

Introducción

Desde fines de 2019, el escenario económico en el sector comercial del centro de Santiago ha experimentado cambios profundos y dinámicos, con un impacto directo en las PYMEs que constituyen el corazón de este tejido empresarial. Las protestas y manifestaciones han generado una atmósfera de inseguridad en la zona, afectando no solo la confianza de los consumidores, sino también la operatividad cotidiana de los negocios. La resultante desaceleración económica y la volatilidad en los patrones de consumo han exacerbado la lucha de las PYMEs por mantenerse a flote y mantener la sostenibilidad de sus operaciones.

En este contexto, la toma de decisiones financieras estratégicas se vuelve imperativa. Para muchas de estas PYMEs, la necesidad de inversión y financiamiento se convierte en una herramienta esencial para navegar las aguas tumultuosas y reconstruir su base económica. La inversión en tecnología y digitalización se presenta como un medio para optimizar la presencia en línea y mejorar la eficiencia operativa, lo que puede ser crucial en un entorno donde las transacciones en línea y la automatización son fundamentales para mantener la competitividad.

La mejora de la experiencia del cliente se alza como una prioridad, ya que la retención y lealtad de los clientes pueden ser la clave para la recuperación. Las inversiones en capacitación del personal y en sistemas de atención al cliente pueden generar un diferenciador importante en un momento en que la calidad del servicio puede marcar la diferencia entre la supervivencia y la extinción empresarial.

En términos de financiamiento, las PYMEs deben considerar opciones que les proporcionen una base financiera sólida a largo plazo. Los préstamos a largo plazo ofrecen una inyección de liquidez sostenible para la realización de inversiones de gran envergadura, mientras que la búsqueda de inversores estratégicos podría proporcionar tanto el capital como la experiencia necesaria para reorientar el negocio hacia la recuperación.

Sin embargo, no se debe pasar por alto la importancia de los programas de apoyo gubernamental o local. Muchos gobiernos y organizaciones locales ofrecen incentivos financieros para apoyar a las PYMEs en momentos de crisis, lo que podría aliviar la carga financiera y proporcionar un impulso necesario en un momento crítico.

1. Elabora un mapa conceptual donde explique los alcances de la administración financiera en el caso de las pequeñas y medianas empresas mencionadas, indicando sus alcances, funciones y elementos más relevantes a considerar con el fin de mantener su participación en el mercado

Mapa Conceptual: Alcances de la Administración Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas en el Caso mencionado

Alcances de la Administración Financiera

Funciones Principales

- Planificación Financiera: Definición de metas financieras a corto y largo plazo, considerando la crisis actual y la necesidad de liquidez.
- Gestión de Efectivo: Manejo eficiente del flujo de efectivo para cumplir con compromisos financieros y operativos.
- Obtención de Financiamiento: Identificación de fuentes de financiamiento para cubrir necesidades de liquidez.
- Control y Seguimiento: Supervisión constante de los recursos financieros y ajustes según las condiciones del mercado.

