

La integración de Pymes en clúster y su impacto en el financiamiento

Área de investigación: Administración de la micro, pequeña y mediana empresa

Evelia de Jesús Izábal de la Garza

Universidad de Occidente

México

evizga@hotmail.com

Marcela Rebeca Contreras Loera

Departamento de Ciencias Económico Administrativas

Universidad de Occidente

México

marcelac25@hotmail.com

XVI CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Copyright © 2011. Todos los derechos reservados. Fotografía: Andrés López Chávez

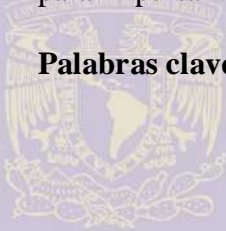
La integración de Pymes en clúster y su impacto en el financiamiento

RESUMEN

Diversos factores inciden de alguna manera en el funcionamiento y desarrollo de las PYMES, uno de los más insistentes en investigaciones actuales es su limitado acceso a fuentes de financiamiento provocado, en gran medida, por su falta de certidumbre financiera. Una alternativa para permitirle a este sector acceder a recursos es constituirse en clusters. Esta investigación se encuentra en proceso y se enfoca en identificar si la integración de PYMES en clusters impacta positivamente en el acceso al financiamiento que requieren. El estudio se lleva a cabo bajo el enfoque cuantitativo, para ello se utilizó una muestra no probabilística o dirigida, cuyas unidades de análisis fueron las empresas integrantes de un cluster. Las técnicas usadas para la recolección de datos son: encuesta, entrevista semi-estructurada y análisis de documentos.

Los primeros datos recolectados muestran que el acceso al financiamiento de las empresas analizadas antes de integrarse al cluster era escaso y complejo, el cual cambió al pertenecer al mismo, contando con más opciones y facilidades para obtener recursos ajenos suficientes no sólo para solventar gastos operativos, sino para invertir en activos fijos, capacitación y certificaciones para impulsar su crecimiento.

Palabras clave: PYME, cluster, financiamiento.



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (2009), las pequeñas y medianas empresas (PYMES), generan el 52% del Producto Interno Bruto de México y contribuyen con el 72% de los empleos formales del país, por lo que se constituyen como un elemento fundamental para su desarrollo. Pese al impacto de su existencia en la economía de la nación y de muchas otras, estos negocios tienen una vida corta e inestable.

Existen muchos factores que de alguna manera pueden incidir en el funcionamiento y desarrollo de las PYMES, uno de los más insistentes en investigaciones actuales es su limitado acceso a fuentes de financiamiento provocado, en gran medida, por su falta de certidumbre financiera. Lo anterior ha planteado la posibilidad de buscar alternativas viables para permitirle a este sector el acceso a recursos. Una de ellas está constituida por la integración de clusters (CL), redes empresariales por medio de las cuales varias PYMES, con giros complementarios, se agrupan para obtener beneficios financieros a los que, de forma individual, les resulta imposible acceder.

Esta investigación se enfocó en identificar cual es el impacto de la integración de PYMES en CL en el acceso al financiamiento que requieren; la importancia de la misma se sustenta en 2 aspectos: en el papel trascendente de las PYMES en la economía del país y en la estrategia empresarial de formar CL.

Con base en lo anterior, el estudio se llevó a cabo planteando como pregunta central ¿Cómo impacta la integración de PYMES en CL en las alternativas de financiamiento de este tipo de empresas?

MARCO TEÓRICO

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Ciudad de México,
México, D.F.

Generalidades del cluster

Álvarez (2006) explica que el término “distrito industrial”, precursor de lo que hoy se conoce como CL, fue utilizado por primera vez por el economista Marshall quien lo consideró como una entidad socio-económica constituida por un conjunto de empresas de un mismo sector productivo entre las cuales existe competencia y simultáneamente colaboración; se localizan en una área definida y relacionada por diferentes medios a diversos sectores sociales.

Por su lado, Porter (1998), es identificado por introducir la denominación de CL, quien considera que la proximidad geográfica existente entre clientes y proveedores en un área determinada, deriva en una serie de ventajas competitivas, no sólo por la interacción de éstas, sino porque a su vez involucra a las relaciones entre empresas e instituciones no necesariamente económicas. Al respecto, García & Marquetti (2006) agrupan a los actores relacionados con el CL en cuatro categorías básicas: empresas, gobiernos, comunidad científica (universidades, centros de investigación) e instituciones financieras.

Esteban (2010) menciona que los CL son entidades consideradas como “naturales”, es decir, se van formando con el paso del tiempo en función de ciertas coincidencias y situaciones que poco a poco derivan en la integración empresarial o industrial, sin embargo, explica, se han

http://co
informac
Teléfono

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

implementado las iniciativas CL tratando propiciar la creación de CL más rápidamente con la intención de incrementar el crecimiento y la competitividad de una región.

