verify that the financing structures changed from one period to another.

Keywords: external financing, financial hierarchy, MSMEs**.**

1. Introducción

El actual escenario en el cual se desempeñan las economías de las diversas ciudades del mundo se caracteriza por ser cada vez más dinámico y competitivo, donde el aprovechamiento de los recursos se convierte en una variable que define el equilibrio, el bienestar y la satisfacción de las necesidades de las actuales y futuras generaciones. La combinación de estrategias empresariales y gubernamentales en la búsqueda de mejores condiciones para la generación y desarrollo de emprendimientos más competitivos y sustentables dentro del mercado se ha convertido en centro de atención a nivel internacional, con mayor énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que constituyen las unidades económicas con mayor representatividad en los estratos empresariales en México. Parte de estas estrategias han sido el surgimiento de programas y políticas que favorezcan un mayor acceso a financiamientos para que las MIPYMES puedan contar con un desarrollo sostenible que impulse la competitividad de las mismas.

En la actualidad las decisiones de financiamiento a las que se enfrentan las MIPYMES constituyen un reto tanto para ellas como para los gobiernos, ya que el acceso que estas tienen a las diversas fuentes externas de recursos continúa siendo reducido. Según las teorías que se han desarrollado para explicar el comportamiento de las decisiones de financiamiento de este tipo de empresas como la teoría de las jerarquías financieras, trade off y la del ciclo de vida, la disposición para utilizar el financiamiento externo puede estar condicionada de varios factores. Como parte de estos factores se encuentran las asimetrías de información, la aversión al riesgo, el tamaño de la empresa y las diferentes etapas de desarrollo por las que atraviesa, pero también se ubican otros componentes de carácter económico-financiero que se vinculan a altas tasas de interés, plazos, montos, garantías y otros requerimientos, los cuales pueden constituir limitantes para que las empresas accedan en mayor medida a las fuentes de financiamiento externas.

Estudios empíricos realizados sobre el tema como los de los autores Briozzoa, Vigierb, Castillo, Pesced y Speronie (2016), Palacín y Ramírez (2011), Arbeláez, Perry y Becerra (2010), Otero, Fernández y Vivel (2007), han dado muestras de que el tamaño es una variable que incide en las decisiones de financiamiento, resultando que las empresas de menor tamaño tienden a financiarse en mayor medida con recursos propios o prestamos informales. De igual forma, la evidencia empírica ha demostrado que existe una relación positiva entre el tamaño y el nivel de endeudamiento, es decir, en la medida en que las empresas van aumentando su tamaño su acceso al financiamiento externo es mayor y se incrementan sus niveles de endeudamiento.

En el caso de México, según la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN, 2013), el 59% de las empresas encuestadas emplearon fuentes externas distintas a los intermediarios financieros y sólo 43% recibió financiamiento de dichos intermediarios, de los cuales las empresas medianas fueron las que mayor acceso tuvieron con un 58%, por lo que las micro y pequeñas empresas fueron los grupos más desfavorecidos en este sentido.

En el estado de Baja California se busca fortalecer el desarrollo y crecimiento de los pequeños negocios, realizando acciones que impulsen a este tipo de empresas que integran el segmento empresarial con mayor generación de empleos. El Gobierno del Estado en conjunto con las instituciones financieras, a través de diversos mecanismos, informa y asesora sobre las opciones de créditos que ofrecen las instituciones públicas y la banca privada, ya sea para fomentar la creación de negocios como para favorecer a la permanencia de los que ya existen. Algunos de los programas que ofrecen son Crédito Mujer Emprendedora, Crédito Tecnológico, Crédito Joven y Crédito Desarrollo Comercial, entre otros. Estas políticas están orientadas a facilitar a las MIPYMES obtener un financiamiento que les permita incrementar su capital de trabajo, ampliar o remodelar su local y adquirir maquinaria y equipo. Por tanto, el presente trabajo tiene como objetivo hacer un estudio que permita caracterizar el acceso a las fuentes de financiamiento de estas empresas y determinar si se han producido cambios en sus estructuras financieras entre los períodos del 2009 al 2014.