Elementos Relevantes

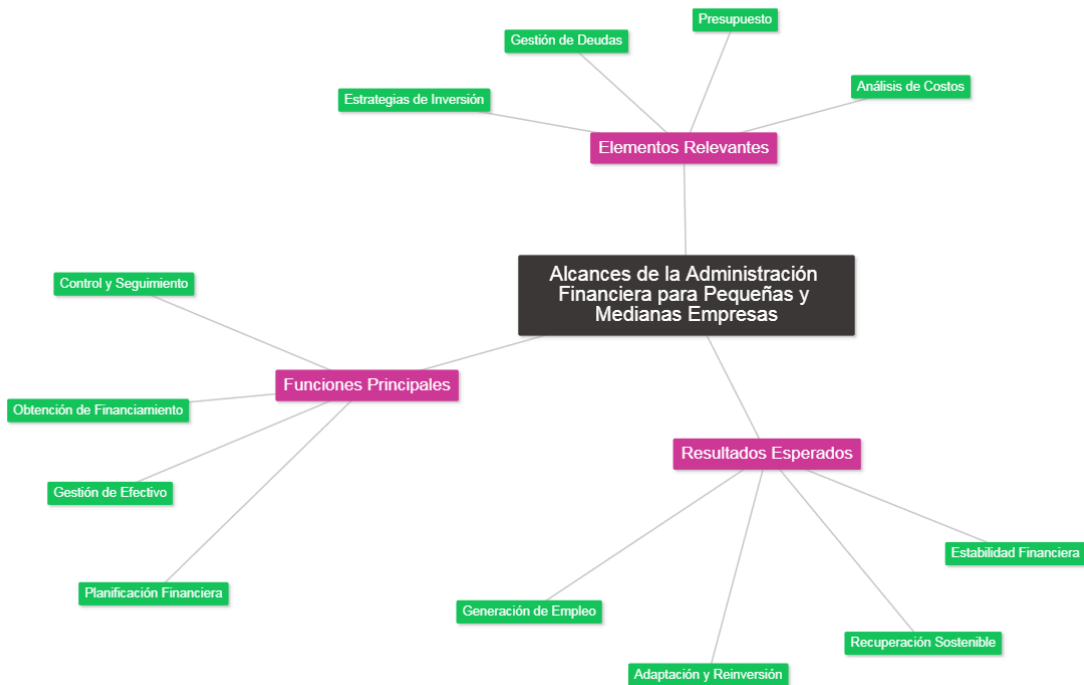
- Presupuesto: Establecimiento de un plan financiero que guíe los gastos y los ingresos, adaptado a la nueva realidad del mercado.
- Análisis de Costos: Evaluación detallada de los costos de operación y producción para identificar áreas de ahorro y eficiencia.
- Gestión de Deudas: Manejo responsable de las deudas existentes y búsqueda de renegociación si es necesario.
- Estrategias de Inversión: Decidir cómo y dónde invertir los recursos limitados de manera rentable y con enfoque en la recuperación.
- Diversificación de Ingresos: Explorar nuevas fuentes de ingresos y oportunidades de negocio para reducir la dependencia de un solo segmento.

Resultados Esperados

- Estabilidad Financiera: Lograr la solvencia necesaria para cumplir con compromisos financieros y operativos en el corto plazo.

- Adaptación y Reinversión: Identificar oportunidades para adaptarse a la nueva normalidad y reinventar el negocio.
- Recuperación Sostenible: Implementar estrategias que permitan una recuperación constante y gradual de la viabilidad económica.
- Generación de Empleo: Contribuir a la creación y mantención de empleos en el sector, revitalizando la cadena económica.

Este mapa conceptual resalta los elementos clave de la administración financiera que son esenciales para las pequeñas y medianas empresas en el caso mencionado. La planificación, gestión y toma de decisiones financieras efectivas pueden ser fundamentales para superar los desafíos económicos y adaptarse a un entorno comercial cambiante.



2. De acuerdo con los nuevos desafíos, ¿cuál es la inversión y financiamiento que deben realizar estas entidades? Fundamente su respuesta.

Dada la situación de crisis y cambios en el mercado que enfrentan estas pequeñas y medianas empresas (PYMEs), es crucial tomar decisiones de inversión y financiamiento cuidadosamente para asegurar su supervivencia y eventual recuperación.

Algunas áreas de inversión y enfoques de financiamiento que podrían considerar:

1. Inversión:

□ **Tecnología y Digitalización:** Invertir en tecnología y digitalización implica adoptar soluciones tecnológicas que puedan transformar la forma en que operan las PYMEs y cómo interactúan con sus clientes. Esto puede incluir:

- **Comercio Electrónico:** Establecer o mejorar una plataforma de comercio electrónico permitiría a las empresas vender sus productos o servicios en línea, lo que es especialmente importante en una era en la que las compras en línea han aumentado significativamente.
- **Sistemas de Gestión de Inventario:** Implementar sistemas de gestión de inventario automatizados puede ayudar a optimizar los niveles de stock y evitar agotamientos o excesos de inventario, lo que a su vez puede reducir costos operativos.
- **Herramientas de Automatización:** La automatización de procesos administrativos y operativos puede aumentar la eficiencia y reducir errores. Por ejemplo, la automatización de la facturación, el seguimiento de pedidos y la gestión de clientes puede liberar tiempo y recursos.

