

FINANCIAMIENTO NO FORMAL PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UNA PYME (PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA)

NON-FORMAL FINANCING FOR THE ENTREPRENEURSHIP OF A SME (SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISE)



Ricardo Guillermo Díaz Rivas¹; Mayra Alejandra Cabanillas Beltrán ¹; Víctor Sandro Vivanco Gastelo ¹; Gina Ivonne Rodríguez De La Cruz ³; Dulce Giovanna Marcelo López ³; Carla Andrea Robles Dávila ².

(1) Estudiantes de la Escuela de Administración de Negocios Globales

(2) Estudiante de la Escuela de Marketing Global y Administración Comercial

(3) Estudiantes de la Escuela de Administración y Gerencia

Universidad Ricardo Palma



Recepción: 2017- 09- 29

Aceptación: 2017-12- 24

RESUMEN

El objetivo del trabajo de investigación es identificar los tipos de financiamiento diferente al bancario y adecuado para una PYME. Al emprender un negocio es necesario recaudar la mayor información posible acerca del financiamiento adecuado, basado en las necesidades y capacidad de pago de cada emprendedor; éste debe conocer que no solo existen las oportunidades de apoyo financiero de entidades bancarias, puede buscar otras alternativas. Se identificó que el tipo de financiamiento no formal más utilizado y confiable es el de las juntas o panderos que permiten al emprendedor no depender de entidades bancarias.

Palabras clave: Financiamiento, no formal, emprendimiento.

ABSTRACT

The aim of the research work is to identify the types of financing different from banking and suitable for a SME. When undertaking a business, it is necessary to collect as much information as possible about the adequate financing, based on the needs and payment capacity of each entrepreneur; he should know that there's not only exist financial support opportunities from bank entities, he can look for other alternatives. It was identified that the most used and reliable type of non-formal financing are the "Juntas" or "Panderos" that allows the entrepreneur to don't depend on banking entities.

Keywords: Financing, non-formal, entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

Dávila (2011) refiere que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, se caracteriza por sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Hay que resaltar que cada emprendedor realiza actividades, posee conocimientos y poder adquisitivo distintos; hemos visto o escuchado de distintas historias de éxito en diferentes partes del mundo, desde ambulantes hasta dueños de empresas multinacionales como Jack Ma o mencionando un caso local en específico como el emprendimiento del señor Raúl Mamani y su café Tunki, considerado como el mejor café especial del mundo a raíz de un premio otorgado por la Asociación Americana de Cafés Especiales (SCAA).

Pero para empezar se tienen muchas limitaciones que vienen desde la falta de experiencia hasta la forma de financiar el negocio. Principalmente porque es todo un dilema tener en claro dónde se podrá obtener lo que se necesita y sin que esto traiga consecuencias llenas de deudas y preocupaciones.

Dávila (2011) precisa que las microempresas surgieron como un fenómeno socioeconómico que buscaban responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores más pobres de la población. En este sentido se constituyeron en una alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos, a la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero, a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores, tales como la falta de apoyo financiero y la poca relevancia real que le dieron los gobiernos de turno en sus agendas de trabajo.

La presencia de PYMES ha conllevado a convertirse, indudablemente, en el motor principal del desarrollo económico y de alguna manera ha dado oportunidad a miles de individuos acceder a mejores niveles de vida.

Según Marquez (2007), actualmente existen diferentes alternativas para el financiamiento de las Medianas y Pequeñas empresas, junto a los bancos comerciales, quienes han promovido una competencia en el otorgamiento de créditos pese a que tradicionalmente no les era atractivo este sector crediticio, tenemos a las instituciones especializadas en atender a las necesidades de estos negocios, dándoles créditos en forma ágil y eficiente.

Entre estas últimas podemos señalar a las cajas rurales de ahorro y crédito, y las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES). Asimismo las empresas afianzadoras y de garantía, como la fundación Fondo de Garantía para préstamos a la Pequeña industria (FOGAPI), cuya finalidad es garantizar los créditos otorgados a las Medianas y Pequeñas empresas, de modo que estas incurran en menores costos financieros.

Por otro lado COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) es la entidad encargada de adoptar las medidas técnicas, legales administrativas destinadas a fomentar el crecimiento de las Medianas y Pequeñas empresas. La Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo viene realizando diferentes programas de financiamiento y de servicios de capacitación y asesoramiento a las Medianas y Pequeñas empresas, como el BONOMYPE.