Para el análisis se aplicará la metodología descriptiva en el procesamiento y análisis de datos, los cuales provienen de las estadísticas correspondientes a los Censos Económicos del 2009 y el último censo realizado en México en 2014. De esta forma se podrá analizar la evolución de un período a otro para comprobar el comportamiento en las decisiones de financiamiento de las MIPYMES de Baja California. El trabajo se organiza en cuatro secciones. La primera referente al marco teórico, seguida de la aplicación de la metodología, posteriormente el análisis de resultados y por último conclusiones y recomendaciones.

2. Marco teórico

Cualquier empresa independientemente de su tamaño necesita fondos financieros que garanticen la operatividad del negocio, así como un desarrollo sostenible que les permita crecer haciendo un uso eficaz y eficiente de los recursos. Asimismo, el financiamiento es elegido conforme a las necesidades de las empresas y el acceso que estas puedan tener a las disímiles fuentes. Las empresas pueden financiar sus inversiones ya sea a través de recursos internos o de recursos externos. Los recursos internos se obtienen a través de varias vías como pueden ser aportaciones de los propietarios, venta de activos fijos y reinversión de utilidades. En cambio, los recursos externos pueden provenir de diversas fuentes como pueden ser los bancos, proveedores, prestamistas privados, programas del gobierno, entre otros. El tipo de financiamiento que estas utilicen va a determinar su estructura financiera.

Para explicar el comportamiento de las decisiones de financiamiento de las empresas, los trabajos realizados por Modigliani y Miller (1958) fueron los que iniciaron la discusión respecto al tema a través de su teoría sobre las estructuras de capital de las empresas. Ellos manifiestan la carencia de relevancia en mercados perfectos de las decisiones de financiamiento ya sea con capital propio o ajeno, cuando se trata de incrementar el valor de mercado. Gran parte de sus estudios pretendían comprobar la influencia de los impuestos y de los costos en la estructura de capital de acuerdo al origen del financiamiento. Posteriormente, a través del trabajo de Jensen y Meckling (1976), comienzan a incluir los problemas de agencia y la información asimétrica que tienen en la financiación empresarial los microempresarios al momento de solicitar algún tipo de crédito ante cualquier institución. De ahí, se desprenden dos enfoques principales a través de los trabajos de Myers y Majluf (1984) y Myers (1984): la teoría de la jerarquía financiera o *pecking order* y la teoría del *trade-off*.

La teoría del *pecking order*, como su nombre lo indica, plantea un orden jerárquico que asume cada empresa al momento de tomar decisiones sobre las fuentes de financiamiento, dándole prioridad al financiamiento interno a

través de la retención de utilidades y luego se va incorporando el financiamiento externo en función de la valoración de los costos de agencia que estos puedan generar a la empresa, desde el punto de vista de compartir información interna. Esta teoría va en el sentido de que los propietarios desean proteger la información de la empresa y por lo tanto prefieren mantenerla al margen de los mercados, de manera tal que no se vean en la obligación de darla a conocer. La teoría del *pecking order* sostiene que las empresas no tienen una estructura de capital óptima a alcanzar, sino que siguen una escala de jerarquías a la hora de buscar financiamiento.

En contraste, la teoría del *trade-off* manifiesta que las empresas elevan sus niveles de deuda para buscar ventajas tributarias derivadas del pago de intereses, lo que les permite, si el efecto apalancamiento es positivo, incrementar de manera significativa la rentabilidad y riqueza de la empresa (Gómez, 2008).

Al análisis de las decisiones de financiamiento se le une la teoría del ciclo de vida, que también ha sido objeto de análisis y discusión de varias investigaciones. En relación a ello, Berger y Udell (1998) manifiestan que las MIPYMES van cambiando sus fuentes de financiamiento de la misma manera en que la empresa se va desarrollando y creciendo. A medida que aumenta la edad y tamaño de la empresa, va aumentando la experiencia, la información que se genera se va trasformando y esto hace que se forme un ciclo de crecimiento financiero que va a la par del desarrollo del negocio. Estos cambios contribuyen a que se diversifiquen las fuentes de obtención de recursos, incorporándose nuevos accesos como el proveniente de las instituciones financieras.

