



Año 17, Vol. 12, número 23, julio– diciembre 2022

Recibido: Septiembre 2022

Aceptado: Diciembre 2022

REVISTA
DOXA
DIGITAL

DOI: 10.52191/rdojs.2022.273

Págs. 86– 96

Sección: Ciencias Administrativas

Financiamiento y pronto pago, factores determinantes para la permanencia de las micro y pequeñas empresas en Ciudad Juárez

Financing and prompt payment, determining factors for the permanence of micro and small businesses in Ciudad Juárez

Yessica Bianey Aguirre Cota *; Ricardo Melgoza Ramos ** ; Juan Alfonso Toscano Moctezuma ***

RESUMEN

Debido a la alta mortalidad que se registra en las micro y pequeñas empresas en un periodo inclusive menor a los 2 años se consideró relevante hacer la presente investigación, la cual tuvo como finalidad descubrir si la solicitud de algún tipo de financiamiento, así como el pronto pago por parte de clientes (un plazo igual o menor a 30 días), son factores determinantes para que las micro y pequeñas empresas (MYPES) de Ciudad Juárez perduren más de 3 años en el mercado. El enfoque que se utilizó para esta investigación fue descriptivo, es decir cuantitativo, para la cual se aplicó una encuesta a distintos empresarios de Ciudad Juárez, de giros y tiempo de operación en el mercado indistintos (MYPES) con el objetivo de recabar información y poder así llegar a una conclusión.

PALABRAS CLAVE: *Micro y pequeñas empresas; Financiamiento; crédito empresarial; permanencia; factoraje financiero*

ABSTRACT

Due to the high mortality that is registered in micro and small companies in a period even less than 2 years it was considered relevant to carry out the present investigation, which had the purpose of discovering if the request for some type of financing, as well as prompt payment by customers (a period equal to or less than 30 days), are determining factors for micro and small businesses (small companies) in Ciudad Juárez to last more than 3 years in the market. The approach that was used for this research was descriptive, that is to say, quantitative, for which a survey was applied to different businessmen from Ciudad Juárez, of indistinct turns and time of operation in the market (small companies) with the objective of gathering information and thus be able to reach a conclusion.

KEYWORDS: *Micro and small companies; Financing; business credit; permanence; financial factoring*

*Estudiante de la Maestría en administración. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Contacto: aguirreyb@outlook.com. <http://orcid.org/0000-0002-2228-2438>

**Profesor investigador. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Contacto: rmelgoza@uacj.mx. <http://orcid.org/0000-0001-6101-0059>

***Coordinador de la Maestría en Administración. Universidad Autónoma de Ciudad Juárez. Contacto: jtoscano@uacj.mx. <http://orcid.org/0000-0002-8543-3600>

Introducción

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan un pilar indispensable dentro de la economía internacional y de acuerdo con el enfoque de esta investigación a la de Ciudad Juárez, sin embargo, se sabe que aproximadamente el 50% de ellas cierran antes de cumplir dos años (INEGI, 2019). Actualmente en la ciudad existen casi 40 mil empresas conformadas entre formales e informales y pertenecientes a un sector distinto al maquilador, de las cuales 38 mil están clasificadas como medianas, pequeñas y microempresas (INEGI, 2021).

De acuerdo con lo anterior se concuerda con lo que Salinas et al. (2017) expone en su investigación, la cual menciona que en cuanto a las pequeñas y medianas empresas el financiamiento constituye una parte primordial dentro de sus operaciones debido al flujo de efectivo que requieren para la realización de sus actividades como la adquisición de activos que le permitan desarrollar sus operaciones con la finalidad de generar mayor rentabilidad y estabilidad. Por todo lo anterior es de suma importancia considerar el financiamiento como un factor relevante dentro del ciclo operativo de las empresas para conseguir el crecimiento y permanencia en el mercado.

Por otro lado, Lozada (2018) plantea que el adecuado manejo y análisis en el otorgamiento de créditos y una correcta gestión en la recuperación de las cuentas por cobrar brindarán solvencia a las empresas, liquidez que impacta en el funcionamiento de las organizaciones.

La presente investigación tiene una importancia relevante debido a que, a través de los resultados obtenidos, derivados de la información recabada por medio de la encuesta se podrá conocer si las MYPES en Ciudad Juárez que solicitan un financiamiento y reciben el pago de sus clientes en un lapso no mayor a 30 días podrían perdurar más de tres años en el mercado.