□ **Mejora de la Experiencia del Cliente:** La experiencia del cliente es fundamental para construir relaciones sólidas y leales. Las inversiones en este aspecto pueden incluir:

- **Capacitación del Personal:** Brindar capacitación a los empleados para mejorar sus habilidades de atención al cliente y su capacidad para manejar situaciones diversas puede marcar la diferencia en cómo se percibe el negocio.
- **Mejoras en el Servicio al Cliente:** Invertir en canales de comunicación más efectivos y sistemas de respuesta rápida puede aumentar la satisfacción del cliente y resolver problemas de manera eficiente.
- **Programas de Fidelización:** Crear programas de recompensas o lealtad puede incentivar a los clientes a seguir comprando y mantener una relación a largo plazo.

□ **Marketing y Publicidad:** La inversión en marketing y publicidad es esencial para mantener la visibilidad en el mercado y atraer a nuevos clientes:

- **Estrategias de Marketing Digital:** Dado el cambio hacia lo digital, las estrategias de marketing en línea, como las redes sociales, el marketing por correo electrónico y la optimización para motores de búsqueda (SEO), pueden aumentar la visibilidad en línea.
- **Publicidad Dirigida:** Identificar y dirigirse a segmentos específicos del mercado puede maximizar el retorno de la inversión en publicidad y garantizar que los recursos se utilicen de manera eficaz.

□ **Diversificación de Productos o Servicios:** La diversificación puede abrir nuevas

oportunidades y reducir el riesgo de depender demasiado de un solo producto o servicio:

- **Investigación de Mercado:** Realizar investigaciones para comprender las tendencias actuales y las necesidades cambiantes de los clientes puede ayudar a identificar áreas en las que la empresa podría expandirse.
- **Desarrollo de Nuevos Productos:** Crear productos o servicios que se ajusten a las nuevas demandas del mercado puede generar fuentes adicionales de ingresos y atraer a diferentes grupos de clientes.

Estas áreas de inversión se centran en mejorar la eficiencia operativa, aumentar la satisfacción del cliente, mantener la visibilidad y adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Sin embargo, cada inversión debe ser evaluada cuidadosamente en función de las capacidades y recursos disponibles de la empresa, así como del análisis de cómo impactará positivamente en la viabilidad económica a largo plazo.

2. Financiamiento:

□ **Préstamos o Líneas de Crédito:**

Buscar financiamiento a través de préstamos o líneas de crédito puede ser una solución rápida para cubrir necesidades de liquidez inmediatas y financiar las inversiones necesarias. Estas opciones permiten a las PYMEs acceder a fondos adicionales y, en el caso de líneas de crédito renovables, tener un respaldo financiero constante. Sin embargo, es esencial considerar las tasas

de interés y los plazos de pago para asegurarse de que las obligaciones financieras puedan ser cumplidas en el futuro sin poner en riesgo la estabilidad financiera.

☒ **Capital de Trabajo:**

El financiamiento específico para el capital de trabajo es esencial para garantizar que la empresa tenga suficientes fondos para operar sin problemas en su día a día. Este tipo de financiamiento puede ayudar a cubrir gastos operativos, como el pago de proveedores, salarios y otros costos recurrentes. Al asegurar un flujo de efectivo constante, las PYMEs pueden mantenerse a flote durante las fluctuaciones en la demanda y los ciclos comerciales.

☒ **Inversores o Socios Estratégicos:**

Buscar inversores o socios estratégicos puede brindar a las PYMEs acceso a capital adicional, así como a experiencia y conocimientos en la industria. La inversión de un socio estratégico no solo puede proporcionar recursos financieros, sino también asesoramiento y apoyo en la toma de decisiones estratégicas. Es fundamental elegir socios que compartan la visión y los objetivos de la empresa para asegurar una colaboración exitosa a largo plazo.

☒ **Programas de Apoyo Gubernamental o Local:**

Muchos gobiernos y organizaciones locales ofrecen programas de ayuda financiera, subvenciones o incentivos para apoyar a las PYMEs en momentos de dificultades económicas. Investigar y aprovechar estos programas puede brindar un alivio financiero importante y permitir que las empresas continúen operando y creciendo. Sin embargo, es importante seguir los procedimientos y requisitos establecidos por dichos programas para acceder a los beneficios.