Estos autores también manifiestan que las empresas jóvenes, debido a restricciones de financiación, habrán de recurrir en sus primeras fases a los mercados privados de capital. También, resaltan el papel del tamaño como factor mitigador del problema de información asimétrica, señalando que las empresas más pequeñas y más opacas se financiarán mayoritariamente con recursos propios.

En este sentido, de acuerdo a la literatura consultada se considera que las empresas tienen distintas estructuras financieras dependiendo de variables como el tamaño de la misma. Uno de los estudios que comprueba la hipótesis relacionada al tamaño de las empresas y el tipo de financiamiento, es el de los autores Gregory, Rutherford, Oswald y Gardiner (2005), quienes demostraron que el tamaño de la empresa medido a través del número de empleados es una variable que permite establecer diferencias entre las empresas que utilizan financiamiento interno y las que utilizan el financiamiento externo.

Otros autores como Arbeláez, Perry y Becerra (2010) encontraron en un estudio realizado, que la principal fuente de recursos de las micro y pequeñas empresas fue la reinversión de utilidades en un 42% y 38% respectivamente, seguido por los proveedores nacionales con el 28% y 23%respectivamente. Además del análisis comparativo de la estructura de financiamiento que realizaron según el tamaño de las empresas, se destaca que a medida que aumenta el tamaño, la financiación con reinversión de utilidades es menor.

Apoyando esta misma hipótesis del tamaño, también se incluye el trabajo realizado por Palacín y Ramírez (2011) quienes demuestran para un grupo de MIPYMES andaluzas que el tamaño de la empresa está positivamente relacionado con su nivel de endeudamiento.

De acuerdo a la revisión del marco teórico sobre la temática de estudio se evidencia que por lo general las decisiones de financiamiento de las MIPYMES tradicionalmente se han enmarcado dentro de la teoría de la jerarquía financiera donde existe una preferencia al uso del financiamiento interno. Los estudios empíricos acerca de este tipo de empresas manifiestan que existe un acceso insuficiente a las fuentes de financiamiento externo, sobre todo a la utilización de los créditos provenientes de instituciones financieras por diversas razones. Asociado a ello se revela que la variable tamaño tiene relación con un mayor acceso al financiamiento externo, ya que en la medida en que la empresa va aumentando su tamaño el nivel de endeudamiento se hace mayor. Tal y como comentan Mungaray y Ramírez (2004), uno de los principales problemas que enfrentan las microempresas es la debilidad productiva debido a su nula capacidad crediticia y su escasa acumulación de utilidades. Esto se puede explicar debido a la existencia de barreras institucionales tanto formales como informales que alejan a los microempresarios de los bancos.

En el estado de Baja California se han implementado una serie de programas con el objetivo de incrementar el acceso de las empresas con mayores limitaciones para que éstas puedan desarrollarse y crecer, a la vez de que se fomenta la creación de nuevos negocios. El financiamiento al cual pueden recurrir las MIPYMES puede provenir de los tres niveles de gobierno, el municipal, el estatal y el federal. En el caso de los dos primeros niveles, estos fondos tienen la característica de ser establecidos de manera directa a través de dependencias como la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO). En este sentido parte de las políticas implementadas se relacionan a la creación de programas específicos orientados a las diferentes etapas dentro de la evolución natural de las empresas. Con base a ello se crearon los programas Inicia, Consolida, Crece y Despega, en los cuales las MIPYMES reciben orientación en los trámites de apertura, gestión, acompañamiento y capital semilla para sus inicios y para que en cada etapa se prepare para el siguiente nivel.

Acompañado a estos programas se crean los fondos necesarios para el financiamiento donde se encuentran los siguientes: Crédito Emprende Tradicional (montos entre 20,000 y 50,000 pesos), Crédito Emprende Empresarial (montos entre 51,000 y 300,000 pesos), Crédito Avanza (montos entre 301,000 y 600,000 pesos) y Crédito Consolida (montos entre 601,000 y 1, 000,000 pesos).