Metodología

Enfoque de la Investigación

El enfoque de esta investigación es descriptivo, es decir cuantitativo. En dicho enfoque se analiza el financiamiento y el pronto pago de las cuentas por cobrar como factores importantes para la permanencia de las MYPES en Ciudad Juárez.

Técnicas de Investigación

Para la siguiente investigación se utilizaron las siguientes técnicas:

Investigación documental: Se obtuvo información de distintos portales bancarios, páginas de internet especializadas, libros, revistas científicas y notas relacionadas con el financiamiento y la cartera de clientes.

Encuesta: Se seleccionó una muestra de 189 empresarios de MYPES de Ciudad Juárez y se les aplicó un cuestionario con preguntas claves para la obtención de resultados de la investigación. Con la búsqueda de información en distintas páginas como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) se obtuvieron los datos base para determinar el tamaño de la muestra necesaria para la investigación.

Marco teórico

MYPES

La clasificación de las empresas en función al número de trabajadores en Ciudad Juárez está conformada de la siguiente manera, Microempresas (conformadas de 4 hasta 10 trabajadores), Pequeñas Empresas (de 11 a 50 trabajadores) y Medianas Empresas (de 51 a 250 trabajadores), (Grupo Nacional Financiera, 2019).

Según datos de (INEGI, 2020) en Chihuahua existen 86 203 microempresas y en Ciudad Juárez 38 911 medianas, pequeñas y microempresas, las cuales generan 88.7% de los empleos en la ciudad, cabe destacar que Ciudad Juárez ocupa el lugar número uno en habitantes del estado de Chihuahua, que representa al 39.1% de la población total del estado (INEGI, 2020).

En América latina y México el sector de MYPES sufre de serias deficiencias en cuanto a: retraso tecnológico, des-

ventajas en el acceso a los mercados de insumos y productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad y dificultades en el acceso al crédito (Sangeado, 2010). Por otro lado, el estudio elaborado por García (2011) señala que: Las PYMES (pequeñas y medianas empresas), son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados.

De acuerdo con Matus (2021) las MIPYMES son consideradas como una fuente importante de ingresos para el país mexicano, ya que datos arrojados por instituciones como (INEGI, 2018) se tiene que las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el 52% del PIB (Producto Interno Bruto), así como ser las generadoras del 74% de las fuentes de empleo del país. Por factores como estos es por lo que se vuelve indispensable el impulso y apoyo que se debe brindar al sector de las MIPYMES para conservar las fuentes de trabajo e incentivar el comercio para que se dé el flujo de capital.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan una importante fuente de desarrollo actual en México. Al mismo tiempo, de forma paradójica, son las que mayor vulnerabilidad e índice de fracaso muestran en relación con el total de las empresas constituidas en la economía nacional. (Ortega, 2018).

Las empresas en México, como en cualquier otro país, están conformadas en su mayoría por las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), y son la columna vertebral de la economía al generar el porcentaje más alto de empleos y ser el eslabón más importante dentro de la cadena productiva. Las cifras de fracaso de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) son abrumadoras en cualquier país. México no es la excepción de este panorama sombrío, para el segundo año solo sobreviven el 47% de las empresas (Velázquez, 2015).

La esperanza de vida promedio para el caso de la República Mexicana es de sólo 7.8 años (INEGI, 2019) con la información de los censos económicos de 1989-2019.

Financiamiento

Las PYMES son parte fundamental de la economía de un país y generadoras de un gran número de empleos, pero cada una de ellas tiene que afrontar distintas situaciones para lograr su permanencia en el mercado. Se considera que uno de los factores críticos para su supervivencia es el financiamiento, debido a que este afecta negativamente ya que la mayoría de las pequeñas empresas ejecuta su ciclo operativo con los financiamientos tradicionales. La previsión del financiamiento es considerada un factor clave para hacer crecer y expandirse a las compañías con potencial, así como hacerlas más competitivas dentro del mercado (Zapata et al., 2014).

Por otra parte, el panorama que tienen las PYMES debido a la falta de opciones de financiamientos adecuados para ellas no es alentador y representa una dificultad durante todo su ciclo de vida, especialmente porque no cuentan con las herramientas necesarias para tener un desarrollo a largo plazo, además de subsistir. Los requisitos y procesos que tienen que cumplir y llevar a cabo las PYMES para tener accesos a créditos son en la mayoría de las ocasiones muy extensos y complicados, con una lista de documentación requerida larga y difícil de recabar, convirtiendo así al financiamiento de difícil acceso para las pequeñas empresas que desean obtenerlo, para sentirse más seguras y tener la oportunidad de crecimiento y no estar al día a día por falta de recursos financieros (Carmona et al., 2020).