Aunque existen diversas clasificaciones de CL, para efectos de esta investigación se retoma la realizada por John & Poudier (2006) quienes distinguen 2 tipos genéricos: uno basado en tecnología y otro con enfoque industrial. Estos modelos tienen perfiles muy diferentes en cuanto a: acumulación de recursos, capacidades y beneficios regionales. La principal diferencia entre los dos conceptos es la fuente de la ventaja competitiva de las empresas del CL. El CL tecnológico se apoya en su tecnología clave, sus principales recursos regionales son los conocimientos tecnológicos de los inventores, visión empresarial y las instituciones de investigación; el CL industrial se enfoca en la estructura de la industria (proveedores, mano de obra, clientes clave, etc.), para éstos, los proveedores, distribuidores o clientes, así como una fuerza de la mano de obra calificada, son sus principales recursos regionales.

Por otra parte Álvarez (2006) menciona que existen numerosos tipos de aglomeraciones con características muy diferentes: tamaño de las empresas, integración intra e inter empresarial, sociedad, etc., sin embargo, coincide con Smith y Gamal (2006) y Baeriswyl (2009) al retomar lo planteado por Markusen (1996) para identificar cuatro modelos generales de agrupaciones de empresas:

1. El modelo Marshalliano, formado por pequeñas empresas, de propietarios locales, conocedoras de todo el proceso productivo, su volumen de producción suele ser bajo y de alta calidad, y su nicho de mercado es de demanda local. A medida que se desarrolla la capacidad productiva y se amplía la oferta a nuevos mercados, las empresas tienden a especializarse en una función específica del proceso para atender de manera más eficiente la creciente demanda. Presentan en su interior una mayor cantidad de interacciones interempresariales. En estas empresas reviste particular importancia la comunidad, tienen un alto nivel de cooperación con las instituciones locales, por ello resulta habitual que en la misma población se genere un espíritu empresarial.
2. El modelo llamado Hub-and-Spoke caracterizado por una estructura dominada por una o algunas pocas grandes empresas que componen el CL junto a una serie de proveedores de origen local que rodean a las grandes empresas y que se integran verticalmente. El volumen productivo de este conjunto suele ser alto y muy especializado. Los clientes de las grandes empresas son externos al CL, aunque también hay casos de relaciones comerciales intracluster.

Las empresas con potencial para ingresar en estas estructuras productivas son empresas que responden a dos tipos de demanda: por un lado la necesidad de insumos específicos altamente tecnificados que requiere la creación o instalación de empresas profesionalizadas y con un alto nivel cognitivo, similar al de las empresas locales; y por otro lado, suelen estar presentes mecanismos de premios por parte del estado a la localización de empresas a través de beneficios fiscales y de inversión en infraestructura necesaria para la instalación de empresas.

Si la gran empresa es de origen y control estatal, se genera un modelo llamado State-Anchored en el que existe una fuerte influencia del Estado. Las actividades del CL se concentran en torno a una empresa pública, una base militar, o un “centro de

<http://congreso3.informacongreso.org>

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

conocimiento”, es decir una entidad dependiente del estado, que genera una alta cantidad de conocimientos e innovación, tales como: universidades, institutos de investigación, laboratorios, entre otros, posee un alto volumen de producción y es capaz de abastecer o comprar la producción de todos los integrantes del CL.

En estos casos, las decisiones estratégicas dependen de las políticas de gobierno. Por ello se presentan pocas características emprendedoras. Las empresas altamente innovadoras no suelen tener espacio en este tipo de CL pues son competencia de las empresas del estado que tienden a buscar una economía de monopolio. Igual que en la organización Hub-and-Spoke prevalece el liderazgo de un pequeño grupo de empresas que domina un recurso estratégico o una etapa crítica de la cadena de valor.

4. El modelo Satellite Platform consiste en una aglomeración de subsidiarias locales de grandes empresas extranjeras y de empresas relacionadas. Aquí las grandes empresas no se encuentran localizadas en la misma región y por lo tanto las decisiones estratégicas se toman desde afuera del CL. Esto redundando en un mínimo nivel de cooperación y articulación entre las empresas afiliadas, y una mínima interacción con la sociedad e instituciones que lo circundan.

Incluso, los CL Satellite Platform no presentan algunas de las ventajas principales de las economías de aglomeración como la reducción de barreras de entrada por la presencia de proveedores locales especializados. Por el contrario, los proveedores no son locales y resulta muy difícil para una nueva empresa lograr organizar su red de proveedores.

En relación a la duración de un CL, Menzel & Fornahl (2007) se apoyan en Klepper (1997) para distinguir 3 etapas diferentes de un ciclo de vida de la industria: embrionario, crecimiento y madurez.

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Ciudad Universitaria
México, D.F.

En la etapa inicial, de carácter exploratorio o embrionario, está integrado por pocas empresas y trabajadores, su volumen de mercado es bajo, la incertidumbre es alta, el diseño del producto es primitivo y se utiliza equipo no especializado.

En la segunda etapa, de crecimiento, existe un marcado incremento en la producción, aunado al aumento en el número de empleados y de empresas integradas; el diseño del producto comienza a estabilizarse, disminuye la innovación de productos y el proceso de producción se vuelve más refinado como maquinaria especializada.