En el caso del nivel Federal existen programas con apoyos que tienen la característica de ser implementados con la participación de terceros. Como se mencionaba al inicio de este trabajo algunas de las estrategias se han efectuado de conjunto entre el Gobierno del Estado y las instituciones financieras que a través de diversos mecanismos informan y asesoran sobre las opciones de créditos que ofrecen las instituciones públicas y la banca privada. En relación a ello, se pueden mencionar los programas de Asesoría financiera PYME, Centros México Emprende y Centros Pymexporta, el Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados como Uniones de Crédito, SOFOMES, SOFOLES, Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Entidades de Fomento Estatales, y uno de los que más se destaca que es el Programa de Financiamiento para Emprendedor a través de la Banca Comercial, que tiene como objetivo facilitar el acceso a los proyectos de emprendedores que son técnica y financieramente viables, pero que no pueden tener acceso al sistema bancario comercial.

Es importante mencionar la coordinación que se ha establecido entre las dependencias de gobierno de los diferentes niveles y la alianza entre las Cámaras como COPARMEX, CANACO Y CANACINTRA con la participación de instituciones educativas como la Universidad Autónoma de Baja California y universidades privadas, que a través de sus incubadoras orientan y capacitan a los pequeños empresarios.

Tomando en consideración lo expuesto anteriormente a continuación se presenta la aplicación de la metodología propuesta y el análisis de resultados para las empresas estudiadas con la finalidad de evaluar cuál ha sido el comportamiento de un período a otro en relación al acceso al financiamiento, sobre todo el proveniente de los bancos, que anteriormente había sido considerado como el menos utilizado por parte de las MIPYMES.

3. Método

Para dar cumplimiento con el objetivo del estudio se aplicará metodología descriptiva a las variables de análisis. Los datos utilizados provienen de las estadísticas resultado de los censos económicos realizados en México en los años 2009 y 2014, por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), tomados específicamente para las MIPYMES de Baja California. Las variables del estudio son las fuentes de financiamiento y el tamaño de las empresas, medida por la cantidad de trabajadores.

En México, el sector empresarial se divide en cuatro grandes grupos: Micro, Pequeña, Mediana y Grande Empresa. Con base a lo establecido en el Acuerdo para efectos del artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogarán las micro, pequeñas y medianas empresas, se toman como referencia los criterios que se muestran en la tabla 1.

Tabla 1: Estratificación 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	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

Fuente: Elaboración propia a partir de publicación en el Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009

En relación a las fuentes de financiamiento se tomarán en cuenta las siguientes:

a) Propietarios o socios
b) Bancos
c) Familiares o amigos
d) Proveedores
e) Gobierno
f) Prestamistas privados
g) Cajas de ahorro popular
h) Emisión de títulos de deuda
i) Otras

La muestra analizada está compuesta por el total de unidades económicas (UE) censadas tanto en el 2009 como en el 2014. Para el estado de Baja California según se muestra en la tabla 2.

Tabla 2: Total de unidades económicas estratificadas en Baja California en los censos 2009 y 2014.

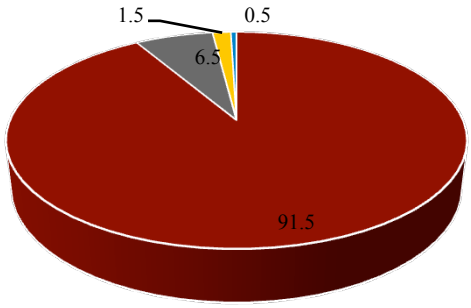
Unidades económicas	2009	2014	Variación
total	74,649	88,495	13,846
Micro	69,293	80,945	11,652
Pequeña	4,261	5,772	1,511
Mediana	786	1,358	572
Grande	309	420	111

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar durante el período de análisis, hubo un incremento en el total de UE del estado con la incorporación de 13,846 en 2014 en comparación con el censo realizado en el 2009. Si se analiza el comportamiento en relación al tamaño de empresa se observa que la mayor participación es del grupo de microempresas con un total de 69,293 en 2009 y 80,945 en el 2014. En las gráficas 1 y 2 se puede apreciar la contribución que tienen los diferentes estratos dentro del total para el 2009 y el 2014.