En cada caso, es esencial realizar un análisis financiero exhaustivo para determinar cuánto financiamiento es necesario y cuál es la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones financieras. Además, las PYMEs deben considerar cómo se alinean las opciones de financiamiento con su estrategia a largo plazo y cómo contribuirán a la recuperación y el crecimiento sostenible. La toma de decisiones debe ser fundamentada, realista y adaptada a las necesidades y posibilidades de cada empresa.

3. De acuerdo con lo mencionado en pregunta 2, ¿qué tipo de financiamiento de largo plazo les

recomienda a estas entidades? y ¿cuál cree que ellos utilizan? Fundamente su respuesta.

Dado el contexto de crisis y cambios en el mercado que enfrentan estas pequeñas y medianas empresas (PYMEs), es importante considerar opciones de financiamiento de largo plazo que les proporcionen estabilidad y flexibilidad para enfrentar los desafíos a largo plazo.

Dos tipos de financiamiento de largo plazo que podrían ser recomendados:

1. Préstamos a Largo Plazo:

Los préstamos a largo plazo suelen tener plazos de reembolso extendidos, lo que permite a las PYMEs obtener financiamiento para inversiones significativas y pagar en cuotas más manejables a lo largo del tiempo. Estos préstamos son ideales para financiar proyectos de expansión, adquisición de activos fijos (como equipos o instalaciones) y otras inversiones a largo plazo. Los intereses tienden a ser más bajos que en los préstamos a corto plazo. Las PYMEs podrían considerar este tipo de financiamiento si están planeando cambios sustanciales en su operación o si buscan mejorar su infraestructura para adaptarse a la nueva realidad del mercado.

2. Financiamiento mediante Inversión de Capital:

El financiamiento mediante inversión de capital implica la entrada de nuevos inversionistas que adquieren una parte de la propiedad de la empresa a cambio de inyectar capital. Esto puede brindar a las PYMEs no solo los fondos necesarios, sino también la experiencia y el respaldo de los inversores. Esta opción podría ser especialmente beneficiosa si las empresas buscan un enfoque más estratégico y requieren asesoramiento y apoyo para su recuperación y crecimiento a largo plazo.

En cuanto a qué tipo de financiamiento podrían estar utilizando estas PYMEs, podría ser una combinación de ambas opciones. Las PYMEs afectadas por una crisis suelen buscar soluciones que les brinden la liquidez necesaria a corto plazo, lo que podría llevar a la utilización de préstamos a corto plazo, líneas de crédito o programas de apoyo gubernamental. Sin embargo, a medida que buscan recuperarse y reorientar su negocio hacia la estabilidad y el crecimiento a largo plazo, podrían considerar opciones de financiamiento de largo plazo, como préstamos con plazos más extendidos o incluso la entrada de inversores estratégicos.

En última instancia, la elección del tipo de financiamiento dependerá de las necesidades específicas de cada PYME, su estrategia a largo plazo y su capacidad para cumplir con las

obligaciones financieras. Cada opción conlleva ventajas y desventajas, y es importante que las PYMEs realicen un análisis profundo y cuidadoso para tomar decisiones financieras informadas y sostenibles.

Conclusión

Las PYMEs del centro de Santiago enfrentan un panorama desafiante, pero con decisiones financieras bien planificadas y fundamentadas, pueden trazar una ruta hacia la recuperación y el éxito sostenible. La inversión en tecnología, la mejora de la experiencia del cliente, la diversificación de productos y servicios, así como estrategias de marketing efectivas, son esenciales para adaptarse a la nueva normalidad del mercado.

En cuanto al financiamiento, opciones como préstamos a largo plazo y la búsqueda de inversores estratégicos pueden brindar la estabilidad y el respaldo necesarios. Sin embargo, cada decisión debe ser tomada con una comprensión profunda de la situación financiera de la empresa y una visión a largo plazo, garantizando que las acciones emprendidas impulsen la viabilidad económica y la resiliencia en tiempos cambiantes. En última instancia, el enfoque en la administración financiera sólida y estratégica será un factor crucial para asegurar la supervivencia y el éxito continuo de estas PYMEs en el mercado.

Referencias

- Gitman, L. J. (2003). Principios de administración financiera. Pearson Educación.
- Iacc 2022. Finanzas II. Administración financiera, inversión y financiamiento de largo plazo.

Semana 1.

- J. Fred Weston, & Brigham, E. F. (1994). Fundamentos de administración financiera.