La tercera etapa, la de madurez o estabilidad, corresponde a un mercado maduro donde la producción se equilibra, su crecimiento es reducido, las innovaciones son menos significativas, mientras que las actividades relacionadas con administración, mercadotecnia y técnicas de fabricación se vuelven más especializadas. El término de esta etapa puede llegar cuando las empresas vinculadas pierden su capacidad de renovación y adaptación, derivando en un resultado negativo que conduce a un proceso de declive en la industria correspondiente.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

El financiamiento y las PYMES

Martínez (2007) explica que las PYMES enfrentan diversas situaciones que les dificulta el acceso al financiamiento bancario y las detalla de la siguiente manera:

- No cuenta con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
- No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
- Grandes costos de financiamiento en comparación con las grandes empresas.
- Escasez de fuente de financiamiento para PYMES, ante la renuencia de las instituciones para financiar proyectos de bajo monto.
- Abrumadora exigencia de trámites.
- Los trámites toman demasiado tiempo, cuando finalmente se recibe el crédito es demasiado tarde para determinados proyectos.
- Se niegan posibilidades a empresas con menos de 2 años de existencia y aquellas que tienen más tiempo por lo regular se encuentran en el buró de crédito.
- Aunque se anuncia con frecuencia que existen programas de financiamiento, éstos no llegan a las PYMES.

Al respecto, Isaac et al (2010) destacan que las PYMES utilizan más el financiamiento interno, por el alto costo del endeudamiento externo. Adicionalmente mencionan que existe racionamiento del crédito debido principalmente a la presencia de información asimétrica.

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Lecuona (2007) encuentra que el 10.9% de la cartera comercial del sistema bancario es el techo máximo al que pueden acceder las empresas de tamaño mediano y pequeño, el resto se destina a grandes firmas. En relación al financiamiento de las PYMES, se apoya en una encuesta realizada por el Banco de México, donde se expone que los proveedores (en la mayoría de los casos, otra PYME) son quienes se constituyen como su principal fuente crediticia.

En el estudio realizado por la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) denominado Diagnóstico y Desempeño de las MPyMEs (2008) se expone que las elevadas tasas de interés, acompañadas de fuertes restricciones por parte de los bancos, han tenido como consecuencia que sólo el 22.5% de las PYMES en México cuenten con créditos de la banca comercial. Explica que esto ha venido acompañado de una fuerte reducción en los alcances de la banca de desarrollo, cita que solo el 3% de los créditos empresariales provino de esta fuente. En base a lo anterior expone que las MPyMEs han tenido que recurrir a fuentes alternas de financiamiento; entre las que se destaca proveedores, créditos personales e incluso tarjetas de crédito.

Por otra parte, diversos autores refieren que el acceso al financiamiento de las PYMES mejora al estar integradas en CL, Jian-yong (2006) identifica cuatro diferentes ventajas que obtienen las PYMES integrantes de CL en comparación con las que no lo son en relación al crédito bancario:

http://co
informac

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

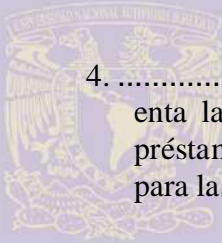
52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

1. Redu ce la posibilidad de rechazo por parte de los bancos cuando una PYME desea obtener un crédito. Generalmente las instituciones bancarias deciden no aceptar una solicitud de crédito cuando consideran que la información proporcionada por la PYME es incompleta o desorganizada; esto cambia cuando la PYME forma parte de un CL, debido a que éste tiene objetivos claros y definidos y, por otro lado, debido a la cercanía entre las empresas que lo integran, muchas PYMES aclaran su situación, esto propicia que el banco reduzca sus restricciones y aumente la oportunidad de conseguir el préstamo.
2. Redu ce el costo de operación del banco. El costo es alto si el banco sólo presta dinero a una empresa, sin embargo, la institución bancaria se beneficia mucho de economía de escala a través de préstamos para muchas empresas dentro de un CL.
3. Redu ce el riesgo de crédito del Banco. De acuerdo con la Ley de los grandes números el riesgo financiero se dispersa cuando un banco presta dinero a numerosas empresas, esto sucede con las integradas en CL.
4. Aum enta la ganancia del Banco. La institución bancaria puede ganar más a través de los préstamos a las PYMES en CL industrial porque el equilibrio entre el ahorro y préstamo para las pequeñas y medianas empresas es más grande comparado con una gran empresa.



Las PYMES desde su perspectiva empresarial

Octubre 2009
Ciudad Universitaria
México, D.F.

Ortega (2008) define a la empresa como un “organismo social integrado por elementos humanos, técnicos materiales e inmateriales, cuyos objetivos naturales son ofrecer bienes o servicios y obtener utilidades, entre otros”.

Las empresas a nivel mundial tienen diferentes formas de clasificación, de acuerdo a su personalidad jurídica, a su rama o actividad y a su tamaño (Mercado y Palmerín, 2007). Al respecto, Much (2010) coincide en la existencia de diversos criterios para clasificar a las empresas, entre los que menciona: finalidad, tamaño, actividad económica, filosofía y valores, régimen jurídico y tecnología; para efectos de esta investigación, se analiza la tipología basada en el tamaño, de la cual se desprende que las empresas pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes.

Las empresas conocidas como PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) o SMES (Small and Medium Enterprises) se clasifican así de acuerdo a diferentes criterios establecidos por los países a las que pertenecen.