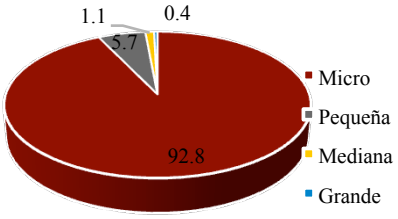
Gráficas 1 y 2: Estratificación de empresas en Baja California.

2009



Fuente: Elaboración propia.

2014



Fuente: Elaboración propia.

La información anterior muestra cómo de un período a otro las microempresas continúan siendo las protagonistas en el total de UE del estado, aunque es válido destacar que en relación a las

pequeñas y medianas hubo un ligero incremento dentro de la participación del total de estratos. En la siguiente sesión se presenta el análisis de los resultados aplicando la metodología propuesta.

4. Resultados

Tomando como base las estadísticas de los censos económicos correspondientes a los períodos de estudio, en primer lugar se realizó un análisis de cómo se comportó el acceso de las MIPYMES al financiamiento, ya sea a través de créditos, préstamos u otro tipo, y en segundo lugar se estudió la estructura de las fuentes que utilizaron las MIPYMES en el 2009 y en 2014 con la finalidad de determinar si hubo cambios en el tipo de fuente utilizada, con mayor énfasis en los bancos.

En el análisis del acceso al financiamiento las tablas 3 y 4 muestran por tamaño de empresa el porcentaje de MIPYMES que recibió algún tipo de financiamiento externo.

Tabla 3: Acceso al financiamiento externo de las MIPYMES en 2009.

ESTRATOS	TOTAL 2009	ACCESO	%
MICRO	69,293	15,430	22.3
PEQUEÑA	4,261	1,537	36.1
MEDIANA	786	327	41.6
TOTAL	**74,340**	**17,294**	**23.3**

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4: Acceso al financiamiento externo de las MIPYMES en 2014.

ESTRATOS	TOTAL 2014	ACCESO	%
MICRO	80,945	12,359	15.3
PEQUEÑA	5,772	1,430	24.8
MEDIANA	1,358	414	30.5
TOTAL	**88,075**	**14,203**	**16.1**

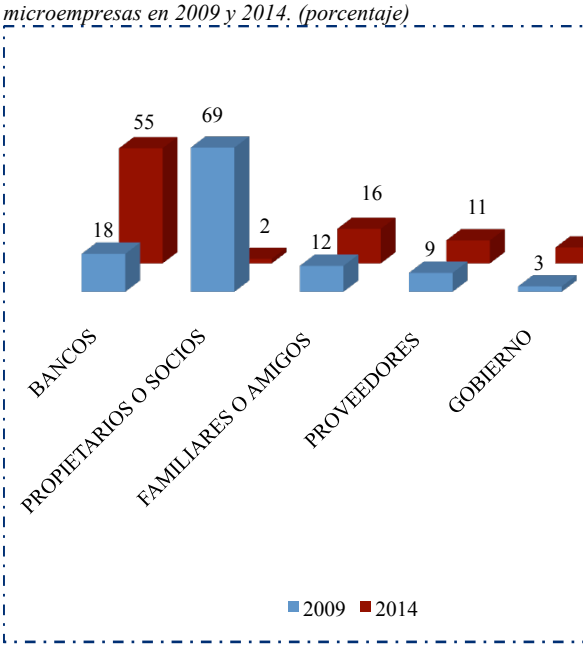
Fuente: Elaboración propia

Si se observan los valores se puede apreciar que en 2009 las MIPYMES del estado que sumaban un total de 74,340 UE, solo el 23.3% tuvo acceso a algún tipo de financiamiento externo. Si se compara con el 2014, estas sumaban un total de 88,075 UE y solo el 16.1% obtuvo algún préstamo, crédito u otro financiamiento externo. Analizándolo por estratos, en ambos períodos la que mayor acceso tuvo fue la mediana empresa con aproximadamente un 42% y 31% respectivamente, siendo la microempresa la más afectada en este sentido.