Según Figueroa (2020) las investigaciones realizadas en el sector alimentario arrojaron que resulta muy complicado el nacimiento y mantenimiento de las PYMES por lo que la falta de un financiamiento en las pequeñas empresas se presenta como el factor clave para el fracaso de las PYMES. En dicha investigación se concluye que a falta de un financiamiento adecuado las empresas padecen una desaparición anticipada en el mercado. Por lo tanto, se considera al financiamiento como el principal factor responsable para asegurar la subsistencia de las pequeñas empresas del sector alimentario.

Las MYPES necesitan un tratamiento particular de acuerdo a sus rasgos, sin dejar de lado una realidad inmersa en incertidumbre donde el crédito se vuelve fundamental para anticiparse a estos fenómenos ya que, sin opciones de financiamiento viables, las MYPES no podrán desarrollarse adecuadamente, generando la estabilidad de un mercado financiero informal, dañando la economía y llevándolas a un círculo continuo de pobreza dada las condiciones que se pactan (Tregear, 2013).

Las MYPES tienen bajo nivel de acceso a fuentes de financiamiento de terceros, a pesar de ello estas empresas consideran que las fuentes de financiamiento ayudan al crecimiento empresarial de las mismas, teniendo en cuenta que el financiamiento es un factor clave para que las empresas puedan seguir creciendo y desarrollando su negocio. Por lo anterior Castro (2019) concluye en su investigación que las fuentes de financiamiento repercuten de manera positiva en el crecimiento empresarial de las MYPES.

En cuanto al tema de la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES, Mío (2019) expone que “el impacto generado por el financiamiento en las MYPES ha generado mayor impacto en los proveedores e ingresos ya que cuentan con buen manejo de proveedores para el abastecimiento de mercancía para la competitividad del mercado y para que le genere mayores ingresos”.

Créditos

Cuando las compañías deciden optar por el financiamiento informal quedan expuestas a elevados costos del crédito, información insuficiente o poco veraz, pero principalmente a tasas de interés muy altas, motivos por los cuales se presenta una alta mortalidad en las “PYMES” por lo que algunas de ellas no logran ser organizaciones sólidas con más de tres años y medio en el mercado (Hernández et al., 2019).

El estudio realizado por Vega (2019) titulado Impacto de créditos otorgados por Caja Sullana en el desarrollo socioeconómico de MYPES, barranca 2018 llegó a la conclusión que “el limitante son los requisitos que solicitan para poder acceder al crédito”.

La liquidez es otro factor indispensable con el que se debe contar como empresa, para lo cual suelen tener mecanismos de ventas que incluyen el otorgamiento de plazo a sus clientes, por tal motivo desempeña un papel muy importante dentro de cualquier organización, esto debido a la liquidez del negocio, y por lo tanto, su capacidad de operación y cumplimiento de sus obligaciones dependen directamente de un adecuado análisis en el otorgamiento de créditos y de una eficiente gestión de recuperación de las cuentas por cobrar (Lozada, 2018).

Para las pequeñas empresas la problemática de la liquidez se agudiza principalmente al momento de su creación, porque es difícil emprender con capital propio por lo que se busca obtener recursos por parte de terceros, solicitar apoyos por parte del gobierno o en su defecto recurrir a instituciones que se dedican a este giro. Para las instituciones la obtención de recursos a través de terceros representa la mayor de las veces una inversión reflejada en capital de trabajo con el objetivo de realizar las operaciones necesarias para obtener mayores utilidades que permitan a las empresas su permanencia y desarrollo, así como obtener liquidez suficiente para hacer frente sus obligaciones a corto plazo (Castaño y Álvarez, 2014).

Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar son el resultado de las ventas que se efectúan a crédito, en las cuales se pactan diversas cláusulas donde se establece el lapso en que deben ser pagadas, ya sea en su totalidad o en parcialidades (Solís, 2017).