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

Información En México, en junio de 2009, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el acuerdo por el que se establece la nueva estratificación de las pequeñas y medianas empresas, explica que

Teléfono 52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

ahora el tamaño de la empresa se determinará a partir del resultado obtenido conforme a la siguiente fórmula: puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría. Para ello recomienda utilizar los criterios: sector, número de trabajadores y monto de ventas anuales (en millones de pesos).

METODOLOGÍA

Esta investigación es cuantitativa, con diseño transaccional, de tipo correlacional-causal, ya que se basó en la recolección de datos en un periodo de tiempo determinado para establecer la relación de causalidad entre las variables: PYMES, CL y acceso al financiamiento. Se realizó en el periodo comprendido entre septiembre de 2010 y julio de 2011, considerando empresas que desarrollan actividades relacionadas con tecnología, integradas en cluster. La recolección de los datos se llevó a cabo por medio de: 1) Aplicación de encuestas a directivos de PYMES integradas en CL. 2) Entrevistas a informantes clave en la operación del CL. 3) Análisis de documento internos de las PYMES integradas en CL.

Para la aplicación de la encuesta se diseñó un cuestionario integrado por 12 preguntas, el propósito de las primeras cuatro fue obtener datos generales de la empresa que permitieran ubicar su tamaño de acuerdo a la estratificación planteada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) (2009). Las preguntas siguientes se enfocaron en identificar comparativamente las acciones relacionadas con el financiamiento de las empresas antes de pertenecer al CL y después de integrarse al mismo. Para ello se les cuestionó cuales fuentes de financiamiento utilizaban, la razón para seleccionarlas, el destino del financiamiento obtenido, así como las situaciones enfrentadas al intentar conseguirlo. Cada una de las interrogantes ofrecía un listado de opciones con respuestas para identificar la situación de la empresa antes de pertenecer al CL (cuando operaba de forma individual) y siendo parte del CL (cuando ya estaba integrada al CL). Por último, se cuestionó directamente la percepción de mejora en las alternativas de financiamiento por integrarse a un CL.

Por otra parte, y de acuerdo con el Estudio de competitividad de clusters de tecnologías de la información realizado por la Secretaría de Economía (2008) en México existen 22 CL del sector tecnológico en 20 entidades federativas (ver mapa 1), para efectos de esta investigación y con la intención de acotar el estudio, se considero Sinaloa, cuyo CL se integra por 54 empresas. A partir de los planteamientos de Anderson et al (2008) y un índice de confianza del 95%, el tamaño de la muestra fue de ocho empresas integrantes del CL.

Esta muestra fue de tipo no probabilística o dirigida cuyas unidades de análisis fueron seleccionadas a partir de los siguientes criterios: 1) Haber trabajado individualmente antes de integrarse al CL. 2) Ser PYME, enfocándose principalmente en el caso de las micro y pequeñas, por ser las que presentan mayores dificultades para acceder al financiamiento. En base a lo anterior el 38% de las empresas encuestadas entran en el segmento de pequeña; el 37% pueden ser catalogadas como micro y el 25% restante, está integrado por medianas (ver gráfico 1).

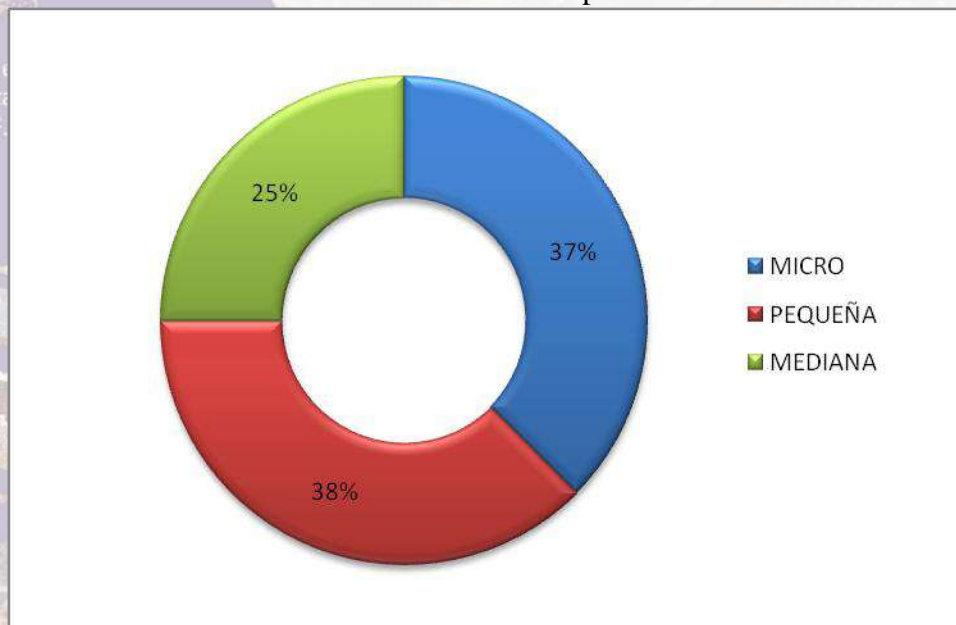


Mapa 1. Ubicación de los clusters tecnológicos de México.