De igual forma se puede observar cómo a medida que la empresa va aumentando su tamaño el acceso al financiamiento es mayor, comportamiento que se da de igual manera tanto en el 2009 como en el 2014. Sin embargo, en 2014 las empresas en su totalidad tuvieron menor acceso en comparación con el 2009.

Aplicando la metodología para el análisis de la estructura de financiamiento en función de la diversificación de fuentes y el orden de utilización de las mismas, las gráficas 3, 4 y 5 evidencian el comportamiento de esta variable por tamaño de empresa para ambos períodos.

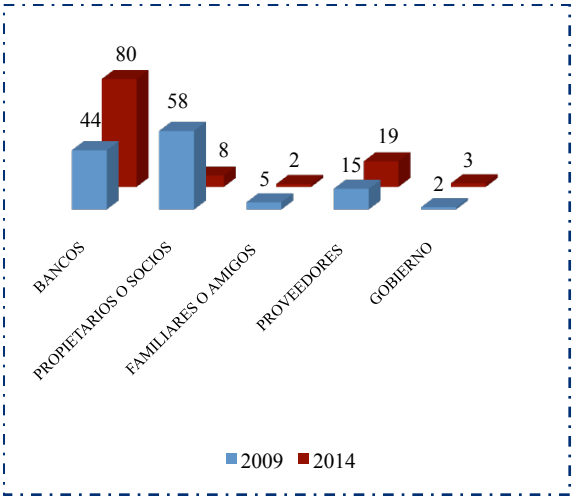
Gráfica 3: Fuentes de financiamiento utilizadas por las microempresas en 2009 y 2014. (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

Según se observa en la gráfica anterior en el caso de las microempresas la fuente de financiamiento más utilizada es el recurso proveniente de propietarios o socios con el 69% en 2009, en segundo lugar los bancos con un 18%, en tercer lugar familiares o amigos con el 12%, seguido por proveedores y gobierno con un 9% y 3% respectivamente de utilización. Sin embargo si se compara con el 2014, se aprecia que la principal fuente de financiamiento pasó a ser los bancos con el 55%, quedando en último lugar propietarios o socios. Familiares o amigos, proveedores y gobierno se mantuvieron en el mismo orden pero con un porcentaje mayor del 16%, 11% y 8% respectivamente.

Gráfica 4: Fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas empresas en 2009 y 2014. (Porcentaje)

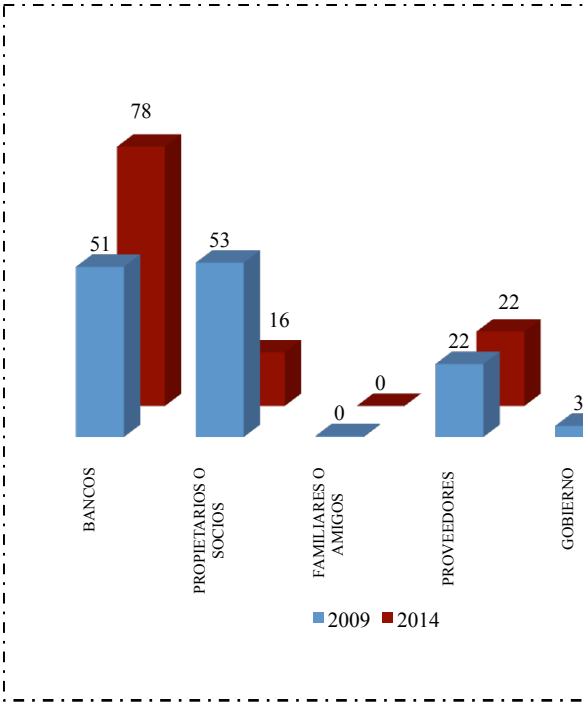


Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las pequeñas empresas, la gráfica 4 muestra como el comportamiento es muy similar al de las microempresas en las fuentes que utilizan en mayor medida en 2009, siendo el financiamiento interno a través de propietarios o socios el que predomina con el 58%, seguido por bancos en un 44%, solo que en el 2009 proveedores pasa a ser la tercera fuente de financiamiento que utilizan con un 15% intercambiando lugar con familiares o amigos con el 5%. En comparación con el 2014 el financiamiento obtenido a través de los bancos se convierte en la principal fuente con un considerable 80%, quedando en segundo lugar proveedores con el 19%.