Las Cuentas por Cobrar son también conocidas como clientes, las cuales surgen de las distintas operaciones comerciales por efectuar ventas a crédito, cuenta que representa parte del activo circulante para la empresa. El plazo que se otorgue a cada cliente depende de las políticas que tenga implementadas cada organización, pero es de suma importancia no otorgar crédito a plazos muy largos porque se corre el riesgo de tener cuentas incobrables, factor que afecta considerablemente la liquidez de la compañía. Es recomendable adoptar estrategias de créditos a clientes que se adapten con la capacidad financiera del negocio (Mera, 2017).

Por lo que se refiere a la recuperación de las cuentas por cobrar Carriel (2019) señala que: los niveles de morosidad e incobrabilidad de cartera tienen incidencia en la liquidez, por lo que se considera primordial para las empresas otorgar un plazo corto de crédito a los clientes (no mayor a 30 días).

De acuerdo con Avalos y Lavado (2018) la principal actividad de una empresa es vender, por lo tanto, las ventas representan la principal entrada de capital para un negocio, representando así la mayor fuente de solvencia para la empresa. En la actualidad las compañías están optando por implementar políticas de crédito y cobranza, así como un trabajo extra para el correcto y adecuado manejo de la cartera de clientes para evitar en lo posible cuentas incobrables.

La administración de las cuentas por cobrar tiene como objetivo incrementar la solvencia del negocio, siendo in-

dispensable el establecimiento de políticas que le den un panorama a la organización de cómo se encuentra frente a sus obligaciones financieras. No todas las empresas cuentan con una correcta gestión en especial para los créditos concedidos a instituciones extranjeras y carecen de una adecuada capacitación de su personal en esta área (Díaz y Flores, 2020).

Factoraje

En la década de los noventa surgieron nuevas perspectivas de financiamiento a las cuales las micro y pequeñas empresas podrían acceder, surgiendo como nueva alternativa de financiamiento el factoraje, sin embargo, dicha herramienta ha tomado auge en los últimos años para suplir las necesidades de liquidez de efectivo a corto plazo, el cual consiste en la utilización de las cuentas por cobrar a clientes, lo que les permite hacer llegar dicho efectivo con anterioridad a la fecha de cobro pactada (Flores et al., 2017).

Es importante mencionar la importancia que tienen las pymes en la economía del país, por lo que es indispensable la existencia de mayores alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, con lo cual se impulse su desarrollo y permanencia. El factoraje financiero surge como un sistema alternativo al financiamiento común, es decir, funge como un servicio de financiamiento, el cual facilita la recuperación rápida y sencilla de la cartera de cuentas por cobrar a través de un convenio entre la empresa y la institución de factoraje. De esta manera el negocio obtiene liquidez a pronto plazo sin tener que verse envuelto en problemas de endeudamiento y además dedica más tiempo a cuestiones como ventas, procesos productivos y no en estar enfocado en el proceso de cobranza de sus clientes (Vallejo et al., 2016).

El factoraje financiero es una herramienta de financiamiento que las organizaciones pueden utilizar para dar solución a problemas de obtención de recursos a corto plazo, así como la administración de las cuentas por cobrar entre otros aspectos. En muchas de las ocasiones la dificultad para tener acceso a créditos propicia la indagación de alternativas de financiamiento, surgiendo así el factoraje financiero especialmente para las pequeñas empresas. En los últimos años se ha visto un aumento en la utilización de la herramienta de factoraje, más sin embargo aún existe desconocimiento o incertidumbre por parte de las empresas ante este mecanismo financiero (Moreno, 2015).

A pesar de las ventajas del factoraje, su grado de adopción en las pequeñas y medianas empresas (pymes) es bajo. Aspectos como la seguridad jurídica, los sistemas eficientes de información al cliente, la reducción de los requisitos para iniciar operaciones o la facilidad de operación y simplificación de procedimientos son claves en el diseño e implementación de los programas de factoraje. Las implicaciones para las instituciones financieras y la administración pública consisten en diseñar programas de factoraje con una visión más allá del aspecto comercial y definir un marco legal robusto para operar este producto financiero (Elizundia, 2019).

Por diversas problemáticas que enfrentan constantemente las pymes para solventar sus necesidades de liquidez se hace necesario el surgimiento de nuevas herramientas de financiamiento, siendo una de ellas el factoraje financiero y el arrendamiento capitalizable, las cuales pueden contribuir a conseguir los recursos financieros necesarios para la realización de todo su ciclo operativo (Cano y Austria, 2016).

