

Determinantes del financiamiento externo en microempresas mexicanas

Determinants of external financing in Mexican microenterprises

Malena PORTAL Boza [1](#); Duniesky FEITÓ Madrigal [2](#); Natanael RAMÍREZ Angulo [3](#)

Recibido: 03/01/2018 • Aprobado: 25/01/2018

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Marco Teórico](#)
- [3. Metodología](#)
- [4. Resultados](#)
- [5. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

[Sitios web](#)

RESUMEN:

El objetivo del trabajo es evaluar si existen diferencias significativas entre dos grupos de microempresas, las que solicitan financiamiento externo y las que no lo hacen. A partir de una muestra de 27666 unidades económicas y la aplicación de la metodología de Análisis Discriminante, se encontró que el número de trabajadores, el tiempo de creado el negocio, el nivel educativo y la edad del dueño del negocio son factores que permiten explicar las diferencias entre ambos grupos de empresas.

Palabras-Clave: Financiamiento, microempresa, análisis discriminante

ABSTRACT:

The objective of the work is to evaluate if there are significant differences between two groups of micro-enterprises, those that request external financing and those that do not. From a sample of 27666 economic units and the application of the Discriminant Analysis methodology, it was found that the number of workers, the time the business was created, the educational level and the age of the business owner are factors that explain the differences between both groups of companies.

Keywords: Financing, microenterprise, discriminant analysis

1. Introducción

Uno de los principales retos de las empresas, sin lugar a duda, es promover su crecimiento mediante la reinversión de sus tasas de ganancias cuando es posible o mediante un financiamiento competitivo de acuerdo a sus capacidades financieras. Acertar en este proceso resulta determinante para el éxito o fracaso de cualquier negocio. Independientemente del sector o tamaño, todas las empresas requieren de recursos financieros para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como dar inicio a nuevos proyectos que impliquen inversión (Aching, 2005). La procedencia de estos recursos puede originarse a partir de distintas fuentes que suelen clasificarse como internas y externas. En el primer grupo, destacan los fondos propios de los dueños, las utilidades reinvertidas y los ingresos por ventas, mientras que en el segundo grupo, se encuentra el financiamiento que puede ser por créditos bancarios, de proveedores o mediante aportaciones de inversionistas privados (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2015).

Para las microempresas, las decisiones de financiamiento resultan ser más complejas por el hecho de que el acceso a las fuentes de obtención del recurso son más limitadas y bajo condiciones restringidas. Las características propias que tienen este tipo de negocios, revelan que la preferencia a financiarse en sus inicios es a través de recurso propio proveniente de ahorros personales, y una vez que el negocio está en marcha acuden a la reinversión de utilidades, por lo que el financiamiento externo a través de préstamos o créditos es una fuente de limitado acceso, (Ramírez, Mungaray y Guzmán, 2009). En el ámbito de las empresas de menor tamaño, los estudios empíricos en torno al financiamiento, han estado dirigidos a analizar las causas del por qué este tipo de negocios no utiliza este tipo de recurso como una herramienta

que les permita desarrollarse y crecer. Desde esta perspectiva, las investigaciones realizadas han demostrado que existen factores económicos asociados al costo de la deuda, restricciones de liquidez, capacidad de pago y plazos de liquidación que inciden en la decisión de solicitar recursos financieros (Mungaray, Osuna, Ramírez, M., Escamilla y Ramírez, N., 2015; Arbeláez, Perry y Becerra, 2010; Aguilar, Ramírez, y Barrón, 2007).

También existen autores que coinciden en que en esta decisión inciden factores asociados a la conexión que se establece entre la empresa y el propietario del negocio (Serrasqueiro, Maçãs & Vidigal 2016; Abdulazis, Abdulsaleh, & Worthington 2013; Zhang, Venus & Wang, 2012; Palacín y Ramírez, 2011; Otero, Fernández y Vivel, 2007; Barton & Gordon, 1987). Desde este enfoque, las características de la empresa así como la figura del empresario son fundamentales en el proceso de toma de decisiones, afectando la estrategia de la misma y su estructura de capital. Algunos de los elementos que han sido considerados en estas teorías son el tamaño de la empresa, la antigüedad del negocio, la aversión al riesgo del propietario, sus expectativas, nivel educativo, edad, entre otros.