Fuente: Secretaría de Economía (2008) Estudio de competitividad de clusters de tecnologías de la información. Reunión nacional de clusters.

Gráfico 1. Tamaño de las empresas del CL.



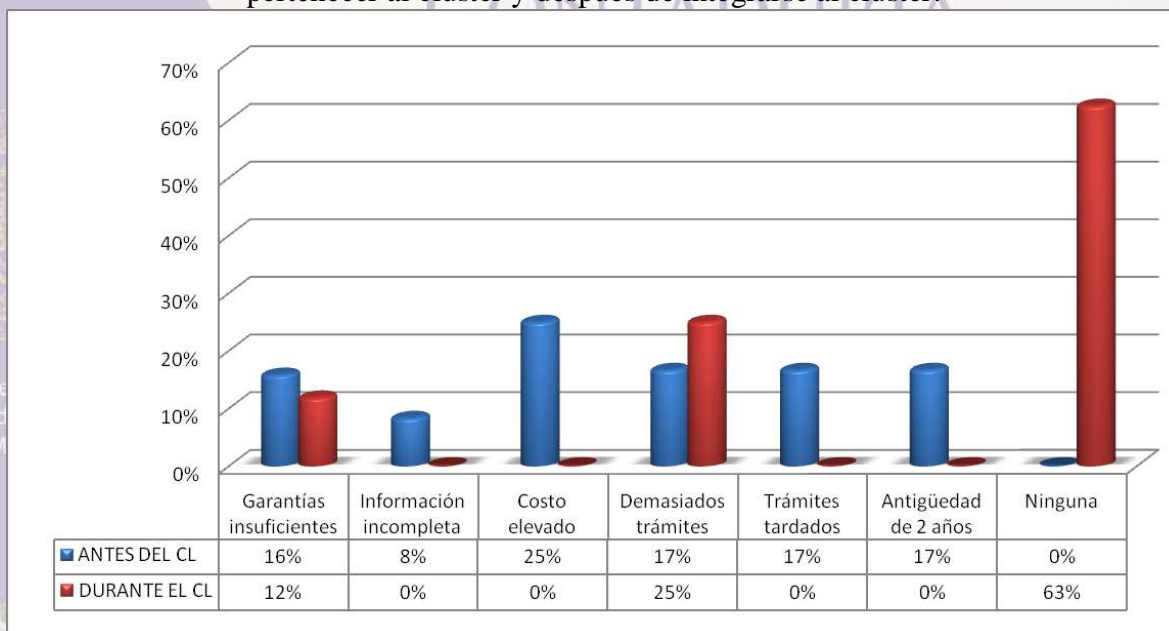
Fuente: Elaboración propia EJIG (2011).

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Presentando de manera conjunta la información obtenida de la aplicación de encuestas relativa al acceso al financiamiento de las PYMES antes de pertenecer al CL y después de integrarse al mismo, se encontró lo siguiente:

Sobre las situaciones enfrentadas al intentar conseguir financiamiento respondieron: presentar garantías insuficientes (antes del CL, 16%, en el CL 12%); presentó información incompleta (antes del CL, 8%; en el CL, 0%); costo elevado del financiamiento (antes del CL 25%, en el CL 0%); realizar demasiados trámites para conseguir el financiamiento (antes del CL, 17%; en el CL, 25%); una amplia duración de los trámites (antes del CL, 17%; en el CL 0%); requerir tener una antigüedad mayor a 2 años para poder obtener el financiamiento (antes del CL, 17%; en el CL 0%); no enfrentaron ningún problema al intentar conseguir financiamiento (antes del CL, 0%; en el CL, 63%) (ver gráfico 2).

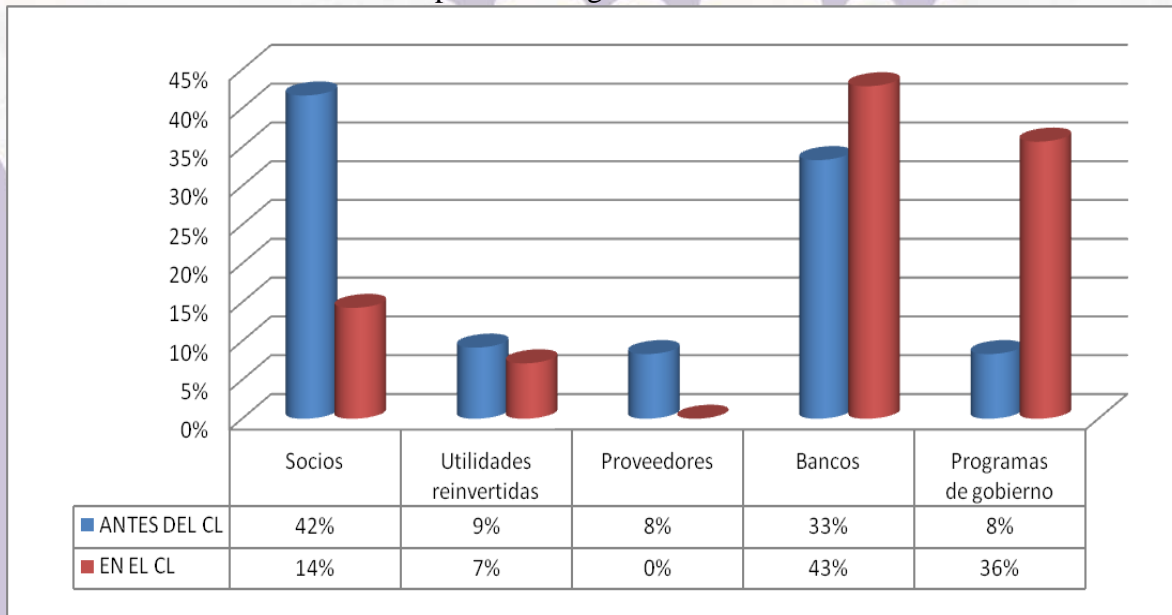
Gráfico 2. Situaciones enfrentadas por las PYMES al intentar conseguir financiamiento, antes de pertenecer al cluster y después de integrarse al cluster.



Fuente: Elaboración propia EJIG (2011).

En relación al tipo de financiamiento utilizado se encontró: recursos obtenidos a través de socios (antes del CL 42%, en el CL 14%); utilidades reinvertidas (antes 9%, en el CL 7%); proveedores (antes del CL 8%, en el CL 0%); bancos (antes del CL 33%, en el CL 43%); programas de gobierno (antes del CL 8%, en el CL 36%) (ver gráfico 3).

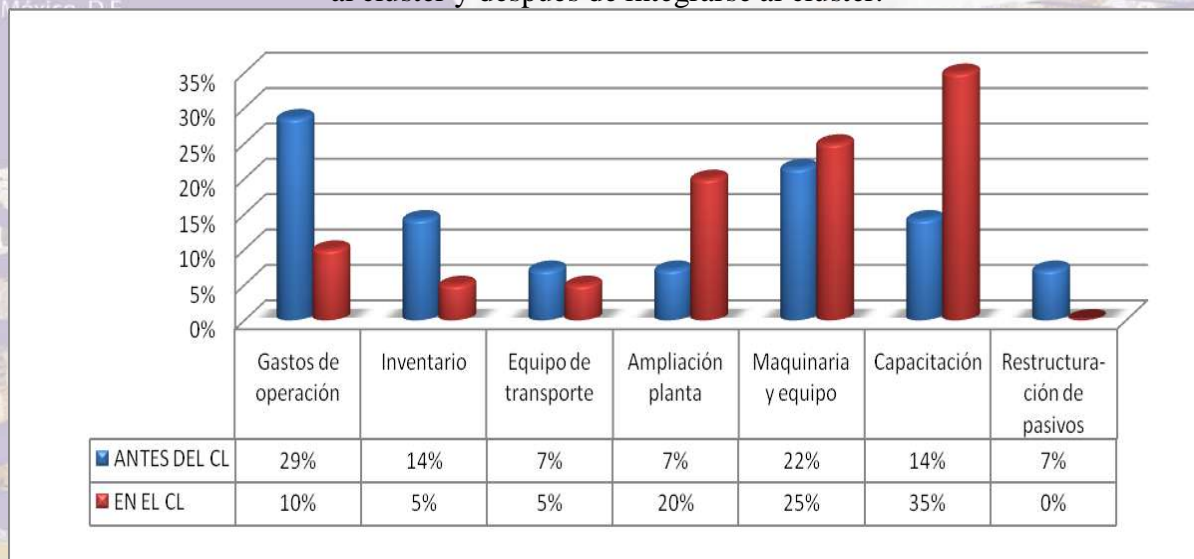
Gráfico 3. Tipo de financiamiento utilizado por las PYMES antes de pertenecer al cluster y después de integrarse al cluster.



Fuente: Elaboración propia EJIG (2011).

En cuanto al destino del financiamiento se usó para: gastos de operación (antes del CL, 29%, en el CL, 10%); inventario (antes del CL 14%, en el CL 5%); equipo de transporte (antes del CL 7%, en el CL 5%); ampliación de planta (antes del CL 7%, en el CL 20%); maquinaria y equipo (antes del CL 22%, en el CL 25%); capacitación y actualizaciones (antes del CL 14%, en el CL 35%); restructuración de pasivos (antes del CL 7%, en el CL 0%) (ver gráfico 4).

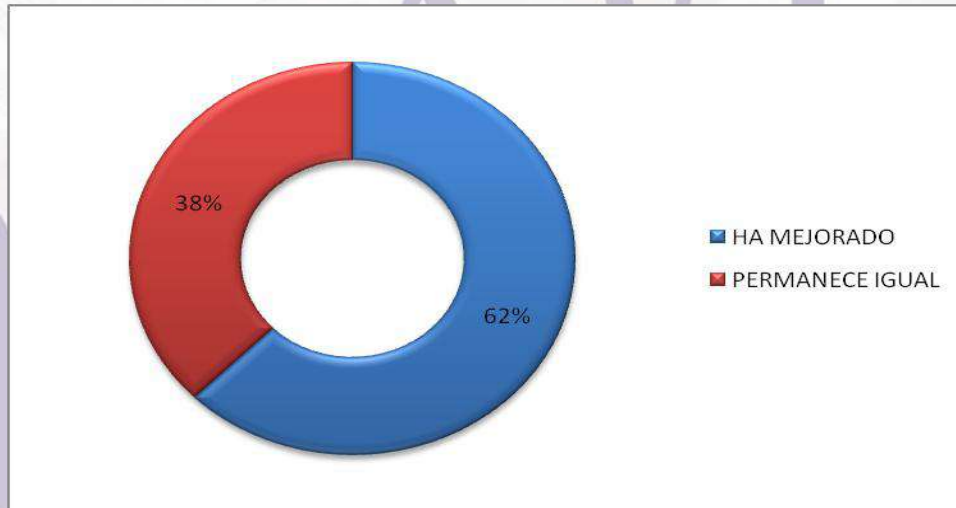
Gráfico 4. Destino del financiamiento obtenido por PYMES antes de pertenecer al cluster y después de integrarse al cluster.



Fuente: elaboración propia EJIG (2011).

El 62% las PYMES integrantes del cluster manifestó que el acceso al financiamiento mejoró al integrarse al CL, mientras que el 38% restante considera que sus condiciones permanecen igual (ver gráfico 5).

Gráfico 5. Situación de las alternativas de financiamiento de las PYMES a partir de integrarse al cluster.



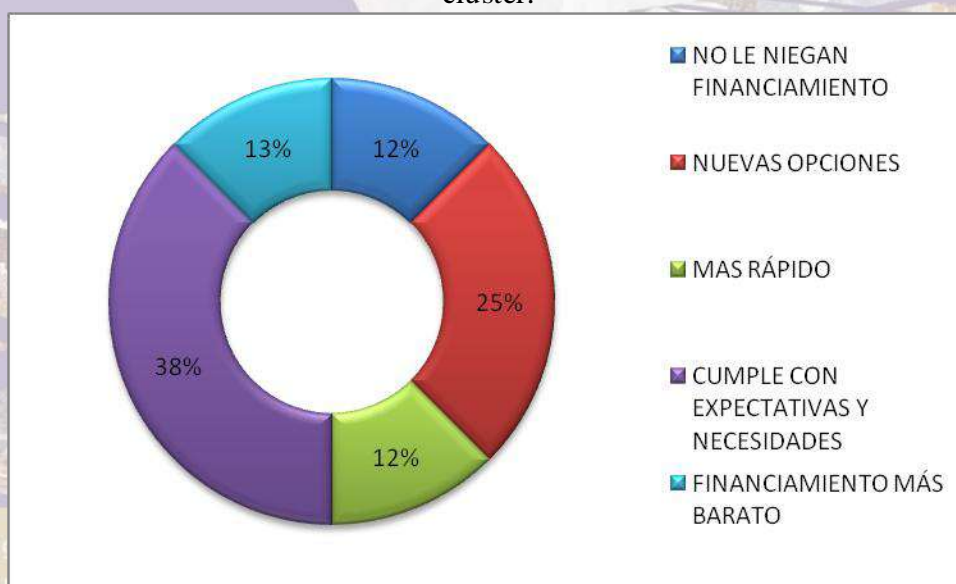
FUENTE: Elaboración propia EJIG (2011).

Respecto a las PYMES que señalaron una mejora en el acceso al financiamiento a partir de integrarse al cluster, el 38% considera que el tipo de financiamiento obtenido cumple con las expectativas y necesidades de la empresa; el 25% consiguió nuevas opciones de financiamiento; el 13% obtiene financiamiento más barato; y, el 12% indica que ya no les niegan el financiamiento y que se consigue más rápidamente (ver gráfico 6).

Octubre 5, 6 y 7 de 2011

Ciudad Universitaria,
México, D.F.

Gráfico 6. Mejora en las alternativas de financiamiento de las PYMES a partir de formar parte del cluster.



Fuente: Elaboración propia EJIG (2011).

<http://congreso.investigacion.unam.mx>
informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

WANT LEA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

CONCLUSIONES

Todos los encuestados manifestaron que antes de pertenecer al CL vivieron diversas situaciones al intentar conseguir financiamiento: presentaron garantías insuficientes o información incompleta, costo elevado, demasiados trámites, los cuales tomaban mucho tiempo o carecían de la antigüedad de 2 años que les fue solicitada; sin embargo, expresaron que al integrarse al CL las cosas cambiaron, la mayoría (el 65%) dejó de tener estas dificultades, aunque el porcentaje restante considera que persisten los trámites excesivos y que sus garantías son insuficientes.

La mayoría de las PYMES encuestadas antes de pertenecer al CL, financiaban sus proyectos principalmente con recursos de los socios y utilidades reinvertidas (42% y 9% respectivamente); sin embargo, esta situación cambió al integrarse al CL, a partir de entonces el uso de recursos propios se redujo: aportación de los socios (14%) y utilidades reinvertidas (7%). Mientras tanto, la utilización de fuentes externas de financiamiento se incrementó al ser parte del CL, sus principales fuentes de financiamiento fueron las instituciones bancarias (43%) y los programas gubernamentales (36%). Esto exhibe que lo dicho por Isaac et al (2010) quienes plantean que las PYMES utilizan más el financiamiento interno, cambió radicalmente al integrarse al CL.

Lo anterior influyó en el destino del financiamiento obtenido. Antes de pertenecer al CL el recurso captado se destinaba en un 50% a gastos de operación, adquisición de inventarios y restructuración de pasivos; es decir, lo que se obtenía servía para mantener funcionando la empresa. A partir de integrarse al CL, la mayoría del financiamiento conseguido se destinó en capacitación y actualizaciones (35%), maquinaria y equipo (25%) y ampliación de planta (20%), lo anterior permite concluir que con su integración al CL pudieron obtener financiamiento para permanecer y ampliar expectativas de crecimiento.

El financiamiento de las PYMES analizadas antes de integrarse al CL era escaso y complejo, esto cambió al pertenecer al CL, contando con más opciones y facilidades para obtener recursos ajenos suficientes no sólo para solventar gastos operativos, sino para invertir en activos fijos, capacitación y certificaciones para impulsar su crecimiento.

En suma, los hallazgos encontrados permitieron identificar el impacto de la integración de PYMES en CL en las alternativas de financiamiento, de este tipo de empresas encontrando lo siguiente:

-R
duce problemas para acceder al financiamiento.
-D
isminuye el uso del financiamiento interno.
-A
umenta el acceso al financiamiento externo.
-S
e reduce el uso del financiamiento sólo para gastos operativos.

.....S
e amplían la utilización del financiamiento para mejoramiento empresarial.

.....S
e amplían las posibilidades de crecimiento empresarial.

XVI CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

Clayton K. Martin / Pexels / Depositphotos / Fotografo / iStock / Lightstream

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aching Guzmán, C. (2006). *Matemáticas Financieras para Toma de Decisiones Empresariales*.

Álvarez, F. J. (2006). *Economía de aglomeración: la distancia cognitiva en la creación de una empresa*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.

Baeriswyl, T. (2009). *Competitive advantage of Swiss coffee machine manufacturers*. Tentlingen.

Colegio de Contadores Públicos de México (2006) Boletín No. 18 publicado el 4 de agosto de 2006.

Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Tesis: Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. Matanzas, Cuba.

Esteban, J. M. (2010). Cluster y competitividad: las ventajas y el valor de ser miembro de un Cluster. Bilbao: Departamento de Industria, Comercio y Turismo. Gobierno Vasco.

García Álvarez, A., & Marquetti Nodarse, H. (2006). Cadenas, redes y clusters productivos: aspectos teóricos. *Cuba. Siglo XXI*, 11.

Isaac, F., Flores, O., & Jaramillo, J. (2010). Estructura de financiamiento de las PYMES exportadoras mexicanas. Análisis de política de deuda. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 8-10.

Jian-yong, L. (2006). *Study on Bank SME Financing and Credit Mechanism based on Industrial Cluster*. (mimeo) Publicado por University of Mining and Technology.

John, C., & Pouder, R. (2006). Technology Clusters versus Industry Clusters: Resources, Networks and Regional Advantages. *Growth and Change*, 141-171.

Martínez García, C. (2007). Financiamiento a las PYMES. *70 Convención Bancaria. Foro de financiamiento al desarrollo PYME* (págs. 4-8). Acapulco: Asociación de Bancos de México.

Menzel, M.-P., & Fornahl, D. (2007). *Cluster Life Cycles - Dimensions and Rationales of Cluster Development*. Dinamarca: Paper presentado en el DRUID DIME Academy Winter 2007 de la Academia de Doctorado en la conferencia "Geography, Innovation and Industrial Dynamics".

Mercado Vargas, H., & Palmerín Cerna, M. (2007). *La internacionalización de las Pequeñas y Medianas Empresas*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Moreno, T. (1 de julio de 2009). *cnnexpansion.com*. Recuperado el 21 de marzo de 2011, de <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/30/el-gobierno-reclasifica-las-pymes>

Münch, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson.

http://co

informac

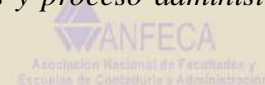
Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax

52 (55) 5616.03.08



Ortega Castro, A. L. (2008). *Introducción a las Finanzas*. México: McGraw Hill.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economic of Competitions. *Journal Harvard Business Review*, 78.

Quesada Sánchez, F. J. (2008). *Financiación Básica 1: Recursos propios*. Toledo: Universidad de Castilla La Mancha.

Secretaria de Economía (31 de julio de 2009). *economia.gob.mx*. Recuperado el 5 de octubre de 2010, de http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_cpyme_informacion

Smith, D., & Gamal, I. (2006). Case Study of East Midlands Aerospace Cluster. *Cluster Dynamics: Corporate Strategy, Industry Evolution and Technology Trajectories: Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy*, 364-368.



Octubre 5, 6 y 7 de 2011
Ciudad Universitaria
México, D.F.

XV CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA

Universidad Nacional Autónoma de México - Facultad de Contaduría y Administración

<http://congreso.investiga.fca.unam.mx>

informacongreso@fca.unam.mx

Teléfonos

52 (55) 5622.84.90

52 (55) 5622.84.80

Fax 52 (55) 5616.03.08



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración

División de Investigación, Facultad de Contaduría y Administración, UNAM
Circuito Exterior s/n, Ciudad Universitaria, México, D.F., C.P. 04510