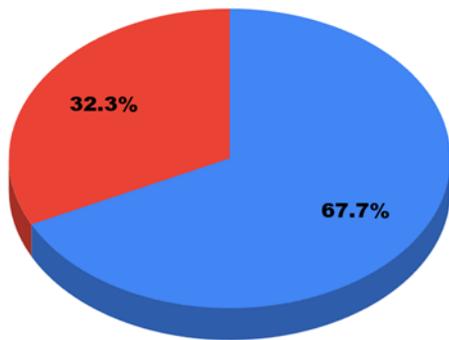
Resultados

Una de las preguntas relevantes fue la relacionada con el tiempo de operación de la empresa, el resultado obtenido fue que 32.3% del total de las empresas encuestadas tienen más de 36 meses de antigüedad, lo cual se relaciona con la esperanza de vida de los negocios en el municipio de Ciudad Juárez equivalente a 5.9 años (INEGI, 2019).

Precisamente esta interrogante fue clave para conocer si las MYPES en Ciudad Juárez que solicitan un financiamiento y reciben el pago de sus clientes en un lapso no mayor a 30 días tienen tendencia a perdurar más de tres años en el mercado.

Gráfica 1.

Años de operación de la empresa



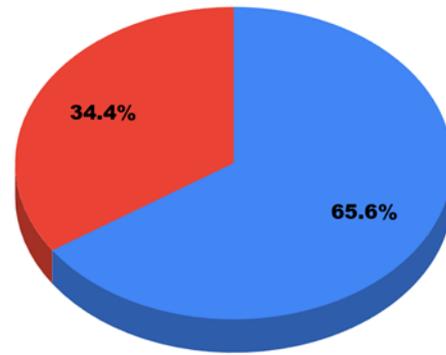
● 3 o menos años ● Más de 3 años

Fuente: elaboración propia.

Gráfica 2.

Plazo de crédito que otorgan las empresas

(más de tres años de antigüedad)



● Igual o menor a 30 días ● Mayor a 30 días

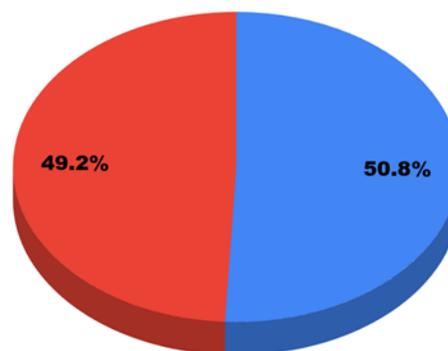
Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, una vez obtenido el 32.3% de las empresas que sobrepasan los 3 años operando en el mercado, el siguiente propósito fue conocer de este total cuántos negocios otorgan a sus clientes un plazo de crédito igual o menor a 30 días.

Como segunda variable se tiene cuántas empresas solicitaron algún tipo de financiamiento en los últimos 36 meses, para lo cual se partió del mismo 32.3% de las empresas que tienen más de 3 años operando en el mercado.

Gráfica 3.

Empresas que han solicitado financiamiento (más de tres años de antigüedad)



● Si ● No

Fuente: elaboración propia.

Opción de financiamiento

Del total de los empresarios encuestados el 53.96% ha solicitado algún tipo de financiamiento en los últimos tres años, si se quiere analizar las variables de los empresarios que tienen otros ingresos diferentes a sus negocios nos da como resultado la siguiente tabla:

Tabla 1.

Total de empresarios que han recurrido a financiamiento

	% Anterior	% Nuevo
Total de empresarios que han recurrido a financiamiento	53.96	100
Si cuenta con ingresos extra además del negocio y ha solicitado créditos	25.92	48
No cuenta con ingresos extra, solo su negocio y ha solicitado créditos	28.04	52

Fuente: elaboración propia.

Con casi la mitad de los empresarios que además de su negocio cuentan con ingresos adicionales, se puede observar que indistintamente que se manejen entradas de dinero independientes a la empresa, las organizaciones eligen recurrir a diferentes tipos de financiamiento que existen actualmente en el mercado para financiar su empresa.

Tiempo de operación y financiamiento

El siguiente análisis es acerca del tiempo de operación de la empresa y la solicitud de algún financiamiento y de ser así, cuál ha sido este tipo de crédito:

Tabla 2

Tiempo de operación de la empresa y tipo de financiamiento utilizado

	Porcentaje
De 0 a 24 meses de operación	
Apoyo de gobierno	4.76
Crédito bancario o institución privada	8.46
Otros	17.46
Total de empresas de 0 a 24 meses de operación con financiamiento	30.68
De 25 a más de 36 meses de operación	
Apoyo de gobierno	6.34
Crédito bancario o institución privada	8.26
Otros	10.58
Total de empresas de 25 o más meses de operación con financiamiento	25.18
Total de empresas con financiamiento (30.68 + 25.18)	55.86

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, con el 55.86% de las empresas con financiamiento surge el nuevo 100% a analizar:

Tabla 3.

Total de empresas con financiamiento y tipo de crédito solicitado

	% Anterior	% Nuevo
Total de empresas con financiamiento	55.86	100
Total apoyos de gobierno	11.1	19.90
Total crédito bancario o institución privada	16.72	29.90
Total otros	28.04	50.20

Fuente: elaboración propia.

Con más de la mitad de las empresas que se inclinaron por recurrir a otras fuentes de financiamiento en su mayoría provenientes de préstamos a instituciones informales, conocidos o familiares, se denota la necesidad de un sistema financiero más flexible, que otorgue opciones de crédito para las micro y pequeñas empresas con tasas de intereses más accesibles principalmente y por otro lado modificar los procesos y requisitos extensos por parte de las instituciones de gobierno que hacen que muchas de las empresas desistan de esta opción por tornarse desgastante.

Plazo de crédito a clientes y liquidez

Análisis de la relación entre el plazo de crédito que las empresas otorgan a sus clientes y la liquidez que ese tiempo les provee:

Tabla 4.

Plazo de crédito a clientes

	Porcentaje
Plazo igual o menor a 30 días	78.83
Plazo de 30 a 60 días	16.14
Plazo de 60 a 90 días	4.5
Más de 90 días	.53

Fuente: elaboración propia.

Ahora bien, el 78.83% correspondiente al total de empresas que otorgan un plazo igual o menor a 30 días de crédito a sus clientes se convierte en el nuevo 100% objeto de análisis:

Tabla 5.

Plazo de crédito a clientes (igual o menor a 30 días) y liquidez

	% Anterior	% Nuevo
Total de empresas que otorgan un crédito igual o menor a 30 días	78.83	100
El plazo de crédito a clientes si les otorga liquidez	75.66	96.00
El plazo de crédito a clientes no les otorga liquidez	3.17	4.00

Fuente: elaboración propia.

Con una mayoría casi absoluta se muestra la importancia para las micro y pequeñas empresas de otorgar un plazo igual o menor a 30 días de crédito a sus clientes preferentemente, para que puedan contar con liquidez inmediata que les permita hacer frente a sus operaciones de corto plazo y evitar así recurrir a créditos por falta de solvencia, previniendo con ello el pago de intereses los cuales golpean directamente la rentabilidad del negocio.

Tiempo de recuperación de cartera y factoraje

Como se pudo observar en la tabla 5 del total de las empresas que financian a sus clientes con un plazo igual o menor a 30 días correspondiente al 78.83%, el nuevo análisis es conocer de ese total cuántos negocios han recurrido al factoraje.

Tabla 5.

Plazo de crédito a clientes (igual o menor a 30 días) y liquidez

	% Anterior	% Nuevo
Total de empresas que otorgan un crédito igual o menor a 30 días	78.83	100
Empresas que sí han utilizado el factoraje	5.29	6.70
Empresas que no han utilizado el factoraje	73.54	93.30

Fuente: elaboración propia.

Con una notoria minoría de las empresas que han recurrido al factoraje financiero para la recuperación de su cartera de clientes se observa la falta de interés de los empresarios por inclinarse hacia este tipo de herramientas financieras para la pronta recuperación de sus cuentas por cobrar. Esto puede deberse a diversos factores como una difusión inadecuada del factoraje financiero por parte de las instituciones financieras, falta de cultura financiera por parte de los empresarios o simplemente porque no están dispuestos a sacrificar un porcentaje determinado de sus ganancias.

Conclusiones

De acuerdo con el análisis de los resultados alcanzados se constata que las MYPES en Ciudad Juárez que solicitan un financiamiento y reciben el pago de sus clientes en un lapso no mayor a 30 días parecen perdurar más de tres años en el mercado, por lo que se considera al financiamiento y al pronto pago por parte de clientes factores importantes para la permanencia de las pequeñas y medianas empresas por más de 36 meses.

Dicha conclusión se hace con base en que del total de las empresas que llevan más de tres años operando en el mercado, el 65.6% otorgan un plazo de crédito a sus clientes igual o menor a 30 días.

Mientras que el 50.8% ha solicitado algún tipo de financiamiento en los últimos 36 meses.

Con casi dos terceras partes de las empresas que cuentan con un pronto pago por parte de sus clientes se evidencia la importancia que tiene el otorgar plazos cortos de crédito a los consumidores, factor que se considera relevante para la permanencia de los negocios.

Por otra parte, con más de la mitad de las empresas que han recurrido a un crédito en los últimos 3 años resulta importante el financiamiento como factor de permanencia de estas, evidenciándose así que, independientemente del tiempo de establecidas en el mercado los recursos financieros forman parte de los factores importantes para la perduración de los negocios.

Además, con el 86% de los empresarios que consideran que el financiamiento limita las operaciones del negocio y con el 61.7% a los que alguna vez se les ha negado algún tipo de financiamiento solicitado se manifiesta la necesidad de contar con un sistema financiero más flexible para las micro y pequeñas empresas, que les permita tener acceso a los recursos financieros necesarios para alcanzar sus propósitos y lograr la supervivencia.

Con el 97.9% de los empresarios que consideran que es más fácil obtener un crédito para una empresa grande se corrobora que el objetivo principal de las instituciones privadas o bancarias son los establecimientos grandes y afianzados en el mercado, puesto que representan un riesgo menor para ellos y una mayor rentabilidad. Ante esta circunstancia las micro y pequeñas empresas quedan expuestas ante un mayor peligro de alcanzar su perduración en el mercado al carecer del capital necesario para lograr sus objetivos.

Por otra parte, se encontró que un 19.8% de las empresas recurrió a un financiamiento por parte del gobierno, el 30.2% lo solicitó a una institución bancaria o empresa privada, mientras que el 50% restante optó por acudir a otras alternativas de financiamiento.

Con la mitad de las empresas que optaron por otras fuentes de financiamiento derivadas en su mayoría de préstamos informales, amigos, familiares o socios es claro que a pesar de que actualmente en el mercado financiero se ofrecen múltiples opciones de créditos a las MYPES, factores como las altas tasas de interés y las garantías que solicitan principalmente, son limitantes para la solicitud de estos. En cuanto a los apoyos del gobierno las limitantes encontradas fueron que en su mayoría se tiene que pasar por un proceso largo y con una lista amplia de requisitos y documentos con los cuales cumplir.

Con el 67.6% de las empresas que cuentan con políticas de crédito y cobranza establecidas en su negocio y el 79.3% que otorga un crédito igual o menor a los 30 días, se confirma que es esencial contar con un sistema adecuado de cuentas por cobrar, así como otorgar un lapso corto de crédito a los clientes.

Solo el 8% de los negocios han recurrido al factoraje financiero, lo cual evidencia la falta de costumbre por la utilización de opciones alternas a las tradicionales, o en su defecto una necesidad mayor por parte de las instituciones financieras por promover más los distintos instrumentos financieros con los que cuentan. También cabe resaltar que algunas de las empresas no optan por esta opción debido a que el porcentaje que tienen que sacrificar es elevado por lo que prefieren hacer la gestión de cobranza ellos mismos, aunque sea más tardado el proceso.

Referencias

- Avalos Jaen, D., y Lavado Aguilar, K. (2018). Alternativas de financiamiento bancario y su impacto en la liquidez de la empresa Corporación Empresarial C&Z S.A.C. Trujillo, 2017. Universidad Privada del Norte. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/14897>
- Cano, M. G., y Austria, F. de M. M. (2016). El financiamiento de Pymes por medio de factoraje o arrendamiento. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 4(8), Article 8. <https://doi.org/10.29057/icea.v4i8.226>
- Carmona Vega, E. G., Muñoz Guillen, K. I., y Acosta Soto, D. J. (2020, mayo 29). Factores de financiamiento que afectan la permanencia y crecimiento de las PyMES en Ciudad Juárez en el sector de alimentos y bebidas [Artículo]. <http://cathi.uacj.mx/handle/20.500.11961/17015>
- Carriel Miño, M. L. (2019). Auditoría de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las compañías PYMES dedicadas a la comercialización de aceites y lubricantes ubicadas en el sector norte de la ciudad de Guayaquil. https://www.lareferencia.info/vufind/Record/EC_1be22b69590c93a627a02b57e16f9145
- Castaño, I. A. O., y Álvarez, E. G. (2014). Microcrédito y créditos tradicional e informal como fuentes de financiamiento: Facilidad de acceso y costos del capital de trabajo. *Entorno*, 57, 56–69. <https://doi.org/10.5377/entorno.v0i57.6254>
- Castro Gamero, D. L. (2019). Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte. Universidad de Piura. <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4188>
- Díaz Vargas, L. R., y Flores Enríquez, D. Y. (2020). Gestión de Cobranza: Un abordaje teórico desde el ámbito financiero. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/3540>
- Elizundia, G. P. (2019). La Banca Comercial como Factor de Desarrollo de la PYME en México a través del Factoraje a Cadenas Productivas (p. 1) [[Http://purl.org/dc/dcmitype/Text](http://purl.org/dc/dcmitype/Text), Universidad Nacional Autónoma de México].

- <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=283888>
- Figuroa, J. M. (2020). Falta de financiamiento y PYMES del sector alimentario cercanas a Córdoba, Argentina. <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/18575>
- Flores Morales, Trujillo Arévalo, y Márquez Argueta. (2017). El factoraje como herramienta de financiamiento a corto plazo para una Pyme del sector industrial. <http://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/158108>
- García, B. H. (2011). ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS MYPES y PYMES. *Quipukamayoc*, 18(35), 69–89. <https://doi.org/10.15381/quipu.v18i35.3706>
- Hernández, P., Ramírez, G., Perez, R., y Molina, N. (2019). Financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, Latacunga, Ecuador. *Revista ESPACIOS*, 40(22). <https://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402226.html>
- Lozada Díaz, A. C. (2018). Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: Caso “Hércules Infantil”. <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436>
- Matus Castillejos, D. (2021). La figura del factoraje financiero en el programa de cadenas productivas de Nacional Financiera (NAFIN) desde la perspectiva de las MIPYMES. <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/4478>
- Mera Rivera, J. M. (2017). Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa *medic&services s.a.* <https://doi.org/10/MERc>
- Mío Sandoval, J. P. (2019). INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES EN LA PROVINCIA DE CHICLAYO, AÑO 2018. Universidad de Lambayeque. <https://repositorio.udl.edu.pe/jspui/handle/UDL/292>
- Moreno, J. D. A. (2015). Un análisis descriptivo sobre el producto financiero denominado “factoraje” en Honduras, periodo 2015-2016. *Revista Ciencia y Tecnología*, 160–175. <https://doi.org/10.5377/rct.v0i17.2686>
- Ortega, J. A. C. (2018). Factores determinantes en la competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) del municipio de Xicoteppec, Puebla / Determining Factors in the Competitiveness of Micro and Small Enterprises (SMEs) in the Municipality of Xicoteppec, Puebla. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*, 5(10), Article 10. <https://www.pag.org.mx/index.php/PAG/article/view/760>
- Salinas, L. E. C., Velasteguí, A. M. Y., y Arriaga, J. X. H. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783–798.
- Sangeado, J. J. C. (2010). EL PAPEL DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LA DEMANDA DEL MERCADO DEL CRÉDITO DE MYPES EN TABASCO, MÉXICO. <http://ri.ujat.mx/handle/20.500.12107/1893>
- Solís Cabrera, T. J. (2017). Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1923>
- Tregear Maldonado, M. E. (2013). El problema del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en México 2001-2012. <http://zaloamati.azc.uam.mx/handle/11191/7132>
- Vallejo, J., Torres, K., Cueva, N., Peláez, L., y Ochoa, J. (2016). FACTORAJE FINANCIERO PARA LAS PYMES. *Sur Academia: Revista Académica-Investigativa de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa*, 3(6), Article 6. <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/264>
- Vega Chinchay, A. J. (2019). Impacto de créditos otorgados por Caja Sullana en el desarrollo socioeconómico de MYPES, Barranca 2018. Universidad San Pedro. <https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/2683382>
- Velázquez Valadez, G. (2015). ¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósticos organizacionales? <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/7235>
- Zapata Torres, K. L., Medina Quintero, J. M., y Lara Treviño, J. I. (2014). Factores críticos de éxito para la permanencia de las pymes en el mercado. *Vinculatégica*, 1, 1–20.