En el caso de México, el acceso a las fuentes de financiamiento resulta ser una tarea pendiente para las microempresas. Los resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015), señalan que el 60.1 % de estas empresas no tiene como prioridad solicitar un crédito bancario y solo un 10.6 % tuvo acceso a este tipo de recurso. Dentro de las causas de mayor incidencia en la negativa de solicitar el crédito, se encuentra el costo de la deuda, la confianza en los bancos y la percepción de crecimiento de la empresa. Estos resultados conducen a formular una serie de interrogantes en relación a identificar cuáles son los factores que inciden en la decisión de solicitar financiamiento externo.

De esta forma y con el objetivo de aportar a la discusión sobre las decisiones de financiamiento en el contexto microempresarial, la presente investigación tiene como propósito evaluar si existen diferencias significativas entre el grupo de empresas que solicitan financiamiento externo en relación a las que no lo hacen, respecto a un conjunto de factores asociados a la empresa y al dueño del negocio. Del mismo modo, se busca explicar en caso de existir diferencias, en qué sentido se dan estas relaciones, así como identificar los factores que contribuyen en mayor medida en la discriminación de los grupos y para ello, el trabajo se estructura en cuatro sesiones. Primero se presenta el marco teórico referencial, luego se expone la metodología y se describe la información utilizada, posteriormente se discuten los resultados obtenidos, y por último, se presentan las conclusiones que fue posible llegar con base en los resultados y en el marco de la literatura revisada.

2. Marco Teórico

2.1. Determinantes en las decisiones de financiamiento

Las teorías sobre las decisiones de financiamiento, partieron de las propuestas presentadas por Modigliani y Miller (1958), las cuales se basan en el estudio de la estructura de capital y su relación con el valor de mercado de las empresas. De esta forma, se plantea que bajo determinados supuestos el valor de mercado de cualquier firma es independiente a su estructura de capital, lo cual significa que dos empresas idénticas en sus elecciones reales de tecnología, mano de obra e inversión, siempre tendrán el mismo valor en bolsa cualquiera que sea la estrategia financiera o el nivel de apalancamiento de cada una de ellas (Varian, 1987). Años más tarde Myers y Majluf (1984) desarrollan las teorías del Trade-off también conocida como teoría estática y la del Pecking Order (jerarquías de preferencias).

La teoría estática está basada en la existencia de una relación de compensación entre los costos y los beneficios de acceder a un financiamiento externo. En otras palabras, el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio óptimo entre las ventajas tributarias de la deuda y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra. Bajo este esquema, la empresa busca una estructura óptima de capital, pues el nivel y las características de la deuda que la empresa contraiga, limitarán las decisiones de inversión, (Mondragon, 2011).

Por su parte, la teoría de jerarquía de preferencias plantea que las empresas deciden en un orden de preferencias la procedencia del financiamiento, incorporando un elemento de base que consiste en las asimetrías de información. Estas se relacionan con el acceso a información interna de la empresa por parte de los participantes del mercado, entiéndase accionistas, inversores o acreedores, ya que en comparación con los propietarios de las firmas tienen un acceso más restringido. En esta situación incide la inseguridad de conocer realmente el valor presente neto de las oportunidades de inversión y por otro lado, las empresas al emitir deuda o capital desconocen de antemano si los retornos de la inversión superarán los costos de la deuda. En este contexto existirá una preferencia a financiarse con recurso propio, seguido de la obtención de deuda cuyo costo son los intereses y el riesgo de embargo y finalmente, la empresa elegirá la emisión de acciones.

Hasta el momento el argumento de estas teorías expone los fundamentos bajo los cuales las estructuras financieras que asuman las empresas se relacionan con el valor de la misma y por lo general se asocian al funcionamiento de las firmas o de las grandes empresas. No obstante, estos supuestos han sido el

sustento para tratar de explicar el comportamiento de las decisiones de financiamiento que toman las pequeñas empresas, con la incorporación de variables adaptadas a sus características y funcionamiento. En base a ello, los estudios empíricos realizados han comprobado hipótesis donde se establecen relaciones de dependencia entre variables de financiamiento y factores que inciden en la decisión a la hora de utilizar fuentes externas.

Dentro de los resultados encontrados se ha podido corroborar que existe una relación positiva entre el tamaño de la empresa y su nivel de endeudamiento y a su vez las empresas que llevan más tiempo creadas tienen mayor financiamiento externo, esto partiendo de que si cumplen con sus obligaciones en el tiempo crean una reputación que les ayuda a acceder a este tipo de recursos, (Palacin, 2011; Otero, Fernández, y Vivel, 2007). Por otra parte, se ha encontrado evidencia de que la edad del empresario tiene un impacto negativo en la decisión de solicitar algún tipo de financiamiento externo. En este sentido, los resultados establecen que los dueños jóvenes que buscan objetivos empresariales y que tienen bajos costos emocionales de quiebra utilizan en menor medida los créditos personales como fuentes de financiamiento de las actividades, (Briozzo & Vigier, 2014; Pesce, Esandi, Briozzo, y Viegier, 2015). A diferencia de los empresarios más jóvenes, los empresarios mayores son menos propensos a invertir financiamiento adicional en sus empresas y son más reacios a aceptar la propiedad externa en la empresa, (Abdulaziz, Abdulsaleh, & Worthington, 2013; Wijst, 1989).

En cuanto al nivel educativo de los empresarios, este también se considera como determinante importante de los préstamos bancarios ofrecidos a las microempresas, debido a que a mayores niveles de educación los empresarios crean una mayor confianza en el trato con los banqueros y otros financiadores al solicitar préstamos (Storey, 1994). En estas condiciones, las microempresas cuyos dueños tengan altos niveles educativos tendrán mayor acceso al financiamiento externo. También la variable experiencia ha sido considerada como un factor que explica la diferencia en los niveles de financiamiento externo a disposición de las microempresas y la existencia de una relación positiva entre ambos. Los argumentos se basan en el hecho de que la experiencia acumulada del propietario desempeña un papel crucial en la superación de problemas que dificultan el acceso de las microempresas a la financiación externa (Nofsinger & Wang, 2011). En este sentido, a mayor experiencia del propietario en cuanto al manejo de la empresa y su trayectoria como dueño-gerente se desarrollan capacidades y habilidades para tomar decisiones más efectivas que le permiten asegurar mayores garantías en las demandas financieras.

Del mismo modo, existen estudios que relacionan las decisiones de financiamiento con las expectativas del propietario a partir de la vinculación de los intereses y planes futuros para la empresa, unido a la aversión al riesgo, (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesced, y Speronie 2016). Esta idea corresponde a la teoría del ciclo de vida, donde a lo largo del desarrollo y la evolución del negocio no solo van cambiando las condiciones del entorno sino que también se van modificando los objetivos del dueño y su aversión al riesgo. El tipo de financiamiento utilizado en una empresa cuyo propietario busca crecer, expandirse o implementar innovaciones que mejoren la calidad de los productos y servicios que ofrece, no será el mismo al de una empresa cuyo dueño solo desea mantener un nivel de ingreso familiar que le permita continuar con su estilo de vida sin tener que realizar cambios en la empresa. Estos autores encuentran que existe una relación entre el ciclo de vida de las empresas y el de sus dueños, a medida que las empresas y sus propietarios crecen, las asimetrías de información decrecen, permitiendo acceder más fácil al crédito, en tanto que con la edad crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra, cuestiones que generan un desincentivo al empleo de financiamiento externo.

3. Metodología

La metodología que se considera es de tipo descriptivo y correlacional, soportado en la técnica estadística multivariante de análisis discriminante de dos grupos. El objetivo es estimar una función en donde intervienen variables independientes de carácter cuantitativo y una variable dependiente que asume valores discretos de acuerdo con el número de k grupos que se estén analizando (Varela, Castillo, y Ocegueda, 2013). Cuando el propósito se reduce a explorar en qué difieren los grupos de interés se obtiene una combinación lineal representada por la siguiente ecuación:

$$D_{jk} = a + W_1X_{1k} + W_2X_{2k} + W_3X_{3k} + \dots + W_nX_{nk} \quad (1)$$

Donde:

D_{jk} : Puntuación discriminante de la función j para el grupo k

a: Constante

W_i : Ponderación discriminante para la variable independiente i

X_{ik} : Variable independiente i asociada al grupo k

Para la estimación de la función discriminante se utiliza el método directo que permite que las variables independientes sean incluidas en el análisis de manera simultánea. Posterior a ello, se evalúa la fiabilidad predictiva a partir de calcular la puntuación discriminante (D) para cada empresa, así como estimar el punto de corte que contribuye a determinar si una empresa pertenece a un grupo u otro. El punto de corte óptimo dependerá si el tamaño de los grupos sea o no similar, cuando los datos son estandarizados el punto de corte va a ser cero. Derivado de la estimación del modelo, se calculan los centroides de los k-grupos de acuerdo con las siguientes dos ecuaciones:

$$C_a = \mu_1X_{1I} + \mu_2X_{2I} + \dots + \mu_kX_{kI} \quad (2)$$

$$C_b = \mu_1X_{1II} + \mu_2X_{2II} + \dots + \mu_kX_{kII} \quad (3)$$

Donde el punto de corte discriminante sería igual a:

$$P_0 = \frac{C_a + C_b}{2} \quad (4)$$

Siendo P_0 el punto de corte óptimo; C_a centroide del grupo A y C_b centroide del grupo B. El criterio que se utiliza para la clasificación de grupos es el siguiente: si $C_i < P_0$ la empresa i se clasifica en el grupo A y si $C_i > P_0$ entonces pertenece al grupo B. Para validar el ajuste del modelo se utiliza el estadístico Lambda de Wilks en su versión transformada por Barlet (1947), en donde se somete a prueba estadística la hipótesis nula de que en la población las medias de todas las funciones discriminantes en todos los grupos son iguales. En esta transformación, se aproxima el estadístico a la distribución chi-cuadrado con $(p-k)(g-k-1)$ grados de libertad, donde p es el número de variables independientes, g es el número de grupos y k el número de funciones discriminantes obtenidas. Bajo este enfoque, cuando la Lambda de Wilks es significativa se rechaza la hipótesis nula, por lo que se puede proceder a la interpretación de los resultados. También se utiliza la matriz de aciertos obtenidos en donde se realiza una comparación entre el ratio de aciertos con el porcentaje de casos bien clasificados que se obtendría si la clasificación fuera aleatoria. Se considera que para el análisis de dos grupos este porcentaje debe de ser superior al 50% (Trespacios, Vazquez, y Bello, 2005). Asimismo, se aplica el test de Box y se contrasta la hipótesis de que las matrices de covarianzas poblacionales de ambos grupos son iguales.

La información estadística correspondiente a las variables del modelo provienen de los microdatos de la Encuesta Nacional de Micronegocios de México (ENAMIN, 2012). Esta encuesta tiene como principal objetivo generar información estadística sobre las principales características de estas empresas con el fin de diseñar e implementar políticas encaminadas a potenciar su desarrollo (INEGI, 2012). Para especificar la variable dependiente se definieron dos categorías, la primera asociada a las empresas que han solicitado financiamiento externo y la segunda referida a las empresas que por algún motivo no lo han solicitado. Como variables independientes se analizan factores asociados a la cantidad de trabajadores, el tiempo de creación de la empresa, el grado de escolaridad y la experiencia del microempresario medida por el número de años que lleva al frente del negocio. La determinación del tamaño de la muestra se basó en la disponibilidad de los datos para la construcción de las variables lo que redujo la unidad de análisis de 27,666 microempresas a 15,697. De este total, el 40.6 % pertenecen al sector servicios, 34 % al sector comercio, el 17,2 % al sector manufactura y el resto al sector de la construcción.

4. Resultados

De acuerdo con la Tabla 1, el valor del estadístico de prueba Lambda de Wilks es inferior a 0.05, lo que permite afirmar que existen diferencias significativas en las medias poblacionales de los grupos analizados en la función discriminante. Por otra parte, en la matriz de aciertos, el ratio estimado refleja que el 60.8% de los casos agrupados originales fueron clasificados correctamente, por lo que se considera un valor aceptable para el análisis discriminante y valida estadísticamente los resultados, (Ver tabla 2). El estadístico M de Box obtuvo un valor 1437.15 con un nivel de significancia de 0.00 lo que permite rechazar la hipótesis de igualdad de matrices de varianzas-covarianzas. Tomando en cuenta los estadísticos anteriores, el análisis de la bondad del ajuste señala que las variables utilizadas explican las diferencias de grupos de manera conjunta.

Tabla 1
Lambda de Wilks.

Prueba de funciones	Lambda de Wilks	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	.977	366.389	5	.000

Fuente: Obtenida del paquete de procesamiento estadístico SPSS

Tabla 2
Resultados de clasificación

Ha solicitado financiamiento externo			Pertenencia a grupos pronosticada		Total
			si	no	
Original	Recuento	si	2173	2672	4845
		no	3479	7373	10852
	%	si	44.9	55.1	100.0
		no	32.1	67.9	100.0

a. 60.8% de casos agrupados originales clasificados correctamente.
Fuente: Obtenida del paquete de procesamiento estadístico SPSS

En el examen de las pruebas de igualdad de medias, el estadístico F ayuda a contrastar la hipótesis de igualdad de los grupos de interés en cada una de las variables independientes. Los resultados que se exponen en la tabla 3 demuestran que la totalidad de las variables tienen poder discriminante ya que la significancia es inferior a 0.05, lo cual expresa que existen diferencias en los centros de cada variable para los dos grupos de análisis.

Tabla 3
Estadísticos de significancia y coeficientes de análisis.

Variable	Prueba de Igualdad de Medias		Matriz de Estructuras
	Valor F	Probabilidad	
Escolaridad	60.48	0.000	0.404
Edad	9.39	0.002	-0.159
Tiempo de Creación	9.56	0.002	0.161
Experiencia	11.02	0.001	0.172
No. De Trabajadores	327.39	0.000	0.940

$D_{jk} = 0.197 * \text{escolaridad} - 0.294 * \text{edad} - 0.049 * \text{tiempo de creación} + 0.256 * \text{experiencia} + 0.891 * \text{número de trabajadores}$
 $Ca = 0.230, Cb = -0.103$

Fuente: Elaboración propia a partir de información obtenida del paquete de procesamiento estadístico SPSS

En relación a los coeficientes estandarizados de la función canónica (ver tabla 3), los estadísticos señalan que las variables escolaridad, experiencia y número de trabajadores cuentan con valores positivos mientras que el tiempo de creación y la edad del empresario resultaron ser variables negativas. Para comprender el significado de este resultado es necesario analizar la ubicación de los centroides de cada grupo a partir del signo de las ponderaciones tal y como se muestra en los valores de Ca y Cb. Las pruebas sugieren que las microempresas que solicitan financiamiento externo se encuentran localizadas en las puntuaciones positivas de la función discriminante mientras que, las que no lo utilizan se ubican en las puntuaciones negativas. Por tanto, la función discriminante indica que cuanto mayor sean el nivel de escolaridad, la

experiencia y el número de trabajadores, mayor será la probabilidad de que las empresas obtengan una puntuación positiva y mejores posibilidades tengan de acceder al financiamiento externo para promover su crecimiento. De lo contrario, si la escolaridad, la experiencia y el número de trabajadores se encuentran por debajo de la media se ajustarán a característica de empresas que no utilizan este tipo de fondos. En cuanto a las variables que resultaron ser negativas, señala que cuanto mayor sean la edad del empresario y el tiempo de creación de la empresa, hará disminuir la puntuación discriminante lo cual indica que se asemeja a aquellas empresas que no utilizan financiamiento externo. De manera preliminar, se infiere que es posible diferenciar a las microempresas que solicitan financiamiento externo de las que no lo hacen, dependiendo de su tamaño y tiempo de creación así como del perfil del microempresario de acuerdo a lo que se establece en la teoría.

Por otra parte, en el examen de la matriz de estructuras (ver tabla 3) se muestran las correlaciones entre las variables y la función discriminante estandarizada. Observando los datos, se manifiesta que el número de trabajadores es el elemento que más discrimina en la muestra estudiada por su grado de correlación de .940. En segundo orden correlaciona la variable escolaridad con valor de .404, mientras que la experiencia, el tiempo de creación y la edad reflejan coeficientes de correlación menores pero cercanos entre ellos.

5. Conclusiones

El objetivo del presente trabajo consistió en realizar un análisis sobre los factores asociados a las decisiones de financiamiento de microempresas mexicanas, específicamente en la comprobación de diferencias significativas en cuanto al uso del financiamiento externo. Se evaluó la existencia de características diferenciales, en particular sobre variables representativas de la empresa y del microempresario. Las variables del estudio fueron contrastadas a partir de un conjunto de hipótesis derivadas de los postulados teóricos que respaldan la temática de investigación.

La aplicación de la metodología permitió concluir en primer término, que existen diferencias entre las microempresas que solicitan financiamiento externo y las que no lo hacen. Se comprobó que los factores vinculados a las características de la empresa y al perfil del propietario constituyen determinantes en esta diferenciación de grupos. Las pruebas estadísticas señalan que las microempresas que solicitan financiamiento cuentan con una mayor cantidad de trabajadores y llevan poco tiempo de creadas. Por otra parte, se demostró que los microempresarios que toman estas decisiones tienen la peculiaridad de ser jóvenes, tener mayores niveles educativos y mayor experiencia. Estos resultados están en correspondencia con los obtenidos en los estudios realizados por Serrasqueiro, Maçãs & Vidigal (2016); Briozzo & Vigier, (2014), Abdulaziz, Abdulsaleh & Worthingto (2013), Gómez García y Marín (2009) y Otero, Fernández y Vivel (2007).

Las cifras alcanzadas mostraron una relación positiva en cuanto al nivel educativo y la experiencia, indicando que a mayor escolaridad del microempresario y a medida que se incremente su experiencia, existirá una mayor probabilidad de que se utilice financiamiento externo. La escolaridad como medida del nivel educativo del microempresario, demuestra el grado de conocimientos que este alcanza durante los años de estudio y que finalmente implementa en la administración del negocio, por lo que un mayor nivel educativo le permitirá tener un mayor acceso a la hora de solicitar financiamiento externo y una mayor garantía de que le será otorgado gracias a la confianza y seguridad que esto representa para los prestamistas. Aunado a ello, la experiencia como vínculo de aprendizaje, favorece la práctica ejercida durante el tiempo que el microempresario funge como administrador y se enfrenta a dificultades y obstáculos que generan nuevas formas de emprender y de crecer en los negocios.

A su vez, los resultados apoyan la teoría de que los dueños jóvenes emplean en mayor medida los recursos externos en comparación con el recurso propio, ya que estos tienen bajos costos emocionales de quiebra como lo muestra la relación negativa entre la edad del propietario y el uso del financiamiento externo. La presencia de una mayor aversión al riesgo cuando el dueño del negocio tiene mayor edad, se relaciona con la teoría del ciclo de vida, donde las asimetrías de información junto al grado de aversión al riesgo del propietario y sus objetivos con respecto a la empresa cambian junto con la evolución de la misma.