Finalmente la gráfica 5 evidencia el comportamiento para las medianas empresas, quienes no presentaron variación entre ambos períodos en relación al financiamiento obtenido a través de familiares o amigos, proveedores y gobierno. Destacar que en 2009 el recurso financiado a través de bancos y propietarios o socios era muy similar con un 51% y 53% respectivamente. Sin embargo, este comportamiento tuvo una gran variación en 2014, prevaleciendo el financiamiento de la banca en primer lugar con el 78% y en segundo lugar proveedores con el 22%, disminuyendo singularmente el aporte de propietarios o socios de un 53% a un 16% en 2014.

Gráfica 5: Fuentes de financiamiento utilizadas por las medianas empresas en 2009 y 2014. (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

5. Conclusiones

El objetivo de este trabajo consistió en caracterizar el acceso a las fuentes de financiamiento de las MIPYMES del estado de Baja California y determinar si se han producido cambios en sus estructuras financieras entre los períodos del 2009 al 2014, a partir del análisis de las fuentes de datos provenientes de los censos económicos. La revisión de la literatura empírica permitió analizar las teorías que se enmarcan en las decisiones de financiamiento que toman este tipo de empresas a la hora de seleccionar qué fuentes utilizar y en qué medida hacerlo, manifestándose que el tamaño de las empresas es una variable que determina sus estructuras financieras.

La aplicación de la metodología para las fuentes de datos analizadas en el caso de las MIPYMES de Baja California, permitió comprobar en un primer momento la hipótesis de que el tamaño de las empresas está relacionada directamente con el nivel de endeudamiento. Este resultado se fundamenta en que tanto en el 2009 como en el 2014, las microempresas constituyen las de menor acceso al financiamiento externo y por tanto su nivel de endeudamiento es menor en comparación con las pequeñas, siendo a su vez las pequeñas las de menor endeudamiento en comparación con las medianas. Este resultado coincide con otros estudios realizados por autores como Gregory, Rutherford, Oswald y Gardiner (2005), Palacín y Ramírez (2011) y la encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN, 2013) a nivel nacional, donde las empresas medianas fueron las que mayor acceso tuvieron con un 58% en comparación con las micro y pequeñas.

El estudio también permitió establecer una diferenciación del comportamiento observado en el 2009, en relación con el 2014, sobre las fuentes prioritarias de financiamiento utilizadas por estas empresas, siendo el financiamiento interno a través del aporte de propietarios o socios el más utilizado en el 2009, tanto en las microempresas como en las pequeñas y medianas, con un 69%, 58% y 53% respectivamente. Sin embargo el resultado más interesante es que en el 2014 la fuente más

utilizada fue el financiamiento a través de los bancos, con una variación importante en el caso de las microempresas del 18% al 55%, en las pequeñas del 44% al 80%, y en las medianas del 51% al 78%.

Esto permite concluir que las estructuras financieras de las MIPYMES del estado están cambiando. El financiamiento interno a través de aportaciones de los propietarios aun cuando forme parte del financiamiento utilizado por las MIPYMES, su participación se ha visto disminuida con una variación de un 62% al 2% en las microempresas, del 58% al 8% en las pequeñas y del 53% al 16% en las medianas. Es válido mencionar que el acceso al financiamiento proveniente de los programas del gobierno son en porcentajes bajos tanto para las micro, pequeñas y medianas con solo un 8%, 3% y 3% respectivamente, siendo la variación de un período a otro en las dos últimas sin cambios significativos.