Se trata de generar diversas fuentes de financiamiento para estos negocios que constituyen la base de nuestro desarrollo económico, reduciendo las tasas e incluso fomentando el acceso al mercado de grandes capitales para facilitar el crecimiento empresarial. El Estado ha hecho que más de la mitad de compras totales atiendan a las medianas y pequeñas

empresas, sea en forma directa o indirecta; en estos casos PROMPYME (Centro de Promoción de la Pequeña y Microempresa) es la encargada de la difusión de los procesos que convoca el Estado.

Cabe resaltar que hay muchas empresas que aún se encuentran en la informalidad, y que esto sigue siendo un problema en nuestro país. Sin embargo en nuestra investigación se menciona a las denominadas juntas como alternativa que no repara en los requisitos que especifican las entidades mencionadas, no queremos promover la informalidad. Solo pretendemos estudiar una forma alterna que no rehuye la legalidad.

Para hacer que un negocio pueda continuar operando y expandirse debe establecerse bajo normas y requisitos específicos.

El objetivo es identificar algún tipo de financiamiento diferente al bancario, que sea adecuado para una PYME.

RESULTADOS

Teníamos previsto que el negocio, objeto de estudio, haya tenido algún tipo de financiamiento por parte del banco, ya sea préstamos o alguna otra fuente. Pero encontramos que la gran mayoría de emprendedores financia su negocio a través de sus ahorros o sistemas de ahorros antiguos, las llamadas "juntas", las cuales consisten en reunir un grupo de personas que

aportan un dinero mensual y mediante un orden establecido se realiza la entrega del dinero recaudado, para los fines personales de cada integrante de la “junta”.

Fue así que, a lo largo de la realización del trabajo y la entrevista, analizamos un tipo de financiación que es ideal para varios tipos de negocios, y no solo para negocios, puede ayudar a resolver un problema financiero personal e incluso ayudan a lograr objetivos personales y familiares.

Buscamos explorar las opciones de financiamiento no formal. Cabe aclarar que no se hace hincapié en aquellas fuentes de financiamiento para proyectos de las grandes o medianas empresas.

Todo proyecto en su fase inicial requiere de capital para poder iniciar sus operaciones que den como resultado el bien o servicio. Durante la fase de planificación se analizan las posibles fuentes de financiamiento, las cuales se pueden agrupar en tres partes:

- Dinero propio, se refiere al capital inicial que aporta el dueño de la empresa o promotor del proyecto para constituir la empresa y para fortalecerla patrimonialmente en pro de la operación y el crecimiento.
- Dinero de los clientes, es el pago adelantado del bien o servicio que se ofrece.

- El capital de terceros, este se refiere al dinero no proveniente del dueño, amistades o del giro del negocio, es el dinero obtenido de personas naturales o jurídicas ajenas al negocio o proyecto.

El sistema financiero está constituido por un conjunto de empresas bancarias o financieras y demás entidades de derecho público o derecho privado, que están autorizadas para operar en la intermediación financiera.

Así mismo, las entidades financieras imponen sus condiciones hacia el consumidor, buscando mayormente sus beneficios optando por distintos tipos de tasas al momento de desembolsar un préstamo:

- Nominal: es cuando no se toma en consideración los periodos de capitalización o las fechas de vencimiento.
- Efectiva: se toma en consideración los tiempos los plazos o vencimientos en los cuales se cobran o pagarán los intereses; aquí se indica el Costo del financiamiento, expresando el verdadero costo del dinero en comparación de la nominal que solo es enunciativa.
- Real: resulta de comparar la tasa efectiva con la inflación. Cuenta con una limitada disponibilidad de mismo que no permite efectuar colocaciones de rentabilidad más alta que el costo de financiamiento.

Principales fuentes de financiamiento:

- Por el aumento de capital: mediante la suscripción de nuevas acciones o aportes directos por los dueños de la empresa.
- Crédito de proveedores: mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pago posterior.
- Créditos otorgados por las instituciones financieras bajo modalidades y préstamos obtenidos por terceros.

Las inversiones y su financiamiento se pueden clasificar según el tiempo de duración:

- Corto Plazo: entre un día y un año.
- Mediano Plazo: periodos mayores a un año y menores de cinco.
- Largo Plazo: periodos superiores a los cinco años.

Por consiguiente, el financiamiento es considerado uno de los principales obstáculos para las MYPE en particular, debido a que los empresarios frecuentemente se quejan del escaso acceso al sistema financiero formal y del elevado costo financiero que implica un endeudamiento a través del sistema bancario.

Considerando a las empresas en formación,

los dueños tienen obstáculos como: procedencia de zonas emergentes, estudios y conocimientos limitados, antecedentes de deudas y problemas financieros diversos, familia extensa y dependiente del emprendedor que puede llegar a consumir su tiempo, espacio y productividad.

Antes de llegar al tipo de financiamiento “ideal” para muchas pequeñas empresas, es válido mencionar varios detalles ofrecidos por parte de las entidades bancarias hacia los emprendedores y empresarios que buscan una alternativa bancaria y que no genere problemas a largo plazo.

Existen diferentes alternativas para el financiamiento de las medianas y pequeñas empresas, junto a los bancos comerciales, quienes han promovido una competencia en el otorgamiento de créditos pese a que tradicionalmente no les era atractivo este sistema modelo. También se tiene a instituciones especializadas en atender las necesidades de estos negocios, dándoles créditos en forma ágil y eficiente. Entre las últimas se puede señalar a las cajas rurales de ahorro y crédito, y las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES).

Las entidades financieras antes de otorgar un crédito evalúan la capacidad del retorno de sus colocaciones, exigiendo al solicitante determinadas garantías y otros requisitos que

permiten recuperar la inversión. Generalmente para evaluar la solvencia del deudor solicitan los estados financieros, flujos de caja y otros informes financieros internos para pronosticar el futuro cumplimiento de los compromisos.

No solo los intereses forman parte del costo financiero, sino también las comisiones, seguros, tasaciones, gastos administrativos, gasto de mantenimiento y otros conceptos que no son conocidos antes de concretar un préstamo y que son fundamentales para establecer las verdaderas tasas que se paga por un crédito.

En relación a las instituciones de crédito, son conocidas como bancos, financieras y cooperativas, sin embargo, existen otras no reconocidas que operan bajo la denominación de banca paralela que son, por ejemplo: Prestamos en cuenta corriente o sobregiros, descuento de letras y pagarés; que se diferencia de las anteriores por el cobro anticipado de los intereses, su costo es mayor y tienen un sistema llamado factoring cuando lo realiza el beneficiario. Se pueden hacer las operaciones en moneda nacional o extranjera según sea el caso.

Problema del Financiamiento

El problema del financiamiento es la falta de

crédito y el costo del financiamiento que impide el crecimiento del sector. Se debe persuadir a la banca comercial a que participe en el financiamiento de las PYMES, siendo un valioso aporte que se constituyan en el mercado financiero entidades exclusivamente dedicadas a incentivar las PYMES.

Además, el Estado debería buscar eliminar toda barrera que impida el acceso al desarrollo empresarial, regulando y simplificando el proceso de formalización oportuna de la MYPES.

La opción con la que cuenta las PYMES para enfrentar el comercio internacional es la creación de consorcios, que pueden asumir diferentes modalidades, de las que la más importante es el consorcio horizontal, cuando se refiere a la fabricación de un mismo producto y el consorcio vertical cuando los productos son complementarios (Marquez, 2007).

Podemos enfatizar que no todos pueden acceder a los financiamientos ofrecidos por entidades bancarias o financieras, por lo que han tenido que encontrar nuevas alternativas que también sean confiables, que no generen problemas a largo plazo y que permitan percibir un retorno a la inversión de manera anticipada en lugar de pagar durante tiempo prolongado las cuotas de un préstamo más intereses.

A continuación mostraremos extractos de una entrevista realizada a la emprendedora Bertha Garibay, de la empresa “Confecciones Géminis” del rubro textil, la cual utilizó un tipo de financiamiento no tradicional, denominado “junta”. La empresa “Confecciones Géminis” se inició hace 10 años con la compra de un pequeño local en la cooperativa Santa Rosa de Chorrillos mediante un dinero de herencia.

Anteriormente, tenía como capital ahorros propios, debido a la poca seguridad de sus ahorros, decidió abrir una cuenta en el banco y participar de juntas en la cooperativa a la cual pertenecía, mediante pagos mensuales se recauda el dinero de acuerdo al número de participantes y mediante esta los integrantes acceden al monto total recaudado.

A través de las juntas, Bertha hacía compra de mercaderías para su negocio y cubrir las necesidades básicas del mismo.

Mediante la entrevista, Bertha nos manifestó la practicidad y fácil acceso a este sistema de financiamiento a través de los buenos resultados en su negocio, de tal modo que mientras más juntas realiza se abastece de mercadería, obtiene mayores ganancias, mayor productividad y posteriormente crecimiento y consolidación en su rubro.

Identificando el financiamiento adecuado

¿Qué son las juntas o Panderos?

Se trata de un acuerdo que se basa en la confianza mutua. En este trato, las personas se comprometen a aportar periódicamente una suma de dinero para formar una bolsa común. Luego, una persona responsable debe recoger el aporte de todos y adjudicar a la persona que le corresponde ese mes. Así sucesivamente hasta que cada uno de los miembros del grupo reciba su dinero. Cabe señalar que los integrantes de la junta deben tener un ingreso seguro y ser buenos pagadores porque esta es la única garantía que hará que la junta funcione.

¿Es confiable entrar a una junta?

Una reciente encuesta de la Superintendencia de Banca Seguros y de la Universidad del Pacífico revela que cuatro de cada 10 peruanos prefieren guardar su dinero “bajo el colchón” o participar en juntas de dinero. El 16,2% de los limeños ahorra en el sistema financiero, un 28,7% mantiene su dinero en efectivo y un 20,2% utiliza las juntas como un instrumento de ahorro, sostiene la Corporación Andina de Fomento. El menor porcentaje de los que acuden a un banco o una financiera se puede atribuir a una desconfianza en el sistema (Abecasis, 2011).

En los casos que la participación en el pandero no se orienta solo por fin económico, y cuando el pandero es el pretexto para organizar

actividades sociales, notamos que no existe un solo organizador. La coordinación es realizada por cada uno de los miembros de manera rotativa: cada persona, a su turno, debe determinar el lugar de encuentro y las actividades que se realizarán. En este caso, todos los participantes asumen las responsabilidades y los riesgos. El vínculo que ellos tienen hace que la información compartida sea casi perfecta y, por ende, que los riesgos de fraude sean casi nulos (Tello, 2012).

En el caso del negocio u objeto de estudio alrededor de nuestra investigación, podemos tener en cuenta que no siempre el banco nos brinda el mejor financiamiento para poder obtener los beneficios que necesitamos.

A lo largo del tiempo, se han visto muchas entidades bancarias ofreciendo préstamos e incluso pre-aprobándolos antes de haber consultado con el prospecto de la persona sujeta al crédito, haciendo que muchas veces las personas confíen en la entidad financiera aunque luego terminan endeudados porque no tuvieron el conocimiento necesario, por una mala inversión del dinero prestado o por otras diversas índoles.

CONCLUSIONES

Existen alternativas legales y confiables

que pueden ayudar a que un emprendedor continúe recorriendo el camino sin limitaciones; tanto como para poder sentar una fuerte base y así tenga un próspero negocio en el futuro.

Debemos tener en cuenta que para emprender un negocio, es necesario recaudar la mayor información posible acerca del tema e identificar el financiamiento adecuado basado en las necesidades y capacidad de pago de cada emprendedor.

Existen varias razones para que una empresa recurra a fuentes de financiamiento, de las cuales se pueden concluir algunas:

- Incremento del capital de trabajo.
- Adquisición de activos fijos de última tecnología, que le permita reducir sus costos e incrementar la producción.
- Posicionamiento en el mercado.
- Lanzamiento de un nuevo producto al mercado.
- Re-potenciar la empresa.
- Pago de deudas antiguas o compromisos contraídos.

No solo existen las oportunidades de apoyo financiero de entidades bancarias, pueden buscar alternativas en las juntas, como realizó la señora Bertha para su negocio. Para poder ser parte de una junta hay que tener en cuenta

y enfatizar en conocer a las personas que conformarán el grupo; hay información relevante que se debe tomar en cuenta. Actuar con conocimiento previo puede reducir las probabilidades de que las juntas no traigan consecuencias desagradables; sobre todo si esta alternativa está basada en la confianza mutua entre las personas.

Las juntas son una forma alterna a todo lo propuesto por el gobierno y los bancos, vienen a ayudar al segmento de personas que no pueden acceder a un préstamo bancario, sobre todo para poder empezar; es decisión del emprendedor cuál de todos los caminos tomar, teniendo como premisa la visión que tiene de su empresa, qué tanto quiere crecer y cómo logrará llegar a su objetivo. El financiamiento es una etapa determinante para cualquier tipo de negocio.

Para finalizar, está muy bien hacer un balance entre todas las posibilidades a las que se tiene acceso, existen diversas entidades que toman a las PYMES y apoyan a su desarrollo y evolución para hacer que nuestro país pueda crecer económicamente.

REFERENCIAS

- Abecasis, R. (2011) Las juntas de dinero, una forma de ahorro. Perú 21. Recuperado de <https://peru21.pe/voces/juntas-dinero-forma-ahorro-8562>
- Dávila, E. (2011). *Financiamiento bancario y desarrollo de las PYMES textiles en la provincia de Trujillo*. (Tesis para optar el título de contador público). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Huarcaya, F., Pozo, H. & Vilchez, K. (2016). *Factores que influyen en el financiamiento de proyectos culturales a través de campañas exitosas de crowdfunding*. (Tesis para obtener el título en profesional de Licenciado en Gestión). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Marquez, L. (2007). *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. (Tesis para optar el Título Profesional de Contador Público). Universidad San Martín de Porres, Lima, Perú.