Por otra parte, se determinó que la variable tamaño de la empresa medida por la cantidad de trabajadores, reflejó ser el factor que mayor impacto tiene en la decisión de emplear financiamiento externo dentro del conjunto de elementos analizados. Los resultados muestran que mientras mayor sea el número de empleados, mayor es el uso de este tipo de fondos debido a la relación positiva que muestra esta variable con la decisión de solicitar financiamiento. Estos resultados confirman que las microempresas que emplean más trabajadores, son consideradas como negocios de mayor escala cuyas expectativas son obtener altos niveles de productividad, crecer y expandirse, por lo que necesitan mayor cantidad de recursos para mantener su operatividad y a su vez demandarán nuevas inversiones para garantizar sus requerimientos, acudiendo de esta forma al empleo de financiamiento externo. Si a ello adicionamos, que las microempresas que llevan poco tiempo en el mercado no tienen la posibilidad de acumular y retener utilidades, esto les exige por lo tanto financiar sus necesidades a través de estos fondos. En los efectos de las variables asociadas a las características del empresario como el nivel educativo, la experiencia y la edad, se encontró que al igual que el tamaño de la empresa, son factores que explican las diferencias en cuanto al uso del financiamiento externo, pero en este caso con un impacto menor.

Los resultados en su conjunto señalan que las microempresas mexicanas no son homogéneas en lo que respecta al uso de recurso externo. La decisión de solicitar este tipo de fondos no solo se asocia a variables económicas que limitan su acceso sino que también, está sometida a factores relacionados con las características de la empresa y el perfil del dueño del negocio.

A partir de las reflexiones anteriores se establece que para incrementar el uso de financiamiento externo por parte de las microempresas, es indispensable establecer políticas públicas de conjunto con las instituciones financieras que estén encaminadas a generar programas de apoyo y fomento, así como productos financieros dirigidos hacia microempresarios jóvenes con mayor nivel educativo y cuyo negocio lleve poco tiempo de creado, ya que estos tienen menor aversión al riesgo y mayor espíritu emprendedor, además de que su formación favorecerá el acceso a este tipo de recursos. Bajo estas condiciones el impacto será mayor en la creación de nuevos establecimientos que a su vez generan empleos y que tienen mayor probabilidad de permanecer en el mercado por tiempo prolongado. Reconociendo los esfuerzos realizados por parte de las instituciones públicas para mejorar el acceso al financiamiento externo, se determina que todavía persisten limitantes que impiden un mayor uso de estos recursos pero que a su vez, pueden ser neutralizados orientando los incentivos hacia emprendimientos más competitivos y con mayores oportunidades de crecimiento.

Por otra parte, los resultados también reflejan que el bajo porcentaje que se cubre en materia de financiamiento a microempresas, está asociada al costo del mismo y que en gran medida las microempresas de menor tamaño, muchas de subsistencia, no encuentran un producto que se adapte a sus necesidades y que les brinde la suficiente confianza, con los montos, tasas y condiciones adecuadas, que les permita resolver sus necesidades financieras, sin sentir que ponen en riesgo su patrimonio construido a lo largo de los años.

Referencias bibliográficas

- Abdulazis, M., Abdulsaleh, & Worthington., A. C. (2013). Small and medium-sized enterprises financing: A review of literature. *International Journal of business and management*, 8(14), 36-48.
- Aching, C. (2005). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. Recuperado de <https://es.slideshare.net/hmosquera/libro-matematicas-financieras-para-toma-de-decisiones-empresariales>.
- Aguilar, J., Ramírez, N., y Barreón, K. (2007). Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México. *Estudios Fronterizos*, 8(15), 51-71.
- Arbeláez, M. A., Perry, G., y Becerra, A. (2010). Estructura de financiamiento y restricciones financieras de la empresa en Colombia. *CAF: Documento de trabajo*, 2010/07, 4-56.
- Barton, S. L., & Gordon, P. J. (1987). Corporate strategy: Useful perspective for the study of capital structure. *Academy of management*, 12(1), 67-75.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). The role of personal loans in the financing of SMEs. *Academia revista latinoamericana de administración*, 27(2), 209-225.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesced, G. y Speronie, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81.
- Cáceres, R. (1994). *Estadística multivariante y no paramétrica con SPSS: aplicación a las ciencias de la salud*. España: Diaz Santos.
- Gómez, A., García, D. y Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la Pyme en México: Una aproximación empírica. *Análisis económico*, 24(57), 217-238.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados (5a ed)*. México: Pearson Prentice Hall.
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Association*, 48(3), 261-297.
- Mondragon, A. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade off y de la jerarquía de las preferencias. *Cuadernos de contabilidad*, 12(30), 165-178.
- Mungaray, A., Osuna, J. G., Ramírez, M., Escamilla, A., y Ramírez, N. (2015). Emprendimientos de micro y pequeñas empresas mexicanas en un escenario local de crisis económica: El caso de Baja California, 2008-2011. *Frontera Norte*, 27(53), 115-146.
- Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *National bureau of economic research: NBER Working Paper*, 1396, 3-57.
- Nofsinger, J. R., & Wang, W. (2011). Determinants of start-up firm external financing worldwide. *Journal of banking and finance*, 35(9), 2282-2294.
- Otero, L. A., Fernández, S., y Vivel, M. (2007). *La estructura de capital de la Pyme: un análisis empírico. Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. España: Universidad de la Rioja.
- Palacín, M. J., y Ramírez, L. M. (2011). Factores determinantes de la estructura financiera de la Pyme andaluza. *Revista de estudios regionales*, 91, 45-69.

- Pesce, G., Esandi, J., Briozzo, A., y Viegier, H. (2015). Decisiones de financiamiento en PyMes: particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario. *Revista de Gestão*, 22(3), 359-382.
- Ramírez, M., Mungaray, A., y Guzmán, N. Z. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y sociedad*, 21(44), 71-90.
- Serrasqueiro, Z., Maças, P., & Vidigal da Silva, J. (2016). The influence of age and size on family-owned firms financing decisions: empirical evidence using panel data, long range planning. *Long Range Planning*, 49(6), 723-745.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. Estados Unidos: Chapman & Hall.
- Trespalacios, J., Vazquez, R., y Bello, L. (2005). *Investigación de mercados : métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones en marketing*. España: Thompson.
- Varela, R., Castillo, R., y Ocegueda, J. (2013). El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante. *Papeles de población*, 19(78), 111-140.
- Varian, H. R. (1987). The arbitrage principle in financial economics. *Journal of Economic Perspectives*, 1(2), 52-72.
- Wijst, V. D. (1989). *Lecture notes in economics and mathematical systems*. Estados Unidos: Springer.
- Zhang, X., Venus, J., & Wang, Y. (2012). Family ownership and business expansion of small- and medium-sized Chinese family businesses: The mediating role of financing preference. *Journal of family business strategy*, 3(2), 97-105.

Sitios web

Comisión Nacional Bancaria y de Valores . (2015). <https://www.gob.mx/cnbv>

ENAMIN. (2012). *Encuesta Nacional de Micronegocios*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/enchogares/modulos/enamin/2012/>

ENAPROCE. (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía:

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx

INEGI.2012.Instituto Nacional de Estadística y Geografía <http://www.beta.inegi.org.mx/default.html>

1. Profesora Investigadora, Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Baja California. Doctora en Ciencias Económicas. mportal@uabc.edu.mx

2. Profesor Investigador, Facultad de Contaduría y Administración. Universidad Autónoma de Baja California. Doctor en Ciencias Económicas. duniesky.feito.madrigal@uabc.edu.mx

3. Profesor Investigador, Facultad de Economía y Relaciones Internacionales. Universidad Autónoma de Baja California. Doctor en Ciencias Económicas. natanael@uabc.edu.mx

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 18) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar un error en esta página notificar a [webmaster](#)]

©2018. revistaESPACIOS.com • @Derechos Reservados