Estos resultados exponen los cambios en las decisiones de financiamiento que están tomando las MIPYMES a la hora de obtener los fondos para el negocio, dando evidencias de la diversificación de las fuentes hacia el uso de recurso externo proveniente de instituciones bancarias. Sin embargo, el acceso a los programas de gobierno continua siendo un reto por lo que resulta necesario elevar la cifra de los apoyos otorgados de manera directa por las dependencias y analizar las causas por las cuales se tiene este comportamiento. Es importante resaltar como limitante de la investigación, que no se pudo trabajar con la información de los microdatos asociados a los censos económicos, lo cual imposibilitó la aplicación de herramientas estadísticas de mayor peso que permitieran establecer relaciones entre variables.

Tomando en cuenta lo anterior, se recomienda como futuro tema de investigación evaluar el impacto de los programas de gobierno para el apoyo a la creación y desarrollo de las MIPYMES sobre el acceso al financiamiento y a los resultados obtenidos por este tipo de empresas.

6. Referencias

Arbeláez, M. A., Perry, G., & Becerra, A. (2010). *Estructura de financiamiento y restricciones financieras de las empresas en Colombia.* Colombia.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of banking and finance* , 613-673.

Boot, A. A., & Thakor, A. V. (1994). Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated credit market game. *International Economic Review*, 899-920.

Briozzoa, A., Vigierb, H., Castillo, N., Pesced, G., & Speronie, M. C. (2016). *Decisiones de financiamiento en pymes: existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?* España : Elsevier.

Gómez Jacinto, L. G. (2008). La Teoría del Pecking Order. En A. empresarial, *IX Informe financiero* (págs. 1-4). Instituto Pacífico .

Gregory, B. T., Rutherford, M. W., Oswald, S., & Gardiner, L. (2005). An empirical investigation of the growth cycle theory of small firm financing. *Journal of Small Business Management* , págs. 382-392.

Instituto Nacional de Estadistica y Geografia. (2009). *www.inegi.org.mx.* Recuperado el 7 de Octubre de 2016, de http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf

Jensen, M., & Meckling, W. (1976). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure.* New York: Modern Library.

Levine, R. (2005). *Finance and growth: theory and evidence.* Elsevier.

Leyva, J. (2016). Informalidad frenta entrada de Mipymes . *El Financiero*, 1.

Modigliani, F., & Miller, M. (1958). *El Costo del Capital.* Chicago: American Economic Association.

Montero Flores, R. E. (2015). *Disponibilidad y obtencion del credito de las PYME: evidencia del mercado Peruano.* Lima: Programa de Doctorado en Administracion y Direccion de Empresas .

Mungaray, A., & Ramírez, M. (2004). *Lecciones de microeconomía para microempresas.* Tijuana .

Myers, S. (1984). The capital structure puzzle . *The Journal of Finance* , págs. 575-592.

Myers, S., & Majluf, N. (1984). *Journal of Financial Economics*, págs. 187-221.

Otero González, L., Fernández López, S., & Vivel Búa, M. (2007). La estructura de capital de la PYME: un análisis empírico. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, 407-420.

Palacín, M. J., & Ramírez Herrera, L. M. (2011). Factores determinantes de la estructura financiera de la PyME Andaluza. *Revista de Estudios Regionales*, 45-69.

Pettit, R., & Singer, R. (1985). *Small business finance: a research agenda, financial management.*

Sanchez, A. E., Morales Cano, J. R., & Varela Salas, L. (2007). *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas.* Ciudad de Mexico : Observatorio de la economia latinoamericana.

Sanchez-Vidal, J., & Martin-Ugedo, J. F. (2008). *Edad y Tamaño Empresarial y Ciclo de Vida Financiero.* Cartagena: Instituto Valenciano de Investigaciones Economicas, S.A.

Werner, M. (1994). La banca de desarrollo 1988-1994: balance y perspectivas. *Comercio exterior* , 44.

World Bank Group . (2012). *CGAP*. Obtenido de https://www.cgap.org: https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf