



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

**“TIPOS DE CAPITALIZACIÓN PARA PYMES EN MÉXICO,
2009-2015”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS
INTERNACIONALES**

PRESENTA:

MARIELA ESQUIVEL DE LA CRUZ

ASESOR:

D. EN E. SERGIO MIRANDA GONZÁLEZ

REVISORES:

D. EN E. MARÍA DEL CARMEN SALGADO VEGA

D. EN C.S. SARA QUIROZ CUENCA

TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO

Septiembre 2016

Al final de una meta y la culminación de un sueño no queda más que decir

GRACIAS.

“A Dios por todas las bendiciones que ha traído a mi vida”

“A mis padres por creer en mí, por su incesante apoyo y por todo el cariño que me impulsa a ser mejor día con día”

“A mi hermano por sus consejos, por darme ánimos y porque siempre encuentra la manera de hacerme reír”

“A mis amigos por que sin ellos la Universidad no hubiera sido lo mismo”

Índice

Introducción.....	1
Capítulo I. Revisión teórica.....	3
1.1 Teoría de la estructura del capital	3
1.1.1 Tesis del resultado neto	3
1.1.2 Tesis del resultado de explotación.....	4
1.2 Modelo de Modigliani - Miller	4
1.3 La inversión	6
1.4 El Financiamiento.....	8
Capítulo II. Panorama general de las PYMES en México.....	11
2.1 Concepto de PYME	11
2.2 Clasificación de las PYMES.....	12
2.2.1 PYMES familiares	13
2.3 Tipos de dirigentes de PYMES	18
2.4 Ventajas y problemáticas de las PYMES	22
2.5 Perfil de las PYMES Mexicanas	25
2.6 Normas y leyes aplicables a las PYMES.....	27
2.6.1 Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	27
2.6.2 Reforma financiera en el contexto de las PYMES	29
2.7 Importancia para la economía nacional	32
Capítulo III. Estructura del financiamiento de las PYMES.....	36
3.1 La clasificación de las fuentes de financiamiento.....	37
3.2 Financiamiento interno	38
3.3 Financiamiento externo	38
3.4 Crédito de proveedores	40
3.5 Crédito bancario	41
3.5.1 Características del financiamiento bancario a las PYMES	41
3.5.2 Información asimétrica	45
3.6 Otras fuentes de financiamiento	47
3.6.1 Bussines angels	47
3.6.2 Fondos de capital de riesgo	48
3.6.3 Factoraje financiero.....	49

3.6.4 Arrendamiento financiero	49
3.7 Financiamiento del sistema financiero informal	50
3.8 Programas gubernamentales de apoyo para el desarrollo de la PYME.....	52
3.9 Usos del financiamiento	53
Capítulo IV. La capitalización del negocio: Financiamiento a través de la banca de desarrollo	55
4.1 La Banca de Desarrollo en México	55
4.2 Nacional Financiera	57
4.2.1 Programa Crédito PYME.....	58
4.2.2 Programa de Garantías.....	59
4.3 Banco Nacional de Comercio Exterior	60
4.3.1 Programa PYMEX	61
4.4 Relación de las tasas de interés bancarias y el financiamiento de la banca de desarrollo	62
5. Conclusiones.....	72
6. Anexos	79
7. Referencias	88

Introducción

Es ampliamente conocido el aporte de las PYMES al crecimiento económico, representan el 99.8% de los negocios en el país, generan 52% del PIB y constituyen el 72% de los empleos (PROMÉXICO, 2014); sin embargo aún existen dificultades que les impiden crecer e incluso permanecer dentro del mercado.

Los problemas más importantes a los cuales se enfrentan son: el financiamiento y la estructura organizacional. La falta de cultura tanto organizativa como financiera hace que la información de la empresa, sea asimétrica y poco confiable, por lo tanto les es difícil acceder a productos financieros más estructurados como los créditos de la banca comercial, puesto que el riesgo de incertidumbre de las inversiones se traduce en altas tasas de interés y altos costos de transacción.

En cuanto a la obtención de capital, históricamente conseguirlo o atraerlo ha sido difícil para las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con el estudio *“Desarrollando las PYMES que el país requiere”* del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO, 2009), el 64% del financiamiento de las nuevas PYMES proviene del ahorro familiar mientras que el 1% es obtenido de la banca privada. Para las PYMES establecidas la solución es recurrir a sus proveedores.

No obstante es posible disminuir los riesgos, al utilizar los programas brindados por la Banca de Desarrollo, donde instituciones como NAFIN y BANCOMEXT funcionan como intermediarios entre las empresas y la banca comercial; brindándoles productos de acuerdo a sus necesidades de fondeo, de manera fácil y accesible; sobre todo cuando se trata de créditos a largo plazo.

Dado lo anterior la investigación titulada *“Tipos de capitalización para PYMES en México”* tiene como objetivo general, mostrar los efectos de la capitalización de PYMES con apoyo de la Banca de Desarrollo sobre las tasas de interés de créditos bancarios. Particularmente los objetivos son: presentar la visión teórica del financiamiento empresarial, identificar las características de las PYMES mexicanas, definir la estructura del financiera de las PYMES y describir la labor

de la Banca de Desarrollo en el sector de las pequeñas y medianas empresas del país. Además, se verificara la siguiente hipótesis: *“Las PYMES pueden obtener un crédito comercial utilizando a la Banca de Desarrollo para capitalizarse, siempre y cuando las tasas de interés de los préstamos se reduzcan”*.

La investigación se divide en cuatro partes, la primera, dedicada al planteamiento teórico del financiamiento empresarial, allí se explora el aporte de J.M. Keynes y su concepto de inversión, el teorema MM sobre la estructura del capital; además se exponen diversas teorías de otros autores sobre el financiamiento y el papel que juega la información asimétrica en el crédito bancario.

El capítulo dos mostrará de manera general el panorama de las PYMES, iniciando con el concepto de PYME, desde sus antecedentes, pasando por su estructura, características, fundamentación legal hasta los tipos de líderes o dueños de este tipo de negocios. También se analizará su importancia a nivel nacional.

Dentro del capítulo tres se avanza hacia la situación de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en México. Para dar más profundidad al tema se enuncian distintas formas de financiamiento a las cuales una empresa puede recurrir para la obtención de capital.

Finalmente en el capítulo cuatro se describe la labor de la Banca de Desarrollo y sus principales instituciones encargadas de apoyar e impulsar financieramente el sector de las pequeñas y medianas empresas del país. Por otro parte, se analizará la relación entre las tasas de interés bancarias y el financiamiento de la banca de desarrollo. En último lugar, se hará un pronóstico para el año 2017, para conocer las tasas de interés bancarias mensuales futuras dadas a las PYMES participantes de los distintos programas de la Banca de Desarrollo.

Capítulo I. Revisión teórica

El presente capítulo se centra en la revisión de algunas teorías y conceptos sobre la importancia de la estructura financiera de la empresa, la tasa de interés, el otorgamiento de crédito por parte del sistema bancario y por supuesto el financiamiento. La finalidad, dar un precedente o explicación teórica a la situación que las PYMES enfrentan, en relación al proceso de la adquisición de financiamiento y los costos del mismo.

1.1 Teoría de la estructura del capital

La estructura de capital, llamada también estructura financiera óptima o razón de endeudamiento óptima (Casanovas & Bertrán, 2013), es un punto focal para el empresario, quien busca optimizar sus recursos, aumentar su beneficio, al igual que su eficiencia y en general aumentar el valor de la misma.

Encontrar una relación eficiente entre las fuentes de financiamiento, con la cual se equilibren los costos y los riesgos, siempre ha sido un tema muy importante. Los primeros enfoques en afrontar el tema fueron: la tesis del resultado neto y la tesis del resultado de explotación.

1.1.1 Tesis del resultado neto

El criterio enunciado en el resultado neto menciona la existencia de la relación entre la estructura financiera y el valor de la empresa (Casanovas & Bertrán, 2013). El valor del mercado de la empresa depende de su nivel de endeudamiento, la hipótesis principal considera constantes tanto el valor del costo de los recursos propios, como el costo del endeudamiento, por tanto, son independientes de la estructura financiera.

Además considera que para los accionistas y acreedores el nivel de riesgo de flujos de caja futuros, es independiente de la estructura financiera. Si el costo del capital propio es mayor al costo del endeudamiento, y ambos son constantes, el sustituir fondos propios por recursos de un financiamiento externo, disminuirá el costo medio y aumentará el valor de la empresa. Luego entonces se podría afirmar que la estructura financiera óptima de la empresa es a través del endeudamiento. Sin embargo, en la

práctica este criterio no es viable, puesto que cualquier empresa legalmente constituida necesita comprobar que cuenta con un volumen mínimo de fondos propios. Además, los acreedores o posibles inversionistas no concederían créditos a una empresa sin patrimonio.

1.1.2 Tesis del resultado de explotación

Este criterio se opone al anterior, mencionando que la estructura financiera no tiene una relación con el valor de la empresa, dicho valor depende de la rentabilidad de las inversiones y de su estructura económica (Casanovas & Bertrán, 2013).

La idea central es: sí aumenta el nivel de endeudamiento, la solvencia de la empresa disminuye porque el costo de la financiación propia tiene una relación directa con el nivel de endeudamiento; por consiguiente los accionistas exigen una mayor rentabilidad de sus inversiones a la empresa y de igual manera el empresario tendrá la preferencia por la financiación propia ya que si el grado de endeudamiento aumenta el riesgo financiero también lo hará.

1.2 Modelo de Modigliani - Miller

Los economistas Franco Modigliani y Merton Miller, en 1958, juntos incursionan en la economía financiera de la empresa, desarrollando el teorema MM (Casanovas & Bertrán, 2013). Este analizaba la relación entre la estructura de capital y el valor de mercado de la empresa, bajo los siguientes supuestos:

- 1 Existencia de un mercado de capitales perfecto.
- 2 La información disponible en el mercado es la misma para todos los participantes.
- 3 No existen costos de transacción.
- 4 Los inversores actúan racionalmente.
- 5 Las empresas se clasifican de acuerdo a su exposición al riesgo económico.
- 6 El costo de la financiación es independiente del riesgo financiero de la empresa.
- 7 El costo de la financiación es constante.
- 8 No hay existencia de impuestos

Con el teorema MM se argumenta en primer lugar que el riesgo total, esto es el riesgo financiero más el riesgo operativo¹, para todos los poseedores de valores de la empresa, no se ve alterado por los cambios en la estructura de capital. En consecuencia el valor de la empresa, es el mismo indiferentemente de la combinación de financiamiento y por lo tanto su nivel de endeudamiento. El valor de mercado puede financiarse de la siguiente manera:

$$VE = \frac{E(B)}{K_c}$$

Donde:

VE: Valor de mercado de la empresa

E (B): Beneficio esperado

K_c: Costo medio de capital

El segundo argumento, dice que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa, aumenta proporcionalmente a la tasa de endeudamiento a valores de mercado.

$$k_e = k_c + (k_c - k_d) \frac{D}{PN}$$

Donde:

K_e: Costo de la financiación propia

K_c: Costo medio de capital

K_d: Costo del endeudamiento

D: Volumen de deuda

PN: patrimonio neto

¹ Riesgo financiero y riesgo operativo: el primero está relacionado con la probabilidad de insolvencia de la empresa cuando esta tiene un cierto nivel de endeudamiento, mientras en el segundo se relaciona con la estructura económica de la empresa (activos, ventas, utilidades). Pueden medirse con el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero respectivamente. Véase en (La financiación de la empresa, 2013, págs. 209, 211)

Además sostiene que el costo medio ponderado de capital WACC por sus siglas en inglés, permanece constante debido al mayor riesgo que corre el inversionista al momento de reclamar su remuneración, haciendo el patrimonio más costoso, lo suficiente para mantener el WACC constante.

$$WACC = K_e \frac{RP}{RT} + \frac{k_d(1-T)D}{RT}$$

Donde:

WACC: Weighted Average Cost of Capital

K_e : Costo de la financiación propia

K_d : Costo del endeudamiento

RP: Recursos propios

T: Impuestos

D: endeudamiento

RT: Recursos totales (D+RP)

En resumen, el modelo llegó a dos conclusiones básicas, la primera muestra que el valor de mercado y el nivel de mercado son independientes y que el rendimiento de las acciones es una función lineal de su nivel de endeudamiento.

Debido a que los supuestos simplificaban demasiado el modelo y lo hacían posible solamente teóricamente, en 1963 añaden al modelo el efecto de los impuestos, uno de las principales imperfecciones del mercado. Con lo cual concluyen que el valor de mercado de la empresa se calcula sobre los beneficios netos, por lo tanto al ser los gastos financieros deducibles de impuestos, el valor de la empresa endeudada será mayor que el de la empresa sin deuda.

1.3 La inversión

La teoría económica ha explicado de diferentes formas la función del dinero; aplicado a la empresa. Es bien sabido que la empresa requiere dinero para realizar y continuar con sus operaciones, De acuerdo a la teoría Keynesiana este debe considerarse como unidad de cambio, medida de cuenta y reserva de valor. Otra consideración muestra al

dinero como el activo más líquido en el cual las personas deciden tener parte de su riqueza (Miller, 1992), o aplicado al tema, para el empresario es necesario tener cierta liquidez para afrontar sus necesidades a largo plazo.

Siguiendo con los postulados de Keynes escritos en su *“Teoría general de la ocupación el interés y el dinero”* de 1936, (Keynes, 2003); para obtener un máximo de ganancias presentes y futuras, el empresario fija el nivel de producción, en consecuencia el ingreso, es el excedente obtenido de su producción terminada y vendida durante un determinado período sobre su costo primo², parte de dicho ingreso está dirigido a los gastos de consumo, es decir, el valor de los artículos vendidos, que también podemos llamar costos fijos y variables.

El residuo o excedente es la inversión, ya que se presenta la igualdad Ahorro= Inversión como una consecuencia de la conducta tanto de los consumidores individuales, como la de los empresarios individuales, de ahí que ambas cantidades sean iguales, porque cada una de ellas es igual al excedente del ingreso sobre el consumo. La inversión, definida por Keynes es:

“En sentido vulgar es corriente referirla a la compra de un activo, viejo o nuevo, por un individuo o por una sociedad. De vez en cuando el término podría restringirse a la compra de un valor en la bolsa; pero igual hablamos de invertir, por ejemplo en una casa o una máquina, [...] las nuevas inversiones, significan la compra, con los ingresos, de un bien de capital de cualquier clase” (Keynes, 2003, pág. 97).

Para las PYMES la compra de bienes de capital es un tanto difícil, ya que por su tamaño, su ingreso no genera suficiente excedente para adquirirlos, sin embargo, el empresario, a priori, sabe que si tuviera los bienes capital, su producción podría multiplicarse, aumentaría su ingreso y por lo tanto el excedente destinado a la inversión; es en este preciso momento, cuando el empresario decide buscar otra forma de financiamiento a parte de la propia.

² El costo de factores más su costo de uso, de manera simplificada se refiere a la suma de la materia prima y la mano de obra directa utilizada en la producción de un bien.

1.4 El Financiamiento

La existencia de distintas fuentes de financiamiento ayuda a las empresas a diversificar su forma de fondeo, es decir, su forma de acumular capital. Para una PYME utilizar recursos propios es el mejor opción, principalmente cuando no tiene mucho tiempo en el mercado, puesto que no genera costos, al ir desarrollándose necesita ayuda externa. La teoría de la jerarquía o *pecking order* desarrollada por Donalson en 1961, afirma lo anterior

“Las empresas, en primera instancia se financian mediante recursos propios como beneficios retenidos y aportaciones de los propietarios, en caso de requerir fondos extras, recurrirán a préstamos bancarios y en último lugar a emisión de acciones; el origen de esta preferencia podría ser el costo del financiamiento”. (Marín Hernández, 2009, pág. 219)

Sin embargo, debido a que las PYMES tienen poco acceso al mercado de capitales³, entre otras causas por la ignorancia acerca de su funcionamiento y su falta de gestión interna, los empresarios recurren al sector bancario. Así mismo, regresando a la función del dinero; los prestamistas/bancos mantienen el dinero, por motivos de precaución o especulativos, “*como reserva de valor para prestarlo a una determinada tasa de interés o invertir en una actividad que brinde cierto beneficio*” (Hicks, 1989).

A lo anterior Keynes expresa lo siguiente:

Los bancos, mantienen una posición clave en la transición de una menor a una mayor escala de actividad. Si ellos se rehúsan a relajar el mercado de crédito a corto plazo, o el mercado de nuevas emisiones, según sea el caso, pueden inhibir la mejoría, sin importar qué tan austera se propusiera ser la gente con su ingreso futuro. Citado en (Lopez Reyes, 2015, pág. 22).

Los bancos suelen relajar el mercado de crédito, cuando los prestatarios representan un nivel de riesgo bajo; esto se explica con La Teoría de Racionamiento de Crédito de Stiglitz y Weiss, la cual señala:

³ En México otra restricción es el tamaño y el relativamente poco desarrollo del mercado de capitales, puesto que en él participan actualmente entre 130 y 140 empresas. Véase en <https://www.bmv.com.mx/>

“Los bancos podrían no aumentar la tasa de interés que cobran incluso enfrentando un exceso de demanda de fondos, ya que hacerlo podría reducir su tasa de rendimiento esperada debido a que la probabilidad de incumplimiento aumentaría” (Stiglitz & Weiss, 1992, pág. 162).

Es decir, existe una relación inversa entre la tasa de interés que se cobra y el rendimiento esperado por el banco; por lo tanto las tasas de interés son afectadas por dos aspectos:

1. **El efecto de selección adversa.** Las altas tasas de interés reducen la proporción de prestatarios con aversión al riesgo.
2. **El efecto de incentivo.** Las altas tasas de interés inducen a los prestatarios a utilizar técnicas de mayor riesgo.

El primero, efecto de selección adversa, se refiere a la capacidad que tienen los prestatarios de pagar el préstamo. Sin embargo como el banco no puede saber fácilmente quien es un buen cliente y quien no, utiliza diversos mecanismos para identificar al mejor prestatario; uno de ellos es la tasa de interés; el banco asume que a una tasa de interés muy alta sólo prestatarios demasiado riesgosos la aceptarían.

Con el segundo efecto, el banco busca proteger sus intereses, conduciendo al prestatario a aceptar riesgos mediante cláusulas dentro del contrato y así poder controlar sus acciones. No obstante, pedir alguna garantía no reduce el racionamiento de crédito, por el contrario aumentarlas haría a los prestatarios estar menos dispuestos a aceptar los términos del crédito e incluso puede llegar a no tomar en cuenta a buenos clientes con pocos bienes para dejarlos como garantía.

Queda claro que parte del escaso acceso al financiamiento para los pequeños y medianos empresarios, es por las políticas del sistema bancario. No se puede dejar atrás el hecho de que este tipo de empresas no cuenta con una gestión financiera apropiada, la cual brinde información real y precisa de su funcionamiento.

En consecuencia, la asimetría de la información en la relación banco-empresa genera costos de agencia (Castaño Duque, 1995): costos de supervisión, o de control por parte

del banco, costes de aval o fianza, que corresponden a la garantía de fidelidad de la empresa, y por ultimo costos asociados a la pérdida residual del banco. En otras palabras, el banco decide poner en práctica los efectos antes mencionados (altas tasas de interés) para protegerse del riesgo de insolvencia por parte de la empresa.

El financiamiento a partir del crédito bancario como tal, no representa una forma accesible para las PYMES mexicanas, quienes o no tienen bienes para cumplir con los requerimientos de garantía o no cuentan un historial crediticio que los avale como buenos clientes. Además ellas buscan costos bajos de fondeo; como se expondrá más adelante, en el mercado de estas empresas existe una preferencia por el crédito de proveedores.

Capítulo II. Panorama general de las PYMES en México

2.1 Concepto de PYME

Para conocer mejor el concepto que define a las pequeñas y medianas empresas empezaremos por un término más simple, el de empresa; sin importar su tamaño clasificación u origen, esta puede definirse como:

“Una unidad económica de producción y decisión que mediante la organización y coordinación de una serie de factores capital y trabajo persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos y prestando servicios en el mercado” (Flores Jiménez, 2012).

Las pequeñas y medianas empresas comparten características de la definición anterior, sin embargo debido a su tamaño su requerimiento de factores es menor que los de una empresa de mayor tamaño. Diferentes factores pueden incluirse para definir una PYME, los cuales pueden ser cualitativos y cuantitativos. A continuación se muestran algunas de estas características comunes:

- 1 **Poca o ninguna especialización en la administración:** en ocasiones estas empresas cuentan con solamente una persona al mando y algunos subordinados, quienes pueden ser familiares que en muchos de los casos no tienen la capacitación suficiente para llevar a cabo sus funciones.
- 2 **Falta de acceso de capital:** un problema derivado de la ignorancia del empresario de que existen fuentes de financiamiento y la forma en la que funcionan; otra es la falta de conocimiento acerca de cómo exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes de financiamiento
- 3 **Contacto personal entre el director y los subordinados:** el contacto directo facilita la comunicación.
- 4 **Posición poco dominante en el mercado:** por su tamaño estas empresas se limitan a trabajar en un mercado reducido o local.

- 5 **Íntima relación con la comunidad local:** la pequeña y mediana empresa obtiene sus recursos (materia prima, mano de obra, personal administrativo, equipo etcétera) de la comunidad donde opera.

Si existiera una definición globalmente aceptada dichas empresas estarían definidas como un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores cuya facturación es moderada.

2.2 Clasificación de las PYMES

Una vez expresada la definición de PYME, surgen otras preguntas que necesitan ser contestadas: ¿A cuánto equivale ese número reducido de trabajadores?, ¿de cuánto es la facturación para poder consideradas como PYMES? cada país tiene diferentes concepciones de estos términos.

En la Unión Europea considerar que una empresa de tamaño pequeño debe contar hasta con 50 empleados una mediana hasta con 250, con una facturación de 10 millones y 50 millones respectivamente. La *Small Business Administrations* de Estados Unidos contempla hasta 250 empleados para la pequeña empresa y de 250 a 500 para la de tamaño mediano (Henriquez Amestoy, 2009). En Colombia la pequeña empresa tiene un personal entre 11 y 50, mientras que la mediana tiene entre 51 y 200 trabajadores. (Alcaldía de Bogotá, 2000). Para conocer otras clasificaciones consultar el anexo 1.

En México la Secretaría de Economía en común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP publicó el acuerdo por el que se constituye la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional. (Secretaría de Gobernación, 2009). Las empresas se clasifican de acuerdo al número de trabajadores y las ventas anuales, para evitar la discriminación de empresas intensivas en mano de obra o con ventas significativamente altas; como las empresas gacela que son pequeñas y medianas empresas con capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado. (Secretaría de Economía, 2008).

Tabla 1. Estratificación de las PYMES en México

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Fuente: Secretaría de Gobernación, 2009

Para determinar el tamaño de la empresa se debe obtener un puntaje igual o menor al tope máximo combinado de la categoría correspondiente según la siguiente fórmula:

$$Puntaje = (Número\ de\ trabajadores) * 10\% + (Monto\ de\ Ventas\ Anuales) * 90\%$$

Es decir que una empresa del sector servicios con 40 trabajadores y unas ventas anuales de 200 millones de pesos, tendrá un puntaje de 184 por lo tanto está clasificada como una empresa mediana dado que su puntaje es menor a los 235 puntos del tope máximo combinado.

2.2.1 PYMES familiares

Las empresas familiares juegan un papel importante, porque muchas empresas han surgido de este ámbito, han ido creciendo, y mejorando hasta formar pequeñas, medianas o grandes empresas. Algunas definiciones de la empresa familiar son:

“Es aquella en la cual, los dueños y los que la operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias. [...] el núcleo familiar controla la mayoría del capital”. (Rodríguez Valencia, 2009, pág. 54)

En otra definición, la considera como:

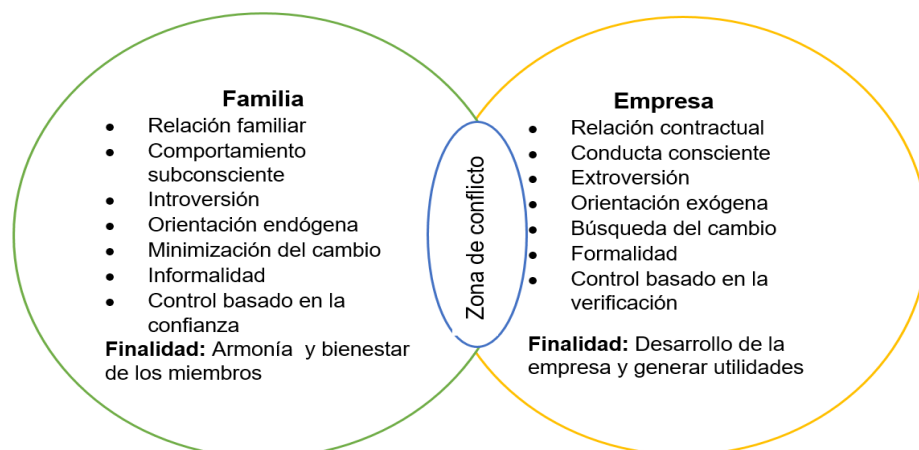
“Aquella con 250 empleados cuyo capital mayoritario pertenece a una familia o varias familias emparentadas, por lo menos dos familiares trabajan en ella y se tiene la intención de transferirla a las próximas generaciones”. (Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011, pág. 358).

Administradas por familias, amigos o parientes; las pequeñas y medianas empresas familiares son dos sistemas en uno mismo con bases y objetivos diferentes. Por un lado, la familia basada en la confianza, cimentada en emociones, busca el bienestar de los suyos; por el otro, la empresa con una base laboral que necesita una estructura formal para generar ganancias.

A cualquier situación que se enfrenten, ambos sistemas intentarán tomar las riendas para cumplir con sus objetivos. Las decisiones tomadas crearán tensión entre familia y empresa, estableciendo zonas de conflicto, difíciles de resolver; si el dirigente da prioridad a un sistema afectará al otro y viceversa, a largo plazo uno terminará por sucumbir ante el más favorecido.

Por ejemplo, si algún miembro utiliza los activos de la PYME para adquirir bienes para beneficio propio, puede afectar el desempeño de la empresa y hacerla fracasar; por el contrario, si el dirigente obliga a su familia a trabajar en la empresa sin alguna remuneración ellos perderán la motivación y al cabo de un tiempo tomarán la decisión de no ser parte de la organización, rompiendo los lazos con sus parientes o amigos.

Figura 1: Interacción entre familia y empresa



Fuente: Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011

Dentro de los problemas comunes en la zona de conflicto se encuentran, la creación de un puesto dentro de la empresa y el salario que debe otorgarse a los miembros de la familia. Siguiendo el criterio familiar se debe dar prioridad a los miembros de la familia, puesto que cada uno de ellos tiene el derecho trabajar en la empresa, puesto que ayudará con su desarrollo personal, profesional y podrá tener un salario de acuerdo a sus necesidades. Con el criterio empresarial, las vacantes existentes dentro de la empresa deben estar ocupadas por personas con habilidades y aptitudes que ayuden a maximizar el desarrollo de la compañía, tendrán un salario correspondiente a su jerarquía responsabilidades y desempeño.

Pero si se logra un balance entre los dos sistemas la zona de conflicto se puede convertir en una zona de sinergia. Para ejemplificar, se pueden tomar los conflictos anteriores. En una zona de sinergia, una vacante en la empresa familiar la puede ocupar un familiar que tenga conocimiento en el puesto, porque previamente se preparó para después incorporarse al negocio familiar.

Los retos de la empresa familiar

La empresa familiar, como se mencionó anteriormente, presenta retos que por su estructura organizativa son únicos (Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011). Entre ellos se pueden mencionar los siguientes:

1) Separar la relación familiar de la de negocios.

- Nepotismo. Contratar o conservar trabajadores no calificados e incluso la creación de vacantes por el simple hecho de ser familiares
- Paternalismo. La sobreprotección del dirigente hacia sus subordinados y/o colaboradores impide que ellos adquieran responsabilidades, tomen decisiones y tengan la iniciativa de dar nuevas ideas

2) Mantener las relaciones sanas en la segunda y subsiguientes generaciones. Las funciones de cada miembro deben ser claras. Debe existir un alto nivel de

comunicación para que los roles familiares y empresariales no se confundan y nazcan rivalidades

3) Aceptar o ingresar capitales externos: el comportamiento familiar de orientación endógena provoca en ocasiones la resistencia al cambio y la aversión a tomar riesgos. Además aceptar capital externo implica una nueva repartición accionaria

4) Profesionalización. Sobre todo las empresas familiares de primera generación o nueva creación se administran sin contar con procesos formales, sujetos a normas y regulaciones, especialmente en áreas de salud, seguridad y las referentes a las disposiciones laborales.

En este tema como en la aceptación de capitales externos las empresas familiares van mejorando poco a poco. De acuerdo a la encuesta a empresas familiares en México de la agencia PWC de consultoría de negocios (PWC México, 2014) plantea que el 64% del consejo administrativo de las empresas encuestadas, está conformado por no familiares. El 37% de las acciones reside en personas externas y a futuro, el 18% planea ofrecer acciones a personas fuera del círculo familiar.

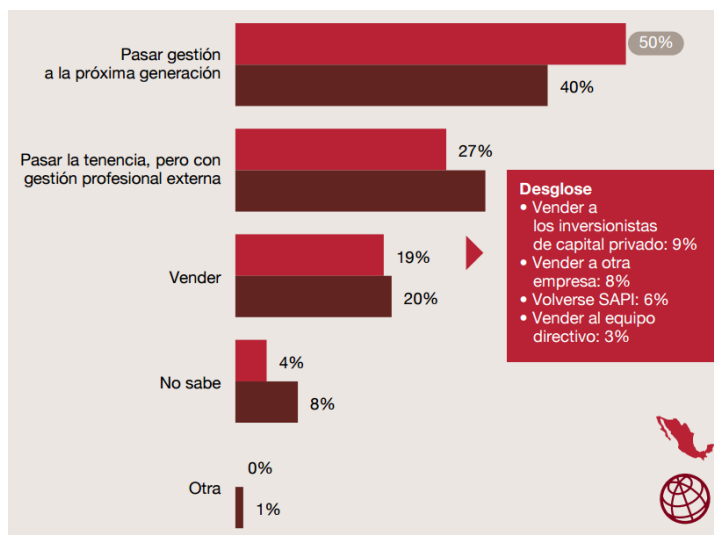
Figura 2. Profesionalización en la práctica de las PYMES



Fuente: PWC México, 2014

5) La sucesión. Más del 50% de las Empresas Familiares en México son administradas por la 1° y 2° generación, el 24% por la 3°, mientras que sólo el 4% la administran integrantes de la familia de la cuarta generación. (PWC México, 2012).

Figura 3. Sucesión de la empresa familiar.



Fuente: PWC México, 2014

Se estima que el 50% de las empresas familiares mexicanas pasen la gestión a la siguiente generación. Mientras el 19% planea venderla. Sin embargo, tan solo el 16% tiene un plan de sucesión formal que cumple los requisitos legales para preservar la identidad de la empresa. (PWC México, 2014)

El más capacitado de los miembros, es quien debería asumir el liderazgo de la empresa. Siempre y cuando la sucesión de los bienes familiares sea vista con antelación y aprobada por los accionistas.

Ventajas de la empresa familiar

Como se ha expresado manejar un negocio familiar tiene sus dificultades, a pesar de eso existen ventajas de las cuales pueden sacar provecho y convertirse en negocios lucrativos (Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011).

1) Compromiso. La implicación de los miembros de la familia crea lazos, y compromiso que puede llegar a convertirse en lealtad hacia la empresa

2) Conocimiento e innovación. Su inexperiencia las lleva a crear formas particulares de hacer las cosas, que en ocasiones resultan ser más ágiles que los procesos convencionales.

3) Flexibilidad en tiempo y dinero. Ofrecen mayor rapidez a la hora de tomar decisiones. Por su tamaño los costos de agencia y transacción son menores. Esta flexibilidad les ayuda a resistir mejor las crisis económicas.

4) Visión a largo plazo. La empresa es considerada como un patrimonio para las siguientes generaciones por tanto son mejores al hacer planes a largo plazo, aunque estos no sean planes formales.

5) Fidelidad. Las empresas familiares se enfocan en buscar la fidelidad del cliente. La cultura familiar proyecta una estructura confiable que con el tiempo les ayuda a crear una buena reputación y la lealtad de los clientes hacia la marca.

6) Fuente importante de emprendedores. Para la familia la oportunidad de adquirir experiencia laboral, los convierte en potenciales emprendedores y la organización funge como semillero de nuevos empresarios.

2.3 Tipos de dirigentes de PYMES

Caracterizar y clasificar tipos de emprendedores es igual de necesario que clasificar los tipos de empresas porque les brinda la oportunidad de ubicarse en una categoría que entiende su lógica de administración, existe una gran variedad de tipologías sobre los emprendedores o dirigentes de PYMES, que tal vez no logran englobar la personalidad de todos ellos, pero si pueden clasificarlos de acuerdo a su comportamiento

Uno de los primeros en formar tipologías de empresarios fue Norman Raymond Smith en 1967, un profesor de Marketing de la Universidad de Oregón, Estados Unidos; él los clasificaba en dos tipos: el artesano, quien de su oficio lanzaba su negocio y el emprendedor de negocios, quien buscaba oportunidades de negocio. (Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011)

Así como Smith otros autores comenzaron a mostrar interés sobre las tipologías de emprendedores de pymes. Para 1970 Collins y Moore definieron dos tipos dirigentes: el emprendedor administrativo que evolucionaba con la organización el emprendedor autónomo quién creaba su propia empresa.

En 1974, Laufer consideró las tipologías de Smith particularmente, el emprendedor artesano, para establecer otros tres tipos de emprendedores: el innovador, el orientado al crecimiento y el orientado hacia la eficacia. Los siguientes años otros autores comenzaron a definir sus propias tipologías de dirigentes de pymes según su orientación, sus aspiraciones y sus estilos sociales.

Tabla 2. Tipologías de emprendedores de PYMES

Autor (es)	Año	Tipología
Smith	1967	<ul style="list-style-type: none"> • Artesano • Emprendedor de negocios
Collins y Moore	1970	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedor administrativo • Emprendedor autónomo
Laufer	1974	<ul style="list-style-type: none"> • El gerente o innovador • Emprendedor orientado al crecimiento • Emprendedor orientado hacia la eficacia • Emprendedor artesano
Julien y Marchesnay	1987, 1996	Dirigentes de pymes según su orientación: <ul style="list-style-type: none"> • PIC (perennidad independencia crecimiento) • CAP (crecimiento fuerte autonomía perennidad escasa)
Lafuente y Salas (España)	1989	Emprendedores según sus aspiraciones: <ul style="list-style-type: none"> • Artesanos • Emprendedor orientado hacia el riesgo • Emprendedor orientado hacia la familia • Gerente
Duchéneaut (Francia)	1999	Emprendedores según estilos sociales. <ul style="list-style-type: none"> • Rebelde • Maduro • Iniciado • Principiante

Fuente: (Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011)

Los matices que mostraban las definiciones de dirigentes o emprendedores empresas, llevaron a la conclusión de formar dos tipos de pymes la clásica y la cometa las cuales incluyen las características de los emprendedores de la tabla 2, determinadas por los autores anteriores. (Anexo 2)

Todos los tipos de emprendedores antes mencionados, se relacionan con las diferentes características que una persona puede tener; aun así no existe una tipología lo suficientemente completa, sin embargo utilizando la metodología de los sistemas flexibles de Checkland, Louis Jacques Fillion (2011) comparó los sistemas de valores y las formas de pensar de los propietarios de pequeñas y medianas empresas, poniendo atención en los objetivos relacionados con la creación y bases de su empresa. De esta manera creo seis tipos de dirigentes de PYMES.

1. El leñador,
2. La mariposa,
3. El libertino,
4. El aficionado,
5. El converso y
6. El misionero

El leñador

Es el tipo más común entre los dirigentes de PYMES. Es ambicioso y valora mucho su tiempo; cuando trabaja para terceros, trabaja bien, rápido y más que el resto. Le gusta rodearse de personas que aprecian el arduo trabajo. Sus productos son de alta calidad. Su cultura organizativa se centra en la producción. Si un leñador tiene éxito puede convertirse en misionero.

La mariposa.

Su interés está en el cambio continuo, debe estar en constante movimiento de lo contrario se aburrirá y buscara nuevos retos. Su personalidad sociable, la hace conocer muchas personas quienes le presentan diversas oportunidades de negocio. Por ejemplo, crea empresas para venderlas enseguida o adquiere empresas en dificultades, mejora su funcionamiento, reduce sus costos, en fin, les hace cambios para poder venderlas y obtener una buena ganancia.

Su cultura organizativa se centra en la rapidez, por tanto tiene dificultades para profundizar, lo cual no es malo ya que si decide concentrarse en un solo proyecto corre el riesgo de convertirse en libertino.

El libertino.

El libertino tiene una cultura organizativa basada en la diversión y en las actividades de ocio que pueda realizar, ya que la empresa es vista como un medio para obtener ingresos. Su falta de entrega a menudo es porque procede de un nivel social acomodado y además el control de la empresa le fue entregado en una sucesión generacional. Tienden a realizar actividades sociales o políticas.

El aficionado

Por motivos de seguridad, el aficionado tiene un trabajo oficial y su negocio lo administra en su tiempo libre como un pasatiempo, principalmente porque del trabajo formal consigue los fondos necesarios para la empresa. Le cuesta tomar decisiones estratégicas, porque no está acostumbrado a hacerlas, en su trabajo realiza solo decisiones operativas. Por mucho tiempo se ocupara de administrar el negocio en su totalidad, aunque ya haya contratado personal. Los aficionados pueden convertirse en leñadores o conversos con tendencias de libertinos.

El converso.

Toda su vida gira alrededor del descubrimiento de su negocio, cree tener cualidades que deben ponerse al servicio de su proyecto para mantenerlo a la vanguardia; la carga emocional sobre la empresa que adquiere o funda está íntimamente relacionada con su realización personal, por lo que divide el mundo en aquellos que lo apoyan y quienes no, sobrevalorando a quienes actúan como él y desconfiando de los demás. Los conversos tienden a convertirse en misioneros.

El misionero.

Cuando un misionero inicia o compra una empresa imprime toda su pasión para hacerla funcionar, está convencido de que será un gran aporte para su comunidad. El misionero

organiza rápidamente la empresa de forma que pueda funcionar delegando responsabilidades; confía en sus empleados, le interesa que se realicen plenamente, que estén contentos, los motiva para que ellos le correspondan haciendo competitiva la empresa; sin embargo esto no es lo más importante si no formar un equipo, una familia con valores semejantes a la suya. Su cultura organizativa está caracterizada por la realización de proyectos, el avance los intercambios y la capacitación. Los misioneros tienen mayor probabilidad de expandir la empresa y convertirla en una multinacional.

Cada dirigente de empresas es distinto, pero los ejemplos anteriores sirven de referencia ante la subjetividad de las relaciones sociales, las cuales evolucionan continuamente. Quizás cada dirigente pueda constituir su propio tipo de empresario, tomando rasgos de las tipologías mencionadas a lo largo de los años, pero definitivamente delimitar el análisis de los comportamientos, ayuda a comprender mejor al dirigente y a su relación con la empresa.

2.4 Ventajas y problemáticas de las PYMES

Al hablar de PYMES nos referimos a dos tipos de empresas, las pequeñas y las medianas. Cada una con ventajas y retos un tanto diferentes los cuales se enlistan enseguida (Flores Ocomatl, 2004). Identificarlos puntualmente es de vital importancia para su desarrollo.

Ventajas de las pequeñas empresas

- Capacidad de generación de empleos. Utiliza la población económicamente activa (PEA) de la zona donde se encuentra, lo cual ayuda a mitigar la migración a zonas metropolitanas.
- Asimilación y adaptación de tecnología. Las pequeñas son más ágiles adaptando nuevas tecnologías.
- Contribuyen al desarrollo regional. Su producción es local y de consumo básico a precios competitivos. Sus actividades integran la agricultura, las agroindustrias y las industrias para aumentar la productividad de la localidad

- Flexibilidad al tamaño de mercado. Pueden aumentar o disminuir de su oferta cuando sea necesario. Ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas
- Baja ocupación de personal. El mando de la empresa está bajo una sola persona quien conoce las funciones administrativas, operativas y a los empleados, mejorando la comunicación y facilitando la resolución de los problemas que se presenten
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.

Desventajas de las pequeñas empresas.

- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas debido a la inflación y la devaluación.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- No tienen fácil acceso a fuentes de financiamiento. La falta de recursos financieros los limita.
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas, lo cual aumenta su mortalidad.
- Libre competencia limitada. Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas
- Falta de conocimiento administrativo. Su administración es empírica algunas veces negligente, es llevada a cabo los propios dueños, quienes dedican la mayoría de su tiempo al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Ventajas de las medianas empresas

- Buena organización. Les permite ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, cambiar los procesos técnicos necesarios, así como posibilidad de crecimiento para llegar a convertirse en una empresa grande

- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio.

Desventajas de las medianas empresas

- No reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción, por lo tanto los costos de operación son altos
- Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado.
- No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios, gastos de capacitación y actualización del personal
- La calidad de la producción no siempre es la mejor, en ocasiones es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen, lo cual disminuye las ventas
- Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas y su mortalidad es alta.
- Otros problemas son: debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

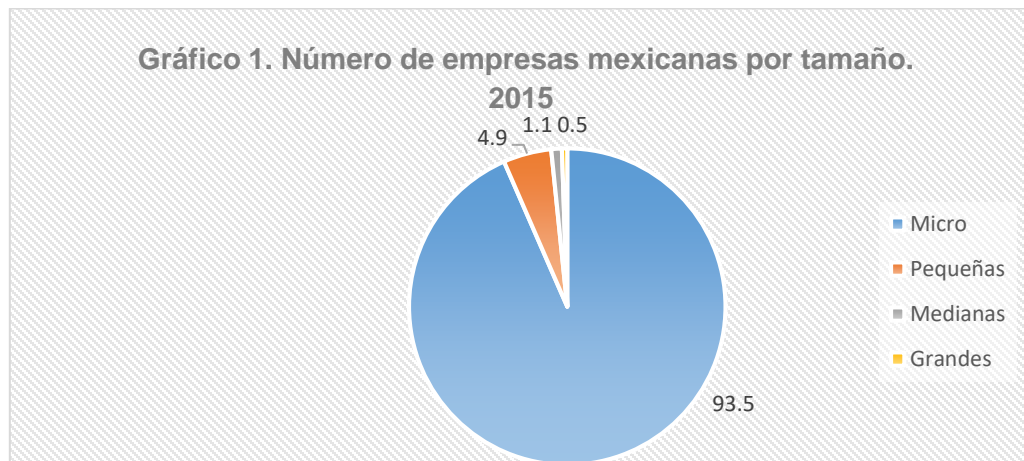
Las similitudes de ambas empresas, en cuanto a las ventajas, es que crean empleo y se adaptan a las tecnologías actuales. También comparten algunas de las desventajas, para la mediana empresa los problemas son a una escala más grande. Además ambas tienen dificultades para acceder al financiamiento, mientras pequeñas empresas tiene poco acceso, las medianas empresas luchan por encontrar el financiamiento que se ajuste a sus necesidades.

2.5 Perfil de las PYMES Mexicanas

Una vez que se aclaró el concepto de pequeña y mediana empresa, sus principales rasgos, sus ventajas y desventajas, ahora es cuando se ponen en práctica para identificarlas dentro del país; respondiendo unas simples preguntas, ¿Cuántas son?, ¿dónde se encuentran? Y ¿a qué sector pertenecen?

¿Cuántas PYMES hay en México?

El universo de empresas en el país para el año 2015, registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2015), es de 695,846, de las cuales el 93.5% son micro empresas, 4.9% son pequeñas, el 1.1% son medianas y por último 0.5% son grandes empresas (gráfico 1). Como se puede observar hay gran concentración de micro negocios en el país, la mayoría no se convierte en pequeña empresa, ni siquiera las empresas pequeñas logran transformarse en un negocio de tamaño mediano.

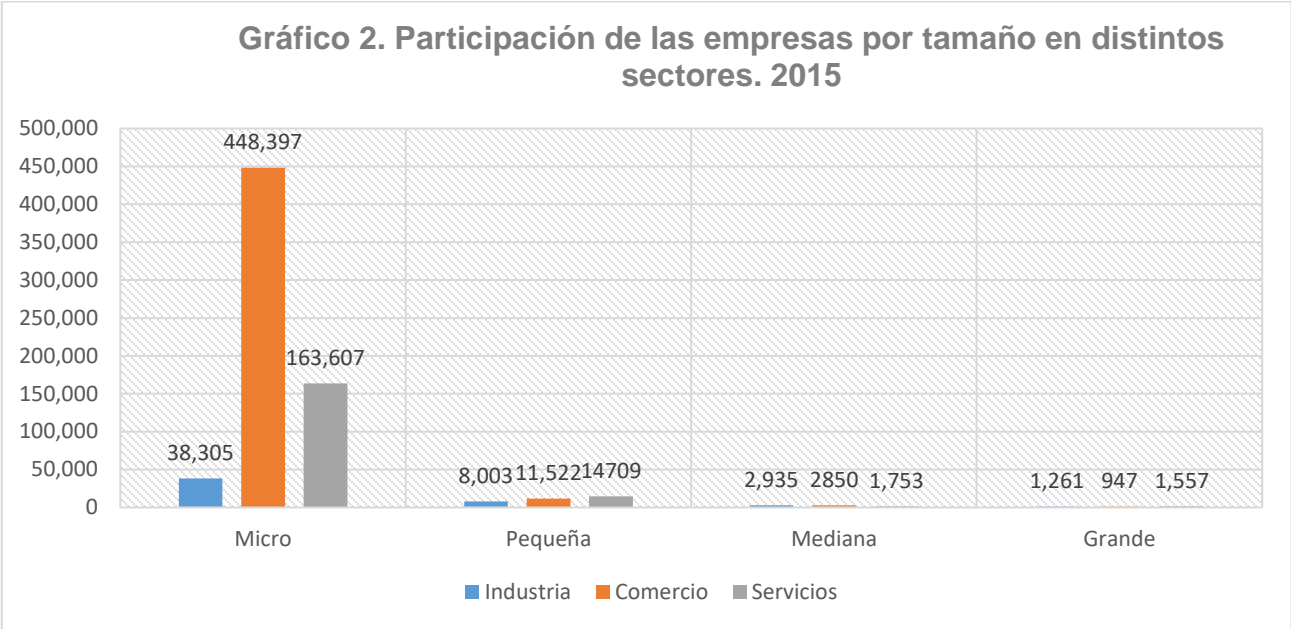


Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM 2015

¿A qué sector pertenecen?

En el gráfico 2 se observa que la mayoría de las micro empresas se encuentra en el sector comercio, la empresa pequeña tiene mayor presencia en el sector servicios, la

mediana en la industria y la grande al igual que la pequeña están más orientadas a la prestación de servicios⁴.



Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2015

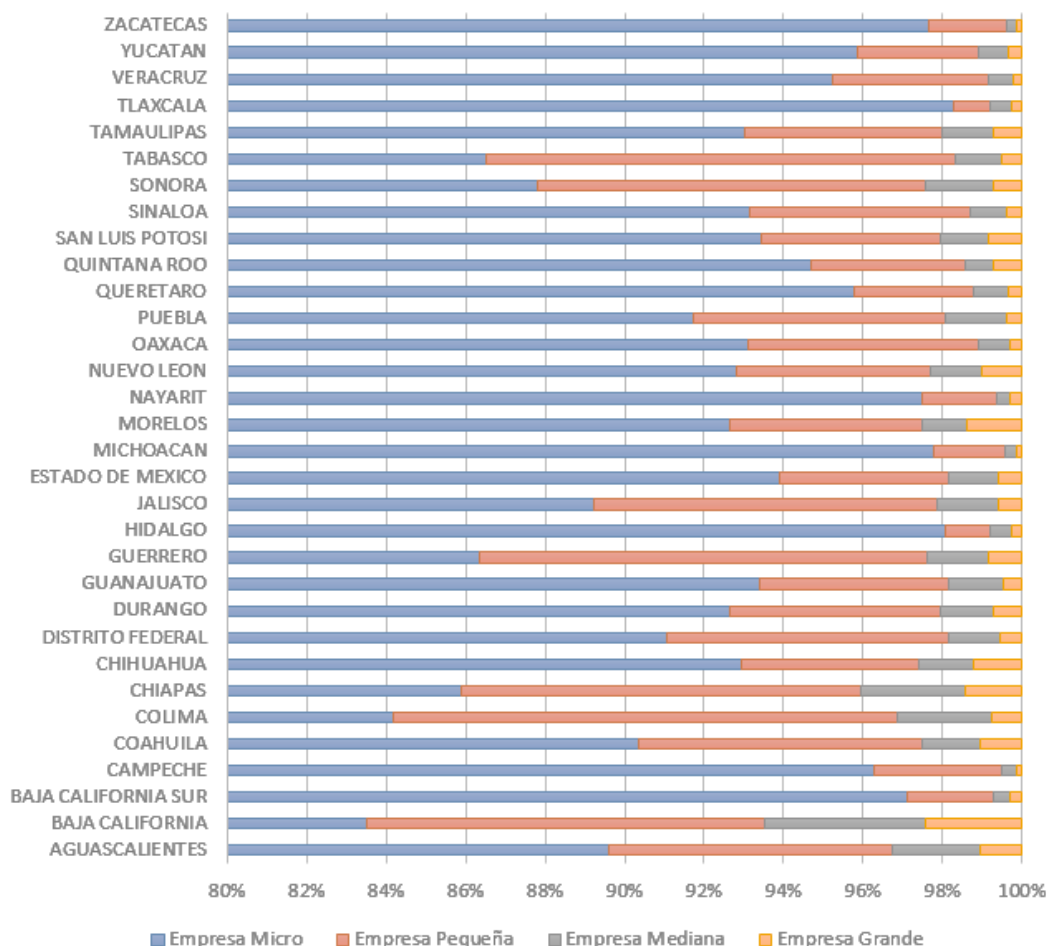
¿Dónde se encuentran?

Para conocer su localización, se graficaron los cuatro tipos de empresas por cada Estado de la república (gráfico 3). La gran mayoría de los negocios de todos los tamaños se encuentran en la Ciudad de México con 72,104 empresas micro, 5,616 pequeñas, 1,019 medianas y 454 grandes.

El segundo estado con más micro empresas es Michoacán (54,931 empresas). Jalisco tiene la segunda mayor concentración de pequeños y medianos negocios (4,734 y 853 empresas). Mientras que el segundo lugar en tener el mayor número de grandes empresas es el estado de Chihuahua con 407 empresas. Lo anterior para el año 2015.

⁴ Para conocer las PYMES existentes en los diferentes estados del país de cada sector económico consultar el anexo 3, 4 y 5.

Gráfico 3. Localización por estado y tamaño de la empresa



Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM

2.6 Normas y leyes aplicables a las PYMES

2.6.1 Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Las pequeñas y medianas empresas están reguladas, principalmente por la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos y los códigos y reglamentos que de ella derivan. Particularmente, una de las leyes que tienen gran importancia, es la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Cámara de Diputados, 2002). Los artículos más sobresalientes de esta Ley son:

Artículo 1. La ley tiene el objeto de promover el desarrollo económico nacional, fomentando la creación viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de micro, pequeñas y medianas empresas. Asimismo incrementar su participación en los mercados, con la finalidad de fomentar el empleo, el bienestar social y económico de los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

Artículo 4. Objetivos de la Ley:

I. Establecer:

- a) Las bases para la planeación y ejecución de las actividades dirigidas al desarrollo de las MIPYMES.
- b) Las bases para la participación de todos los actores y para el desarrollo de las MIPYMES;
- c) Los instrumentos para la evaluación y actualización de políticas, programas, instrumentos y actividades de fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información para el apoyo empresarial,
- d) Las bases para que la Secretaría de Economía elabore políticas de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.

II. Promover:

- a) Un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales;
- b) La creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES;
- c) El acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;
- d) Apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los Sectores;

- e) La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del Sector Público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable;
- f) Las condiciones para la creación y consolidación de las Cadenas Productivas;
- g) Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las MIPYMES;
- h) La creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo,
- i) La cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus Organizaciones Empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y Cadenas Productivas.

Artículo 7. La Secretaría diseñará, fomentará y promoverá la creación de instrumentos y mecanismos de garantía, así como de otros esquemas que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYMES, en igualdad de oportunidades para mujeres y hombres.

Artículo 23. En cada Entidad Federativa y en el Distrito Federal podrá conformar un Consejo Estatal para la Competitividad de la MIPYME, que estudiará y propondrá en el ámbito regional, estatal y municipal, medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores.

2.6.2 Reforma financiera en el contexto de las PYMES

El establecimiento de reformas tiene la finalidad de modernizar y mejorar el país, impulsar su productividad, promover una mayor inversión para generar empleos y mejorar el bienestar de las familias mexicanas. México ha tenido varios cambios en su estructura financiera.

Como muestra se tienen las reformas establecidas de 1983 a 1991; tenían como propósito la liberación financiera a través de las operaciones de mercado abierto. La innovación financiera de instrumentos de protección contra la inflación y la

incertidumbre cambiaria. Fortalecimiento de los intermediarios financieros, la privatización de la banca comercial y el financiamiento del déficit gubernamental mediante la colocación de títulos de deuda no inflacionarios en los mercados de crédito. (Aspe Armella, 1993)

Para las PYMES, las reformas aplicadas en ese periodo, desencadenaron la asistencia de la banca de desarrollo, para crear una cultura para el crédito formal. El reto a enfrentar en ese momento, era otorgar el mayor número de créditos posibles a empresas de cualquier sector productivo, sin sacrificar la calidad de los mismos.

La banca de desarrollo operando como “banco de segundo piso⁵”, implantó un programa de dos fases para brindar crédito a las PYMES sin acceso al sistema bancario comercial. La primera fase estaba diseñada a atender a dichas empresas, a través de instituciones no gubernamentales⁶ creadas por empresarios distinguidos y fideicomisos locales. Las empresas pequeñas tenían los siguientes programas:

- Tarjetas de crédito de negocios pequeños
- Acuerdos crediticios con empresas comerciales más grandes
- Uso de intermediarios financieros ya establecidos

La segunda etapa, NAFIN descuenta todos los préstamos de bancos comerciales a pequeñas empresas dentro del programa de tarjeta empresarial. Utilizando un método de puntaje NAFIN y la institución de crédito deciden si la empresa puede entrar al programa. El pequeño empresario añadido al programa recibe una tarjeta de crédito, como identificación ante la entidad bancaria para recibir financiamiento en tan solo 24 horas, sin papeleo; con un costo de CETES más seis puntos, de cantidades desde los 30 millones a 750 millones de pesos para capital de trabajo y capital fijo. (Ibídem p.90)

⁵ La esencia del segundo piso en un banco de desarrollo está en que sus recursos de crédito no son desembolsados directamente a los empresarios, sino que se apoya en las entidades financieras para el desembolso de estos recursos. Cuando un empresario solicita un crédito a una entidad financiera (a un banco comercial), ésta institución puede solicitarle al banco de desarrollo los recursos que dicho empresario requiere. (BANCOLDEX, 2013)

⁶ Nacional Financiera, proporcionaba los recursos para el crédito a las organizaciones no gubernamentales o a un fondo estatal, quienes lo otorgaban a los pequeños empresarios a una tasa previamente acordada con NAFIN. (Aspe Armella, 1993 p.89)

Después de la crisis a causa de la devaluación del peso en 1994, en enero de 1995, el presidente Zedillo, empieza con la iniciativa de reformar las leyes financieras, con el fin de promover la capitalización y la competitividad del sistema financiero mexicano. En 1998 la iniciativa, fuertemente debatida, se logra aprobar algunas reformas. La más relevante es ley de protección de ahorro bancario con la cual se crea el Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y se regulan los apoyos financieros otorgados a la banca múltiple. (Nuñez Estrada, 2005)

La última reforma financiera de 2014, forma parte del paquete de reformas del pacto por México del presidente Peña Nieto y contiene cuatro ejes fundamentales:

1. Fomentar una mayor competencia entre los proveedores de servicios financieros
2. Impulsar y fortalecer a la Banca de Desarrollo.
3. Ampliar los productos y servicios financieros en mejores condiciones para sus usuarios.
4. Asegurar la solidez y prudencia del sector financiero en su conjunto.

Todas ellas son importantes, sin embargo hay dos puntos sobresalientes, debido a que pueden proporcionar beneficios a las pequeñas y medianas empresas. El punto número dos y el tres de la lista anterior.

El primero referente a fortalecer a la Banca de Desarrollo, flexibiliza el marco regulatorio para que la Banca pueda cumplir eficientemente con su objeto. Se impulsa la creación de programas y productos destinados a áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como las MIPYMES y el campo. Además, de propiciar un mayor otorgamiento de crédito y estableciendo medidas para mejorar su operatividad, lo cual es muy importante ya que el crédito se utiliza para financiar la producción, el consumo y la generación de capital.

El punto número tres, está enfocado a simplificar los regímenes para el otorgamiento y ejecución de garantías crediticias, lo cual disminuirá los riesgos y, por lo tanto se reducirán los costos del crédito.

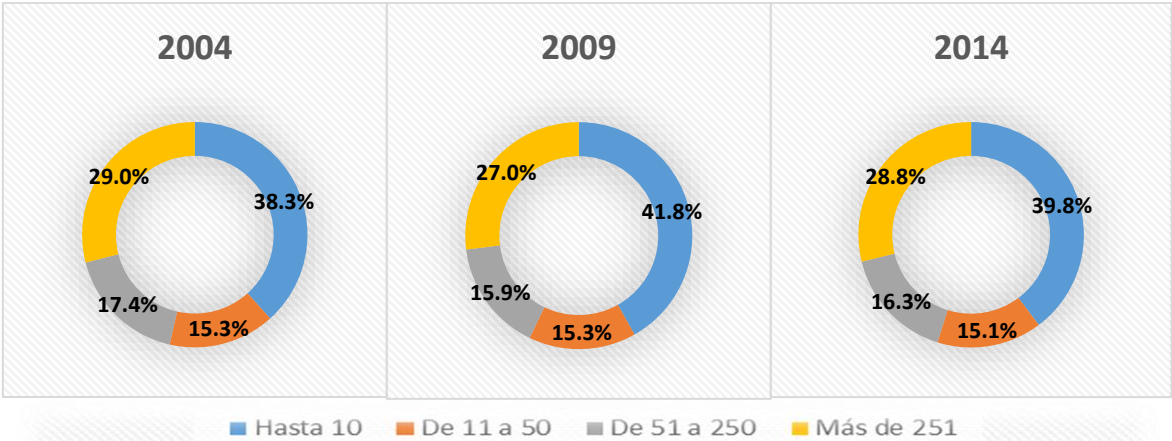
Ambos puntos hablan del financiamiento a partir del crédito; sin embargo, a pesar de que el Sistema Financiero mexicano tiene suficiente solvencia financiera y tiene un sistema bancario sólido, bien capitalizado, es uno de los países que menos prestan en el mundo, con una penetración de crédito al sector privado como porcentaje del PIB de tan sólo 28%, por debajo del promedio en la OCDE (158%), e incluso por debajo del promedio en América Latina (49%). (Nacional Financiera, 2014).

Esta reforma le concede facultades en materia financiera y de toma de riesgos para incentivar el financiamiento y mejorar las condiciones del mismo; para las PYMES resolvería uno de sus problemas fundamentales, el acceso a fuentes de financiamiento adecuadas y oportunas.

2.7 Importancia para la economía nacional

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2015), en México existen aproximadamente 5, 654,014 de empresas, las cuales emplean a 29, 642,421 personas. El censo económico de 2014 muestra que el 71.2% del empleo en el país es creado por las MIPYMES, al compararlo con el censo de 2009 del gráfico 4, el cual era de 73%, podemos observar que ha tenido un muy ligero decrecimiento, sobre todo en el segmento de las micro empresas.

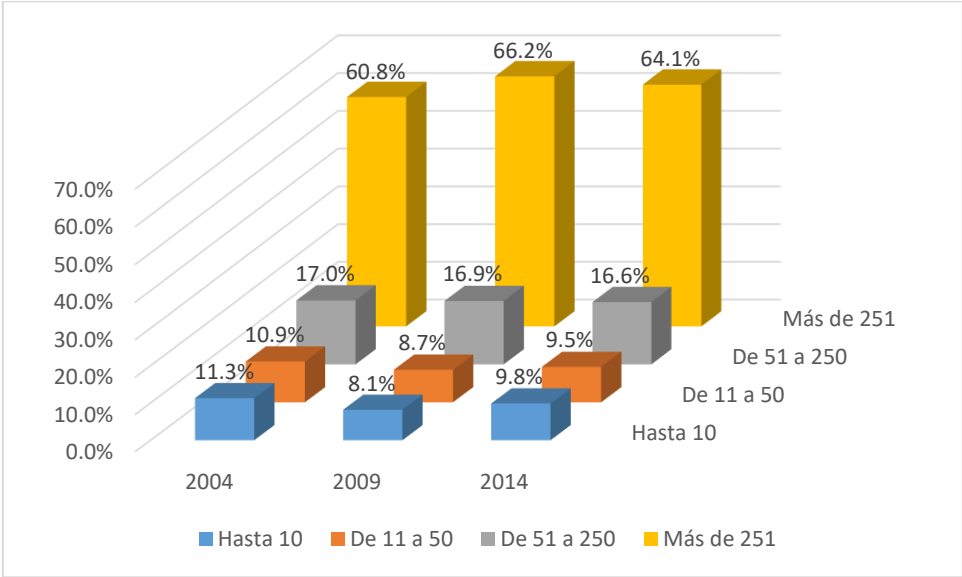
Gráfico 4. Personal ocupado por tamaño de empresa, varios años



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2015

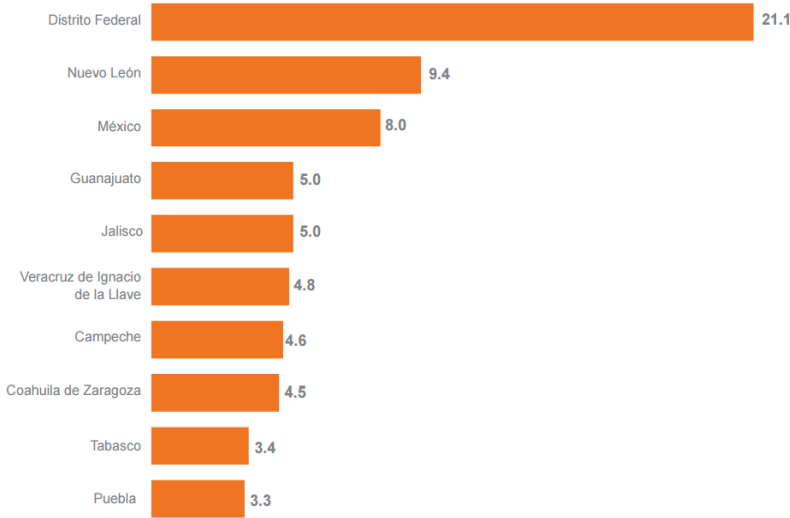
En términos de producción, la situación tiene una visión diferente el gráfico 5 ilustra que son las grandes empresas las que más contribuyen a la producción bruta. En 2014 dichas empresas contribuyeron un 64.1 por ciento, mientras 35.9 por ciento lo aportan las MIPYMES. Por lo tanto, puede decirse que más de una cuarta parte de la producción nacional es gracias a las MIPYMES.

Gráfico 5. Producción Bruta total por tamaño de empresa (%).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, 2015

Gráfico 6. Las 10 entidades federativas con más producción bruta total, 2013



Fuente: INEGI, 2015

Al desagregar la producción y subdividirlo por estados; el gráfico 6 muestra las principales entidades federativas con mas producción bruta. El Distrito Federal colabora con el 21.1% de la producción bruta, seguido de Nuevo León (9.4%) y el Estado de México (8%). Relacionando la información del gráfico 3, el cual muestra la localización de las empresas por tamaño en el país, se puede notar que gracias a la alta concentración de PYMES y grandes empresas Ciudad de México, este logra posicionarse como el lugar más importante para hacer negocios en México

En la tabla tres se observa en que estados, se concentra la mayor cantidad de personal ocupado por todas las empresas. Una vez más el Distrito Federal es el estado con mayor porcentaje de ocupación laboral (16.7%). En segundo lugar, el Estado de México (9.4%), el cual ocupa el tercer lugar en producción bruta y además tiene la tercera mayor concentración de PYMES y grandes empresas en el país (vease gráfico 3).

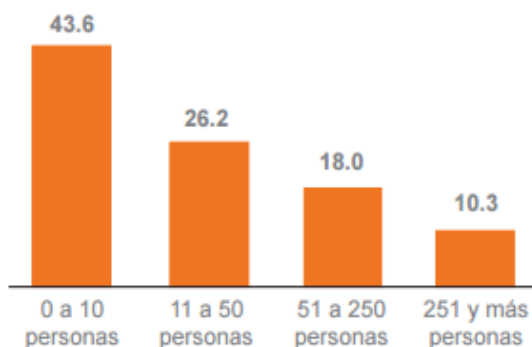
Tabla 3. Las 5 entidades federativas con mas personas ocupadas en 2014

Entidad federativa	Personal ocupado	%
Distrito federal	3, 603, 572	16.7
Estado de México	2, 023, 837	9.4
Jalisco	1, 561,965	7.2
Nuevo León	1, 399, 230	6.5
Guanajuato	1, 067, 292	4.9

Fuente: INEGI, 2015

Por último, el siguiente gráfico nos muestra que las MIPYMES prevaleceran en la economía nacional, pues cada vez mas negocios como estos inician operaciones. Como se muestra en el gráfico 7, 43.6% de las empresas emprendidas en 2014 fueron micro negocios; de manera contraria el porcentaje de empresas grandes que inician actividades es mucho menor con tan solo 10.3%.

Gráfico 7. Inicio de actividades según tamaño de la unidad económica en porcentaje (2014).



Fuente: INEGI, 2015

De acuerdo a las estadísticas anteriores, las PYMES son de alta importancia para la economía mexicana, no es posible prescindir de ellas. A pesar de sus desventajas tienen características similares, es por eso que en México existe una clasificación única, la cual permite establecer leyes y hacer reformas para promover su desarrollo y fomentar su creación, sin embargo el problema reside en su permanencia en el sector.

Capítulo III. Estructura del financiamiento de las PYMES

Para entender uno de los retos a los que se enfrentan las PYMES, este capítulo muestra los diferentes tipos de fondeo reales que utilizan dichas empresas, asimismo presenta algunos ejemplos de otras fuentes de financiamiento externo incluidos los programas públicos que apoyan su desarrollo.

Se ha mencionado anteriormente que la flexibilidad de estas empresas les permite adaptarse mejor a su entorno, pero sus puntos débiles representan obstáculos, los cuales son causa de la alta mortandad entre ellas.

Uno de esos obstáculos definitivamente es el acceso al financiamiento el cual se define como: “La obtención de medios económicos necesarios para afrontar los gastos de la empresa” (Universidad Autónoma de Madrid, 2007), dichos medios se otorgan por medio de las fuentes de financiamiento que son las vías que tiene una empresa a su disposición para captar fondos.

Si bien las PYMES son muy importantes para el país, por su aportación a la economía y al mercado de trabajo, la gran diversidad en sus condiciones de operación y necesidades de apoyo hace que, ofrecerles servicios de acuerdo a sus necesidades represente un reto, principalmente cuando se habla de servicios financieros y la importancia de la obtención de recursos.

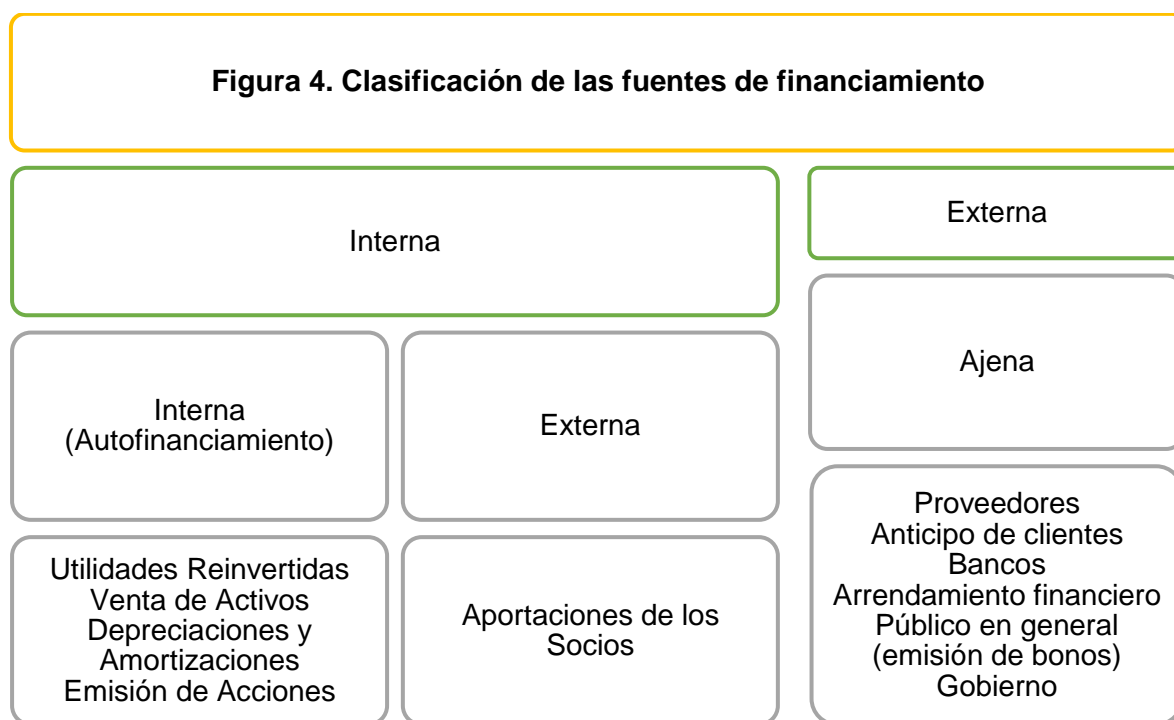
De acuerdo a las necesidades de financiamiento e inversión de la empresa se podrá optar por distintas fuentes, y la decisión de cual forma utilizaran resulta vital para su crecimiento y creación de valor. Es decir, las decisiones de inversión se relacionan con el uso de recursos financieros. En su mayoría cuando los recursos se inmovilizan a largo plazo se utilizan para la adquisición de activos fijos, mientras que a corto plazo se utilizan para la compra de activo circulante.

3.1 La clasificación de las fuentes de financiamiento

La clasificación de las fuentes de financiamiento tiene dos dimensiones: el origen y la duración. La duración puede ser a corto plazo, es decir un plazo igual o inferior a un año y a largo plazo o financiación de recursos permanentes con un plazo superior a un año (Universidad Autónoma de Madrid, 2007).

De acuerdo a su origen se divide en interno y externo. El primero es a largo plazo: de acuerdo a la titularidad de los fondos se subdivide en autofinanciamiento y externa. El autofinanciamiento son los beneficios obtenidos de las operaciones de la empresa, mientras que la financiación propia externa está dada por las aportaciones de los accionistas; Ambas, por lo general se utilizan para financiar el activo no corriente y parte del activo corriente.

El financiamiento externo, tal y como su nombre lo dice es ajeno a la empresa, por lo tanto los fondos tienen que ser devueltos de acuerdo a plazos establecidos por el acreedor, en este caso los recursos pueden ser a corto o largo plazo.



Fuente: Universidad Autónoma de Madrid 2007.

3.2 Financiamiento interno

Para los pequeños negocios es necesario tener cierto nivel de autonomía del sector financiero, siendo esto muy importante durante sus primeros años de vida, ya que el autofinanciamiento es más barato, puesto que no hay que pagar impuestos, además se reducen los gastos financieros, bancarios y administrativos de un financiamiento externo.

En México la mayoría de las PYMES recurre a este tipo de financiamiento, de acuerdo a la “Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas”, (CNVB, 2010) el 49% de las empresas incluyendo grandes empresas utilizan las utilidades reinvertidas e ingresos por ventas para financiar inversiones. Al clasificar las empresas por tamaño el resultado no es muy distinto, el 48% de las pequeñas y medianas empresas, y el 50% de las micro empresas utilizan este medio de financiamiento.

Si la empresa no genera suficientes fondos, puede abstenerse de la realización de grandes proyectos rentables que a largo plazo la harían crecer. Además la reinversión de utilidades limita el pago de dividendos a los accionistas, quienes al tener una menor rentabilidad, podrían tomar la decisión de dejar la compañía. Por ese motivo combinar las fuentes de financiamiento es una forma de optimizar los recursos.

3.3 Financiamiento externo

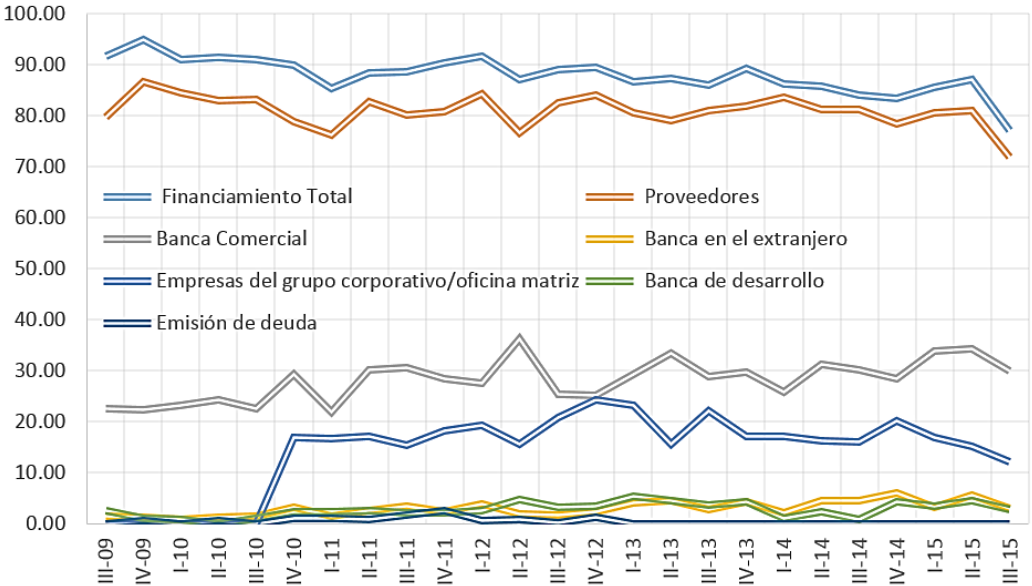
Actualmente existen numerosas formas de financiar una empresa con ayuda externa, aunque no todas son utilizadas en la misma proporción. Entre las causas más comunes están el desconocimiento de su existencia y su uso o simplemente porque la empresa no tiene la estructura administrativa y/o financiera para acceder a ella, como puede pasar con los micro negocios.

Analizando los datos de las encuestas sobre la “Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio” que realiza el Banco de México trimestralmente, durante el periodo de 2009 al 2015 se puede observar que la tendencia en el uso de las fuentes de financiamiento no es muy diferente.

Puesto que del total de las PYMES que recibieron algún tipo de apoyo financiero externo, la fuente más utilizada es el crédito de proveedores seguido de la banca comercial; mientras que la banca de desarrollo y la emisión de deuda son escasamente utilizadas. Por otra parte la obtención de capital a través de las empresas del grupo corporativo u oficina matriz va tomando importancia a partir del año 2010.

Durante el trimestre julio septiembre de 2015 se reportó que las PYMES recibieron un financiamiento total de 77.2%, mucho menor al del trimestre anterior de 87.1%. Por los tipos de oferente 71.9% corresponde al crédito de proveedores y el 29.9% de la banca comercial.

Gráfico 8. Fuentes de financiamiento para las PYMES, por tipo de oferente (%).



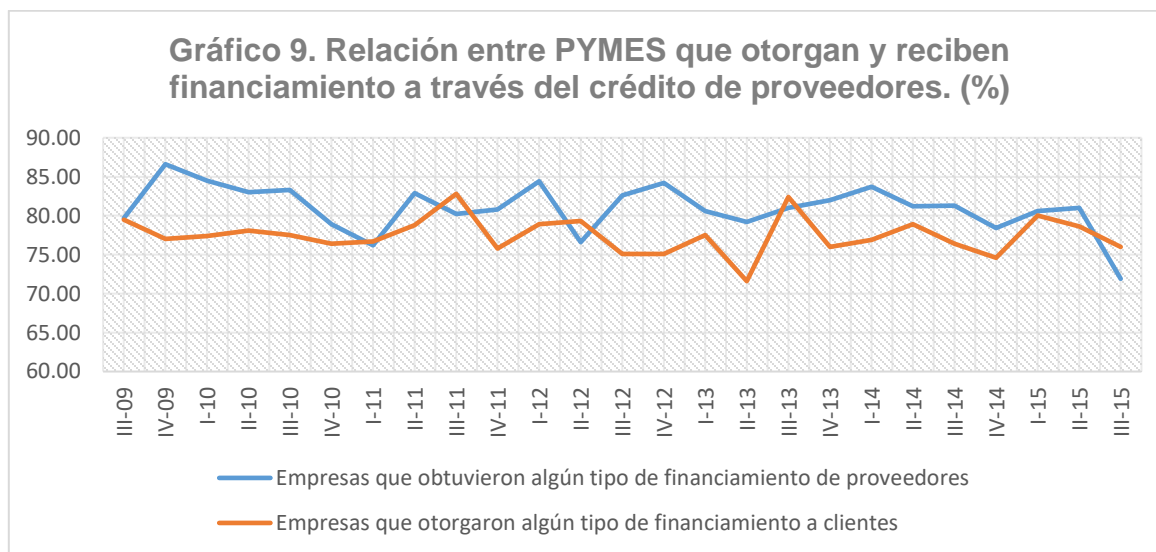
Fuente: Banco de México, 2015

Se puede observar claramente el liderazgo del crédito de proveedores y del crédito bancario, estos permanecen a lo largo del periodo es por ese motivo que se explicaran más a detalle.

3.4 Crédito de proveedores

El crédito de proveedores o crédito comercial, es una financiación externa a corto plazo. Básicamente se refiere a que el proveedor extiende a su cliente, en este caso el deudor, un plazo de pago; es decir que la empresa deudora no tiene que pagar las mercancías obtenidas al contado, esta tiene un periodo determinado para efectuar el pago. (Casanovas & Bertrán, 2013)

Lo más importante de esta figura de financiamiento es que no existe ningún tipo de coste financiero para la empresa deudora, pero si para la empresa que otorga el crédito. Para el proveedor el coste financiero esta derivado del riesgo de morosidad o insolvencia del cliente. Sin embargo este riesgo no implica que el proveedor desista de otorgar financiamiento, si bien el número de empresas que reciben algún tipo de financiamiento de sus proveedores es mayor al de las empresas que lo otorgan; se puede observar en el gráfico nueve, la relación entre PYMES que otorgan y reciben financiamiento a través del crédito de proveedores llevan una tendencia parecida, por ejemplo durante el primer trimestre de 2011 ambas series se empalman y esto se repite en otros trimestres.



Fuente: Banco de México, 2015

Lo anterior demuestra que el crédito de proveedores entre pequeñas y medianas empresas, está basado en la confianza entre proveedor- cliente y viceversa. Dentro de una visión empresarial el prestigio de una empresa genera confianza, y por lo tanto

amplía sus oportunidades de ser dotado de préstamos por sus proveedores, de cierto modo, en ocasiones su estructura es como un *gentlemen's agreement* donde ambas partes acuerdan el cumplimiento del mismo ya que ambas conocen las características productivas de cada una, incluso mejor que los bancos.

3.5 Crédito bancario

La segunda forma más utilizada entre las PYMES para obtener financiamiento son los créditos bancarios que son adecuados para cubrir problemas de liquidez, aunque su uso se encuentre muy por debajo del crédito de proveedores. Los créditos bancarios funcionan de la siguiente manera: una institución financiera pone una determinada cantidad de dinero a disposición de un beneficiario, quien se compromete a regresar la cantidad otorgada, más intereses y comisiones devengadas por cierto plazo y límite señalado. (Casanovas & Bertrán, 2013)

De los más de 40 bancos existentes en México, 17 ofrecen préstamos especialmente diseñados para estas empresas (Padilla-Pérez & Fenton Ontañón, 2013), sin embargo aún se tienen inconvenientes a la hora de prestarles algún servicio, como las diferentes definiciones de PYMES utilizadas por los bancos o la informalidad⁷ en la que muchas de ellas trabajan. (Banxico, 2015).

3.5.1 Características del financiamiento bancario a las PYMES

En México existe un uso escaso de los créditos de capital, el cual es necesario para financiar costos operativos, de producción y para la inversión en activos. De manera general, como lo indica la tabla cuatro, todas las empresas mexicanas representan un rezago en este tópico frente al promedio de América Latina, el cual es 45.4% para PYMES y de 67.5% para grande empresas, mientras en México es de 29.5% y 54% respectivamente.

⁷ El termino informalidad hace referencia a las empresas que no cuentan con prácticas contables sistemáticas ni se encuentran registradas bajo la legislación nacional, es decir, en el Régimen de Pequeños Contribuyentes o REPECOS. (INEGI, 2015)

Tabla 4. Empresas formales con crédito bancario

País	Hasta 100 empleados (%)	Más de 100 empleados (%)
Chile	78	81.7
Perú	63	92.7
Brasil*	57	89.6
Colombia	53.1	99.2
Uruguay	46.5	75.2
Argentina	46.5	75.3
Promedio	45.4	67.5
Bolivia	44.9	78.6
Honduras	30.3	31.7
Venezuela	29.5	85.4
México	29.5	54
Panamá	21	10.1

Fuente: Banxico, 2015

De acuerdo a la encuesta de la CEPAL (Padilla-Pérez & Fenton Ontañón, 2013), sobre el financiamiento de la banca comercial para las PYMES en México, algunos factores que explican el escaso acceso al crédito vinculado a las PYMES son:

- Condiciones macroeconómicas
- Costos de transacción
- Asimetrías de información
- Sistema de garantías
- Origen del capital
- Protección de acreedores
- Factores culturales y regulatorios
- Factores históricos

La banca suele reducir la oferta de créditos en períodos de inestabilidad macroeconómica. El 71% de los bancos entrevistados afirmo considerar los ciclos económicos a la hora de ofertar los créditos.

El otorgamiento de préstamos involucra diversos costos vinculados a la evaluación, supervisión y su cobro llamados costos de transacción y se pueden dividir en costos fijos de operación y costos derivados de la falta de información adecuada. Los costos

fijos de operación, como proporción del monto prestado, suelen ser elevados porque las PYMES solicitan préstamos pequeños, ya que en su mayoría son empresas familiares de pequeño tamaño

En cuanto a los costos por falta de información estos son derivados de la sobrecarga administrativa para encontrar la documentación crediticia que ofrezca información sobre la empresa de manera rápida y confiable. Lo anterior genera asimetrías en la información afectando la decisión del banco a otorgar el crédito.

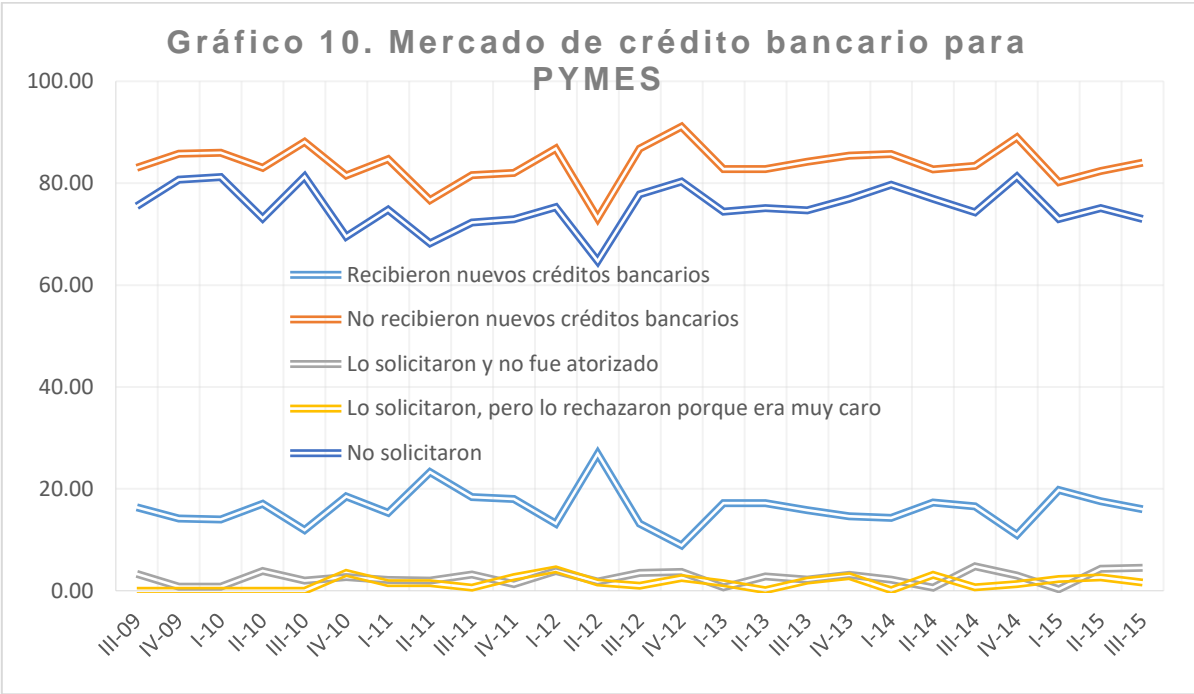
Para protegerse del riesgo de incumplimiento, la banca pide garantías, a mayor sea el valor de la garantía, menor será el riesgo para el banquero, menores las tasas de interés y mayor el incentivo para otorgar el crédito. Sin embargo el problema para las PYMES reside en que los bancos (el 40%) les piden garantías mayores que a las grandes empresas y estas no son capaces de cubrirlas o comprobar el valor de las mismas.

En el caso del origen del capital, la encuesta de la CEPAL muestra que los bancos de capital extranjero otorgan la mayor parte del crédito a las PYMES debido al dominio que tienen en la banca comercial. A pesar de esto el 92% de los bancos entrevistados aseguró que la nacionalidad del capital no influye en la tasa de interés.

La cultura de no pago si bien afecta la oferta de créditos, gracias a las garantías, únicamente el 36% de los bancos lo considera importante, les importa más que la PYME este constituida formalmente. Por último los factores históricos hacen referencia a la relación banco – PYME, para el 59% de los bancos entrevistados es importante la continuidad de la relación en el otorgamiento del crédito.

Ahora bien, analizando el gráfico 10 del mercado crédito para PYMES durante el periodo de 2009 a 2015, se puede observar que como resultado de los factores anteriores, el porcentaje de empresas que no solicitan créditos comerciales es demasiado alto (73% tercer trimestre de 2015).

En el caso de las compañías que deciden solicitarlo el mayor porcentaje no recibe el crédito (84% en el tercer trimestre de 2015), alrededor de 4.50% lo solicito pero no fue autorizado y el 1.6% decide rechazarlo porque su costo es muy elevado.

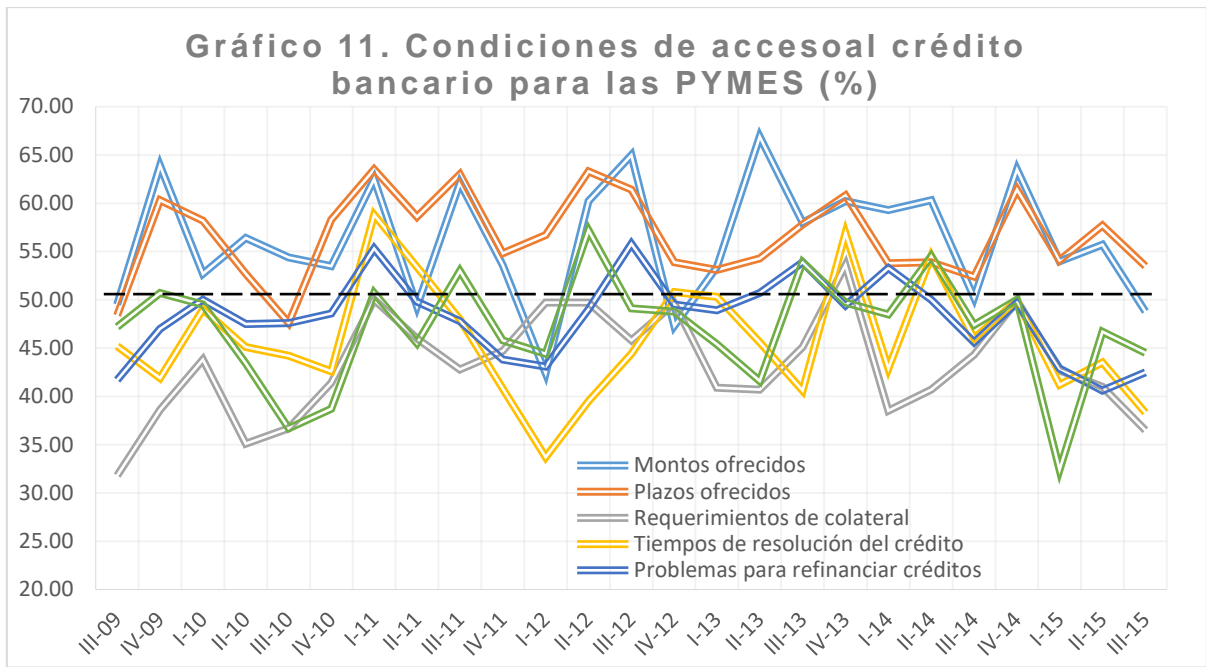


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, 2015

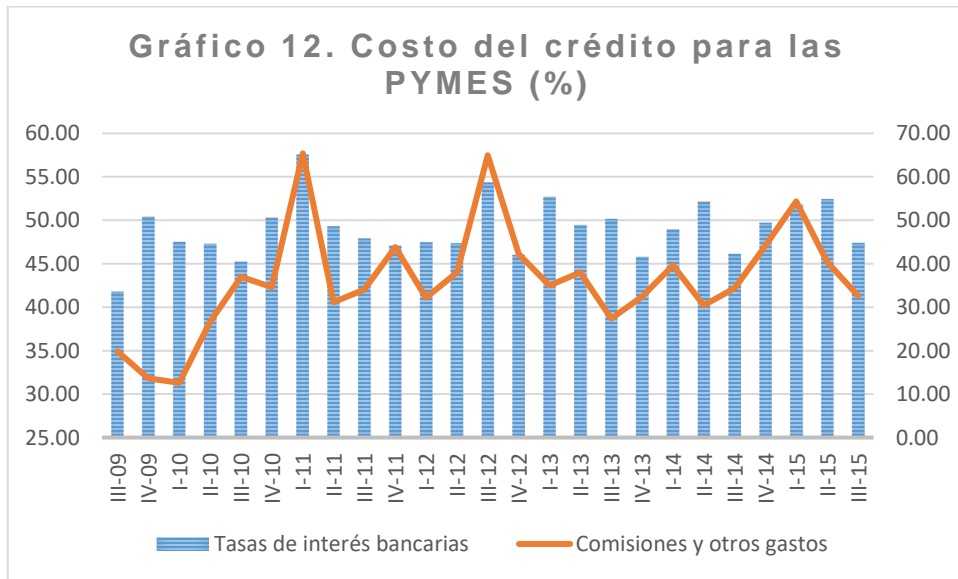
En cuanto a la percepción sobre las condiciones de acceso al crédito bancario, del gráfico 11, de igual manera para el periodo 2009- 2015; las empresas consideran que los montos y los plazos ofrecidos en su mayoría son favorables⁸.

Mientras que las condiciones para refinanciar créditos, los tiempos de resolución del crédito, los requerimientos de colateral y otros requisitos solicitados por la banca suelen ser menos favorables. El costo del crédito para las PYMES, se enfoca en las tasas de interés y las comisiones. El gráfico 12 muestra que las tasas de interés, en la mayoría de los trimestres, son más costosas comparadas con las comisiones y otros gastos.

⁸ El banco de México cuantifica los resultados de preguntas cualitativas de la encuesta en términos de índices de difusión, los cuales se definen como la suma el valor del índice de difusión es superior (inferior) a 50 significa que un mayor número de empresas señaló haber observado un aumento (una disminución) en la variable relevante, con respecto de la situación observada en el trimestre previo. De esta forma, un índice por encima (debajo) de 50 es equivalente a un balance de respuestas positivo (negativo) dentro del conjunto de empresas encuestadas. (Banxico, 2015)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, 2015



Fuente: Elaboración propia con datos de (Banco de México, 2015)

3.5.2 Información asimétrica

La información asimétrica, es uno de los factores explicativos del escaso acceso al crédito. Se ha mencionado que el problema de la información en las PYMES es debido a que los dueños no tienen la experiencia o conocimiento necesario para hacer

registros contables formales sobre sus ingresos, gastos y ventas. La mayoría (64.6%) no cuentan con algún registro y el 84% no da ningún comprobante de venta. (INEGI., 2012)

Tabla 5. Formas de registro de transacciones

Forma de registro contable	
Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	14.7%
Sólo utiliza una libreta	18.0%
Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	2.2%
No lleva ningún registro	64.6%
Tipo de comprobante de venta	
Facturas	7.3%
Notas o comprobante de venta	8.1%
Ninguno	84.0%

Fuente: Encuesta Nacional de Micronegocios 2012, INEGI

Incluso en el caso de tener dichos registros, las pymes no suelen tener auditorias; de acuerdo con las encuestas a empresas del Banco Mundial (2015), las PYMES tienen en promedio una visita por autoridades o inspectores tributarios, por tal motivo la información no es muy confiable.

Es necesario para la empresa y para la banca tener estrategias para combatirla y disminuirla. Algunas acciones podrían ser:

- Ofrecer otros productos a las, MIPYMES, además de las líneas de crédito.
- Completar las bases de datos y mejorar la calidad de la información disponible de las Sociedades de Información Crediticia (SICs) para evaluar el riesgo de crédito de las PYMES.
- Procurar la relación con la empresa, esta estrategia permite recoger información sobre el comportamiento del negocio y su dueño, mediante el seguimiento de sus operaciones.
- Fomentar la competencia en el mercado de información crediticia de empresas promoviendo las bases e incentivos regulatorios para la entrada de empresas calificadoras especializadas.

- Contar con un obligado solidario o aval que tenga buena relación con el banco. Participación de la banca de desarrollo y programas gubernamentales.

3.6 Otras fuentes de financiamiento

Anteriormente se dio a conocer las fuentes de financiamiento que las pequeñas y medianas empresas utilizan con más frecuencia, ya sea por accesibilidad o comodidad. No obstante existen en el mercado otras alternativas convenientes para apoyar el desarrollo financiero de la empresa; para ejemplificar tenemos a continuación cuatro vías alternativas (ver anexo 6), las cuales no forman parte significativa de las opciones de las PYMES, estas son:

- Los *bussines angels* o capital ángel
- Fondos de capital de riesgo
- Factoraje financiero
- Arrendamiento financiero

3.6.1 Bussines angels

Los *bussines angels* o capital ángel⁹, son inversionistas privados, quienes individualmente aportan recursos propios o ajenos a empresas en vías de creación (*seed capital*), de reciente creación (*star-up*) o empresas en fase de crecimiento con buenas expectativas. Su participación en el capital del negocio es minoritaria, con una inversión a largo plazo.

Les interesa invertir en empresas cerca de su lugar de residencia, por lo cual se les denomina inversores de proximidad, puesto que su motivación es de solidaridad, ayudar al desarrollo económico de la zona y la satisfacción personal de ayudar en la evolución y éxito de una empresa. Por lo tanto, suelen aceptar rentabilidades menores que las Sociedades de Capital de Riesgo (SCR). Sin embargo, el contacto entre el

⁹ Cabe mencionar que de la figura parecida al capital ángel es el *crowdfunding* pero en México aún no está regulado. El *crowdfunding* o financiamiento colectivo permite a las personas financiar un proyecto de un emprendedor a cambio de acciones o prestar créditos en montos pequeños y tasas balanceadas a través de una plataforma web. Para conocer más consultar <https://crowdfunder.mx/>

inversor y el emprendedor, es un proceso largo puesto que el inversor querrá tener segura su inversión. (Casanovas & Bertrán, 2013).

3.6.2 Fondos de capital de riesgo

Los fondos de capital de riesgo¹⁰, son patrimonios administrados por sociedad gestora o una Sociedad de Capital de Riesgo (SCR). Esta aporta sus propios recursos y *know how*, al tomar una participación minoritaria¹¹ en el capital social de una PYME, realizar la venta de un porcentaje de acciones o ampliar el capital. Todo lo anterior de manera temporal, entre 3 y 10 años o hasta que el negocio sea lo suficientemente fuerte. (Casanovas & Bertrán, 2013)

Las SCRs, por lo general escogen invertir en empresas o proyectos que sean redituables, innovadores, con planes de negocio definidos y con estados financieros existentes y confiables. Dicha inversión se puede clasificar en:

- a) Inversión semilla: inversión anterior al inicio de operación de la empresa.
- b) Inversión *start-up*: inversión de arranque para la producción y distribución de un bien o servicio de empresas de reciente creación
- c) Inversiones de expansión: inversión para el desarrollo de nuevos productos o como paso previo a la salida a bolsa (*Bridge financing*)
- d) Inversiones de capital de sustitución. Sustituir a accionistas pasivos que desean desinvertir o accionistas activos que causan conflictos.
- e) Inversiones de reorientación: orientadas a financiar reestructuraciones de la empresa
- f) Inversiones de compra apalancada LBO (*Leverage Buy Out*): cuando la inversión está financiada por deuda

Las desventajas de los fondos de capital de riesgo es principalmente su costo dado que suelen ser privados el costo aumenta en comparación del capital público, es decir, utilizando la bolsa de valores. Una segunda limitante, es que son cerrados, en consecuencia la estrategia de salida puede dañar a una de las partes. Por último, el

¹⁰ Los fondos de capital de riesgo son creados con recursos de terceros

¹¹ El objetivo de la participación minoritaria no es tomar el control político o económico, sino ayudar al financiamiento de las actividades de la empresa

control y la operación no bien administrada del fondo por el equipo de dirección pueden llevar a la sociedad a una situación de ingobernabilidad. (ENDEAVOR, 2010)

3.6.3 Factoraje financiero

Consiste en la prestación de un conjunto de servicios administrativos y financieros de apoyo a la empresa, este permite movilizar las cuentas deudoras cediéndolas a la entidad de factoraje, la cual se encarga de gestionar el cobro de todas las facturas y absorbe el riesgo de insolvencia del deudor (Soley Sans, 2000). Uno de sus mercados potenciales son las empresas en crecimiento y rápido desarrollo, que necesiten financiamiento para llevar a cabo la expansión y liberar recursos, es decir que puede utilizarse para financiar las ventas de las PYMES con un gran número de clientes que facturan niveles importantes de ventas.

3.6.4 Arrendamiento financiero

Es utilizado por las empresas cuando necesitan adquirir nuevos activos fijos como edificios, terrenos o maquinaria, y no cuentan con recursos líquidos para comprarlos o dichos recursos están destinados para otras causas. El arrendamiento financiero o de capital es un compromiso a largo plazo, no cancelable que permite a la empresa utilizar el bien arrendado a cambio del pago de cuotas periódicas. De acuerdo a la norma 13 “Contabilidad de arrendamientos” del *Financial Accounting Standards Board* (Graham & Smart, 2011) un arrendamiento tiene las siguientes características:

1. La propiedad del bien arrendado se transfiere al arrendatario al término del plazo del arrendamiento. En el caso de que el arrendatario no necesite más el activo, este debe continuar con los pagos hasta el vencimiento del acuerdo.
2. El plazo es igual o mayor al 75% de la vida económica del bien.
3. El valor presente de los pagos es igual o mayor al 90% del valor justo de mercado del bien.
4. Opción de compra: el precio será a valor justo de mercado y de esta manera el arrendamiento financiero se transforme en un arrendamiento operativo.

3.7 Financiamiento del sistema financiero informal

Las fuentes de financiamiento antes mencionadas están reguladas por instituciones del gobierno que captan, administran y canalizan la inversión y el ahorro; es decir, el sistema financiero formal del país. Sus costos de transacción, las altas tasas de interés, la incertidumbre de recibir los fondos o el simple hecho de no conocer su funcionamiento, hace que una parte de la población de PYMES recurra a otros medios para obtener recursos; estos son las llamadas finanzas populares del sistema financiero informal.

“Las Finanzas Populares pueden entenderse como todos los mecanismos e instrumentos que las personas de escasos recursos utilizan como modalidades de servicios financieros, así como las instituciones que los ofrecen, por no tener acceso a éstos en el Sistema Financiero Formal o por ser prácticas tradicionales en su cultura financiera” (Conde Bonfil, 2005, pág. 9)

A pesar de que el sistema financiero formal tiene una gran variedad de instituciones, tales como: la banca comercial, la banca de desarrollo, administradoras de fondos para el retiro (Afores), sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), casas de bolsa, entre otras; el índice global de inclusión financiera o *Global Findex*¹² de 2014, señala que solo el 10.4% de los adultos en México utiliza el crédito formal y el 9.5% utilizó los préstamos para su negocio.

Los demás continúan utilizando préstamos de familiares y amigos, tandas, aboneros y agiotistas. Los dirigentes de PYMES, recurren al sistema financiero informal, porque les parece más accesible y rápido para obtener el financiamiento de pequeños montos, aunque no esté regulado, no existan registros y estadísticas oficiales. Los elementos que sustituyen al sistema formal se muestran en la tabla 6.

¹² El *Global Findex* proporciona datos en profundidad sobre cómo los individuos ahorran, piden prestado, hacen pagos, y gestionan riesgos. Es la base de datos más completa del mundo sobre inclusión financiera, mide el uso de los servicios financieros en los países y a lo largo del tiempo. (Banco Mundial, 2015)

Tabla 6. Finanzas populares en México: Sistema formal e informal

Formal		Informal
Crédito bancario	Crédito	Crédito de amigos y parientes Amarrado a otras transacciones - Con el empleo - Con la renta de la tierra - Con compras de insumos/ventas de productos Microempresas Rural "Coyotes" "Acaparadores" Empresarios rurales de tiendas de abarrotes Compra a plazos de grandes cadenas de tiendas urbanas Fonacot De tiendas semiurbanas De aboneros Agiotistas profesionales Nacional Monte de Piedad, Montepío Luz Saviñón Prestamistas prendarios informales
Depósitos bancarios Cuentas de ahorro para el retiro(SAR) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)	Servicios de ahorro	Animales, joyería, etc. Atesoramiento de efectivo Los guardadineros Préstamos a terceros
Sociedades de Ahorro y Préstamo Uniones de Crédito	Mecanismos de ahorro y crédito	Tandas(ROSCAs) Caja Popular Mexicana, A.C. Cajas independientes Cajas operadas por compañías para sus empleados y por sindicatos para sus afiliados. Cajas solidarias
Giros postales, cheques de caja y Money orders Transferencias electrónicas Cambio de cheques Pago en bancos de teléfono, electricidad, agua y predial	Servicio de pagos	Transferencia de bolsillo Cambio de cheques por negocios no bancarios.

Fuente: Mansell Carstens, 1995

3.8 Programas gubernamentales de apoyo para el desarrollo de la PYME

En México, de acuerdo con la Comisión Intersecretarial para la Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía señala que existen al menos 12 dependencias de gobierno que coordinan 131 programas de apoyo a la pyme, lo que es desconocido por las empresas. (Padilla-Pérez & Fenton Ontañón, 2013)

Los programas¹³ son creados como políticas públicas para resolver los impedimentos de las PYMES en el mercado y pueden organizarse de la siguiente manera:

- Programas de capacitación y consultoría
- Programas para el desarrollo tecnológico e innovación
- Programas en apoyo al acceso al financiamiento
- Programas de apoyo al acceso de información especializada y promoción
- Programas de apoyo sectorial
- Programas en apoyo a la internacionalización de las PYMES

La Secretaría de economía, para brindar ayuda a la PYME en su financiamiento se ha apoyado tanto de la banca comercial como de la banca de desarrollo, sin embargo la herramienta financiera especialmente creada para el desarrollo de las PYMES es el Fondo PYME.

El fondo, inició operaciones en 2004 con el objetivo principal de promover el desarrollo económico nacional, otorgando apoyos¹⁴ temporales a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. (Fondo PYME, 2016).

¹³ En el anexo 7 se enlistan distintos programas a nivel nacional e internacional de fomento empresarial, principalmente para PYMES.

¹⁴ Los recursos del fondo PYME son otorgados por el Gobierno Federal y de manera minoritaria por otras fuentes; entre las cuales se encuentra la participación del sector privado, de gobiernos locales, participación de entidades académicas etc. (Fondo PYME, 2016)

Tabla 7. Programas y proyectos del Fondo PYME

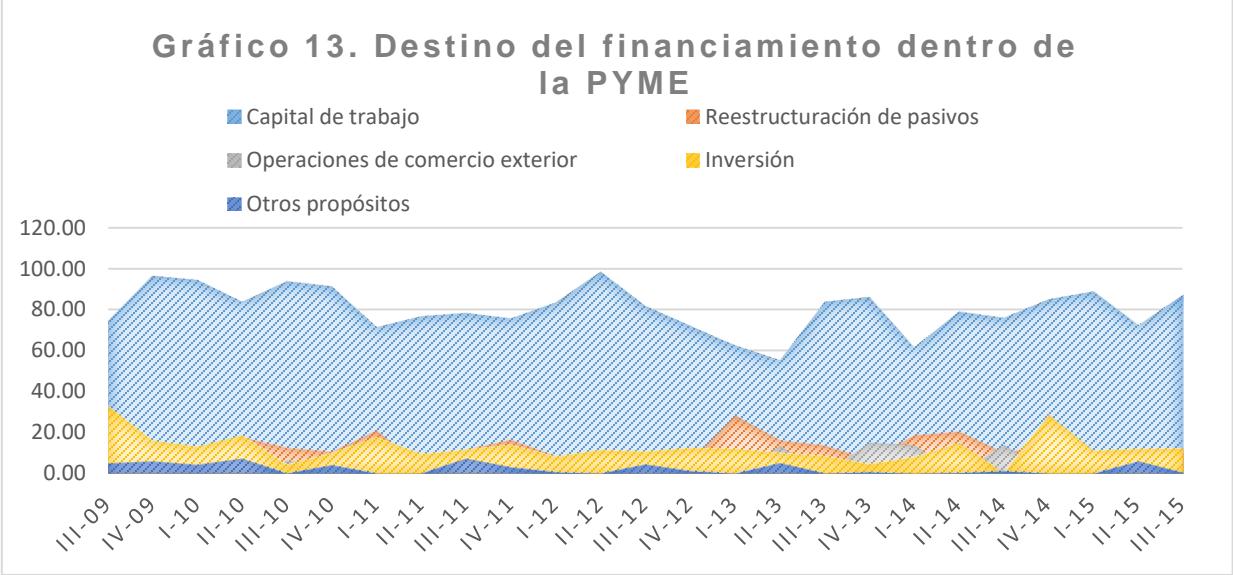
Instrumento	Objetivo
Sistema nacional de garantías	Facilitar el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en condiciones y plazos competitivos.
Programas emergentes	Otorgar crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a MIPYMES siniestradas que hayan interrumpido la actividad económica debido a desastres naturales.
Asesoría financiera	Apoyar en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.
Intermediarios financieros no bancarios	Que las MIPYMES y los emprendedores tengan acceso a más y mejores opciones de financiamiento a través de más y mejores intermediarios.
Proyectos productivos	Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MIPYMES; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.
Promoción	Difundir, promover y dar acceso a las MIPYMES a distintos expos y eventos. Asimismo apoyar la participación del sector empresarial y diversas instituciones públicas y privadas
Centros emprende México	Otorgar servicios y apoyos públicos o privados para MIPYMES, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un sólo lugar.
Capacitación consultoría empresarial y	La identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.
Moderniza	Dar consultoría especializada en control de gestión para empresas turísticas que buscan la obtención del Distintivo "M", otorgado por la SECTUR
Pyme-jica	Ofrecer servicios de consultoría con consultores generalistas especialistas en pymes, que aplican herramientas japonesas para la implementación de mejoras inmediatas a bajos costos.

Fuente: Fondo PYME, 2016

3.9 Usos del financiamiento

Los recursos obtenidos del financiamiento, se destinan a distintos rubros dentro del negocio. Siguiendo con el periodo de estudio 2009-2015, en el gráfico 13 se muestran los usos del financiamiento, los empresarios utilizan dichos recursos para financiar el capital de trabajo, es decir, el activo corriente necesario para operar en el corto plazo. En segundo lugar se encuentra la inversión, la cual incluye la compra de maquinaria y equipo, remodelación y compra de equipo de transporte etc.

La reestructuración de pasivos, para modificar el plazo, la tasa y/o las condiciones de pago del financiamiento. En el caso de pymes exportadoras, el cuarto destino del financiamiento es para las operaciones de comercio exterior, y finalmente en quinto lugar se tienen otros propósitos, como por ejemplo para pagos imprevistos.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México, 2015

Se ha repetido que la falta de recursos financieros para capitalizar una PYME, es una de las dificultades de su crecimiento sobre todo cuando su principal destino es el capital de trabajo. El uso de utilidades propias o recurrir al sistema financiero informal, son las principales fuentes, pero no son suficientes; las PYMES buscan fondos ajenos a la empresa.

Existen diversas opciones, para todo tipo de necesidades de fuentes públicas o privadas, como los diferentes programas gubernamentales o figuras particulares (capital ángel, capital de riesgo, factoraje y arrendamiento financiero); sin embargo históricamente, se observa una preferencia muy marcada hacia el crédito de proveedores. Principalmente, porque la segunda fuente de financiamiento provista por la banca comercial tiene una penetración muy baja en comparación con otros países de Latinoamérica.

Capítulo IV. La capitalización del negocio: Financiamiento a través de la banca de desarrollo

El presente trabajo ha ido mostrando que para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, es difícil acceder a un crédito bancario (con todo es la segunda fuente de financiamiento para las PYMES), incluso teóricamente, el escenario para las PYMES no es alentador. Sin embargo este sector desatendido por la banca comercial, puede ser una oportunidad para que la labor de la banca de desarrollo mejore y trabaje a favor del pequeño y mediano empresario. Es por eso que el objetivo de este último capítulo es dar a conocer si en verdad existe un beneficio para las PYMES que utilizan alguno de los programas de NAFIN o BANCOMEXT, en cuanto a la reducción de tasas de interés de los créditos comerciales.

4.1 La Banca de Desarrollo en México

La historia de la banca en México, comienza con el establecimiento en la Ciudad de México del banco británico *The Bank of London*, cuyo nombre completo era *The Bank of London, Mexico and South America*. Para 1910 el frágil sistema bancario formado en el país se vio fracturado por la revolución mexicana haciendo que muchos bancos quebraran. (Huidoboro Ortega, 2012)

Después de la revolución, el presidente Álvaro Obregón restableció los bancos expropiados por el presidente Venustiano Carranza en 1915 y 1916, además impulso la banca de desarrollo en 1924, con la Ley de Instituciones de Crédito¹⁵.

En 1926, se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, para financiar a los ejidatarios a fin de obtener acceso al crédito. Durante los años 30, bajo el mandato del presidente Lázaro Cárdenas, en 1934 se crea Nacional Financiera S.A. (NAFINSA “*como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país*” (NAFIN, 2008). Para 1940 se consolidada como banco de fomento estatal.

¹⁵ La ley, reconocía la figura de banca especializada con bancos de descuento y depósito, hipotecarios, refaccionarios, de fideicomiso, agrícolas e industriales, orientados a la pequeña y mediana empresa. (Huidoboro Ortega, 2012 p.183)

En 1937, se estableció el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), como una Institución de Crédito para promover, desarrollar y organizar el comercio exterior; en 1985 por decreto presidencial, se transforma en banca de desarrollo. (BANCOMEXT, 2005). En las últimas dos décadas la banca de desarrollo se ha enfrentado a distintos procesos, los cuales se muestran de manera resumida en la tabla 8.

Tabla 8. Progreso de la Banca de Desarrollo en las últimas dos décadas.

1991-1994	Crecimiento insostenible	→Existencia de malos procesos de otorgamiento y seguimiento de crédito. →Acumulación de cartera vencida que fue saneada con recursos fiscales para solventar los quebrantos.
1995-2000	Saneamiento financiero	→Crisis financiera de 1994-95. →Fuerte caída en la cartera de crédito
2000-2006	Estabilización y modernización	→Homologación de la regulación de la Banca de Desarrollo y banca múltiple. →Mejores prácticas internacionales: cambios al marco jurídico para transparentar la gestión de las instituciones y se incluyeron consejeros independientes en los órganos de gobierno. →Creación de nuevas instituciones focalizadas en su población objetivo y con sólidos principios financieros (Sociedad Hipotecaria Federal y Bansefi) y desaparecen las que dejaron de ser funcionales (Pahnal, Banrural y BNCI) →Incentivar a los intermediarios financieros a financiar a sectores prioritarios por medio de garantías.
2007-2010	Expansión controlada	→Instrumento de política económica base financiera sólida con una para impulsar el crecimiento del país y coadyuvar a la profundización del sistema financiero.
2011-2015	Flexibilidad del marco normativo	→ Modificaciones a sus ordenamientos jurídicos para fortalecer su acción, operación y lograr mayor autonomía → Facilidad en el otorgamiento de crédito, flexibilización de sus inversiones y la liberación de restricciones adicionales de la banca múltiple. → Las instituciones de banca de desarrollo han orientado sus funciones a mantener la estabilidad del sistema financiero

Fuente: Elaboración propia con información de la SHCP, 2010, de la Cruz Gallegos José Luis y Veintimilla Brando, 2013 y Yañés Macías, 2015

Para desempeñar sus funciones y lograr los objetivos del plan de desarrollo nacional, la banca de desarrollo se divide en siete instituciones:

- BANCOMEXT,
- NAFIN,
- FIRA,
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada,
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS),
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros,
- Sociedad Hipotecaria Federal.

Todos ellos son de cobertura nacional. No obstante solo tres ellas tienen productos o servicios para las empresas (NAFIN, BACOMEXT y FIRA). Para este trabajo se tomaran en cuenta, NAFIN y BACOMEXT, los cuales tienen productos dirigidos especialmente para PYMES.

4.2 Nacional Financiera

Desde sus inicios (1940), NAFIN ha tenido la tarea de apoyar al desarrollo industrial del país; funciona como banca de inversión, como agente financiero del gobierno, como piso financiero, entre otros. Actualmente su misión es:

“Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional” (NAFIN, 2008)

Su objetivo es ampliar el acceso al financiamiento, bajo la propuesta de “más crédito, más barato”. NAFIN cuenta con los siguientes productos para cumplir su objetivo.

Tabla 9. Productos y servicios que ofrece NAFIN

Productos y servicios	1. Programas de Compras del Gobierno Federal	12.Desarrolladoras de Software
	2. Programa de Crédito PYME	13.Garantía Bursátil
	3. Programa de Cadenas Productivas	14.Asesoría Especializada
	4. Programa de Garantías	15.Capital de Riesgo a través del Fondo de Fondos
	5. Red de Negocios	16.Fondo Emprendedores CONACYT-NAFINSA
	6. Programa de Microcrédito	17.Fideicomisos y Mandatos
	7. Programa Taxiarena	18.Custodia y Administración de Valores y Efectivo
	8. Programa Estancias Infantiles	19.Programa de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla
	9. Programa de Apoyo a Desastres Naturales	20.Programa de Sustitución de Electrodomésticos para el Ahorro de Energía
	10.Programa de Autotransporte	21.Programa AI-Invest IV
	11.Crédito Universitario NAFINSA	22.Programa de Proyectos Sustentables
	12.Programa Cuero y Calzado	24. Programa de Apoyo a Mujer PYME ¹⁶

Fuente: Elaboración propia con información de NAFIN, 2008

Los productos más especializados en las PYMES son el programa crédito PYME y el programa de garantías.

4.2.1 Programa Crédito PYME

El programa trabaja a través de intermediarios financieros incorporados a NAFIN, quienes dan crédito de fácil acceso la pequeña y mediana empresa; esta es una opción de financiamiento viable gracias a que considera las necesidades específicas de operación o equipamiento. Puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.

¹⁶ El programa “Mujer PYME” es de los más actuales y estará dirigido a las mujeres empresarias con préstamos que van desde los 50 mil a los 5 millones de pesos y plazos de hasta 60 meses. (Ramirez, 2016).

Entre sus ventajas se encuentra el fácil acceso del financiamiento a las pymes, contar con una oferta integral de productos para financiar las necesidades de capital de trabajo, modernización y equipamiento, brindar asesoría para la integración de los expedientes y solicitudes de crédito de los interesados, de acuerdo a los requerimientos de los intermediarios financieros y tiene múltiples ventanillas de atención.

Si los intermediarios financieros¹⁷ piden alguna garantía para otorgar el crédito, la empresario puede respaldarse con el bien inmueble donde esté ubicada la empresa, la maquinaria, demás bienes muebles o con los bienes que se produzcan.

4.2.2 Programa de Garantías

Es un modelo de cobertura financiera, mediante el cual NAFIN comparte con los intermediarios financieros bancarios y especializados el riesgo de crédito del financiamiento otorgado a las empresas mexicanas. NAFIN respalda el crédito dando garantía de recuperación de capital a los intermediarios financieros hasta por 3.6 millones de UDI's y de esta manera es más fácil para las empresas acceder al crédito. (NAFIN, 2008). El crédito forma parte del portafolio empresarial de los diferentes mostrados en la tabla 10 y podrá utilizarse para inversión en capital de trabajo y activos fijos, tiene un monto máximo de 15 millones de pesos pagaderos a un plazo de hasta 20 años, de acuerdo a la empresa y a la actividad para la que es solicitado.

Tabla 10. Portafolios por segmentos de empresas enfocados a áreas de negocios

MICROCREDITO	EMPRESARIAL	SECTORIAL	EMERGENCIAS
Diseñado para la bancarización de las empresas	Acceso al crédito en mejores condiciones	Financiamiento de sectores estratégicos	Apoyo a empresas afectadas por desastres naturales o eventos coyunturales
Monto: Hasta 150 mil pesos	Monto: Hasta 15 MDP	Monto: Según el esquema	Monto: Hasta 2 MDP

Fuente: NAFIN 2008, programa de garantías

¹⁷ Los intermediarios financieros incorporados a NAFIN se pueden observar en el anexo 8

Los beneficios del programa se dividen en dos, beneficios para el intermediario y para la empresa (NAFIN, 2008), ya que Nacional Financiera trabaja a favor de ambas partes.

Beneficios para el Intermediario participante son:

1. Obtienen una garantía líquida que le permite:
 - Mejorar los niveles de riesgo.
 - Disminuir los niveles de reservas.
 - Reducir los niveles de capitalización.
 - Aumentar la oportunidad de colocación.
2. Mejora la rentabilidad del Intermediario.
3. Obtiene liquidez, mediante un reembolso automático de la garantía.
4. Propicia el desarrollo de productos dirigidos a las MIPYMES.

Beneficios para las empresas:

1. Facilita el acceso al financiamiento.
2. Mejora las condiciones del costo del financiamiento.
3. Menores requerimientos de información y colaterales, para la obtención del financiamiento.
4. Acceso a diversos esquemas en función de su actividad empresarial.
5. Diversas ventanillas de atención y una amplia gama de productos MIPYME.

4.3 Banco Nacional de Comercio Exterior

El banco nacional de comercio exterior (BANCOMEXT), ha ayudado a diversas empresas mexicanas importadoras y exportadoras, creando y adaptando instrumentos que les permitieran tener una mayor y mejor participación en el comercio internacional. Todos sus productos están orientados a cumplir la misión de:

“Fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con

programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados”.
(BANCOMEXT, 2015)

BANCOMEXT ofrece financiamiento, desarrollo de proveedores, promoción de productos en el exterior y la atracción de inversión extranjera con los siguientes productos y servicios.

Tabla 11. Productos y servicios que ofrece BANCOMEXT

Productos y servicios	1. Cartas de Crédito	8. Crédito Sindicado
	2. Capital de Trabajo	9. Crédito Corporativo
	3. Equipamiento	10. Fondo de Capital de Riesgo
	4. Proyectos de Inversión	11. Garantías
	5. Financiamiento para la Construcción de Naves Industriales	12. Avalúos
	6. Arrendamiento de Locales y Naves Industriales a Largo Plazo	13. Programa PYMEX
	7. Crédito Estructurado	14. MIPYMES eléctrico – electrónico

Fuente: Elaboración propia con información de BANCOMEXT

Para atender el sector de pequeños y medianos empresarios, el banco ofrece el programa PIMEX.

4.3.1 Programa PYMEX

El programa PYMEX está diseñado para ayudar al crecimiento de pequeñas y medianas empresas exportadoras, importadoras, relacionadas a actividades generadoras de divisas, por ejemplo el turismo, o que realicen actividades como proveedor de empresa exportadora (exportador indirecto). El programa, actúa por medio de: el Programa de financiamiento a las PYMES importadoras y exportadoras y el Esquema de financiamiento para MIPYMES proveedoras del sector Eléctrico – Electrónico. (BANCOMEXT, 2015)

El programa de financiamiento a las PYMES importadoras y exportadoras, contribuye al crecimiento de las PYMES brindándoles dos productos:

- a. Crédito PYMEX
- b. Programa de Financiamiento a PYMES Turismo

El primero, ofrece financiamiento flexible de acuerdo a las necesidades de la empresa de hasta 3 millones de dólares, acceso a productos especializados en comercio exterior, créditos de largo plazo y a bajas tasas de interés y manejo de cuentas en dólares y pesos. Todo esto mediante intermediarios financieros, se ofrecen apoyos a empresas o personas físicas con actividad empresarial exportadora e importadora, directa o indirecta.

El programa siguiente, está dirigido a empresas legalmente constituidas, que no funcionen como agencias de viajes, con experiencia en el sector y con un proyecto de inversión viable operativa, financiera, técnica y de mercado.

El esquema de financiamiento para MIPYMES proveedoras del sector Eléctrico – Electrónico, está enfocado a mejorar y ampliar la proveeduría nacional de la industria; apoyando el crecimiento y competitividad de las empresas MIPYMES que participan en el sector mediante procesos de manufactura y maquila que formen parte de la cadena Global de Exportación del Sector Eléctrico-Electrónico y agreguen valor a la cadena productiva. (BANCOMEXT, 2015)

El programa ofrece tasas de interés competitivas, a plazos acorde a las necesidades del sector, con respaldo de BANCOMEXT a través la red de intermediarios financieros¹⁸. El financiamiento puede ser en pesos y en dólares hasta por 45 MDP o su equivalente en dólares

4.4 Relación de las tasas de interés bancarias y el financiamiento de la banca de desarrollo

El presente trabajo se centra en el análisis de la labor de la Banca de desarrollo, como banca de segundo piso, para mejorar el acceso al financiamiento bancario a las PYMES; de ahí, que para verificar la hipótesis de esta investigación, la cual es: “Las PYMES pueden obtener un crédito comercial utilizando a la Banca de Desarrollo para

¹⁸ Bancos adheridos al programa: Santander, HSBC, Bancomer, Banamex, Banorte, Mifel, BanBajío y Ve por más. (BANCOMEXT, 2015)

capitalizarse, siempre y cuando las tasas de interés de los préstamos se reduzcan”, se dará a conocer si verdaderamente existe una relación de las tasas de interés bancarias y el financiamiento de la banca de desarrollo.

Lo anterior, se logrará a través de la información obtenida de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB), en sus reportes de la cartera de actividad empresarial de la banca múltiple.

A continuación se muestra el promedio semestral, de las tasas de interés que la Banca Comercial¹⁹ otorga a las PYMES, cuando estas no cuentan con el soporte de la Banca de Desarrollo y cuando si lo tienen, gracias a programas de apoyo descritos anteriormente.

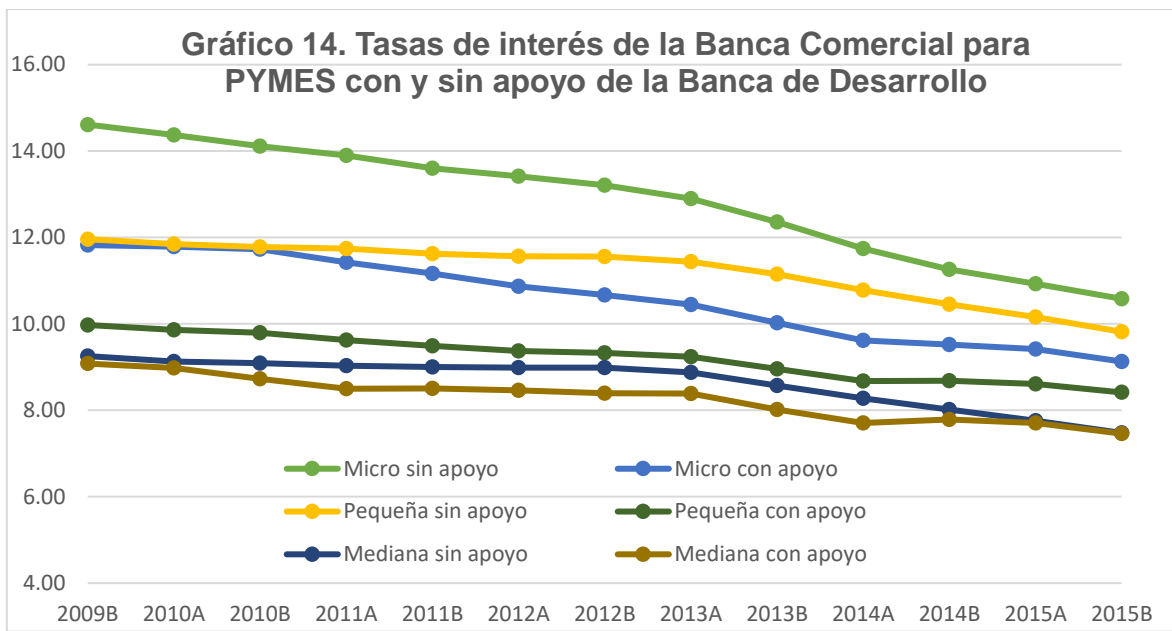
Tal y como se observa en el gráfico 14²⁰, efectivamente, las tasas de interés de los créditos se reducen con la intervención de la Banca de Desarrollo. Sin embargo, el valor de las mismas depende del tamaño de la empresa, siendo las microempresas, quienes reciben las tasas más altas, debido al riesgo que conlleva invertir en negocios que son nuevos en un sector, o que no lleva un registro formal de sus transacciones.

Por otro lado, se considera a las medianas empresas, como negocios lo suficientemente fuertes y confiables para afrontar sus pasivos, por lo mismo reciben una tasa menor que las micro o las pequeñas empresas. Por ejemplo, con el apoyo de la Banca de Desarrollo, durante el segundo semestre de 2015 la tasa para las microempresas fue de 9.13%, para la pequeña 8.41% y para la mediana 7.46%. Mientras que sin el apoyo de la banca comercial estas aumentan a 10.58%, 9.82% y 7.48 respectivamente.

Lo mismo se observa al principio del periodo, en el segundo semestre de 2009, donde las tasas con el apoyo de la Banca de Desarrollo, eran de 11.82% para las microempresas, 9.97% para las pequeñas y 9.08% para las medianas. Al contrario, sin el apoyo de la banca comercial estas son de 14.61%, 11.96% y 9.25%.

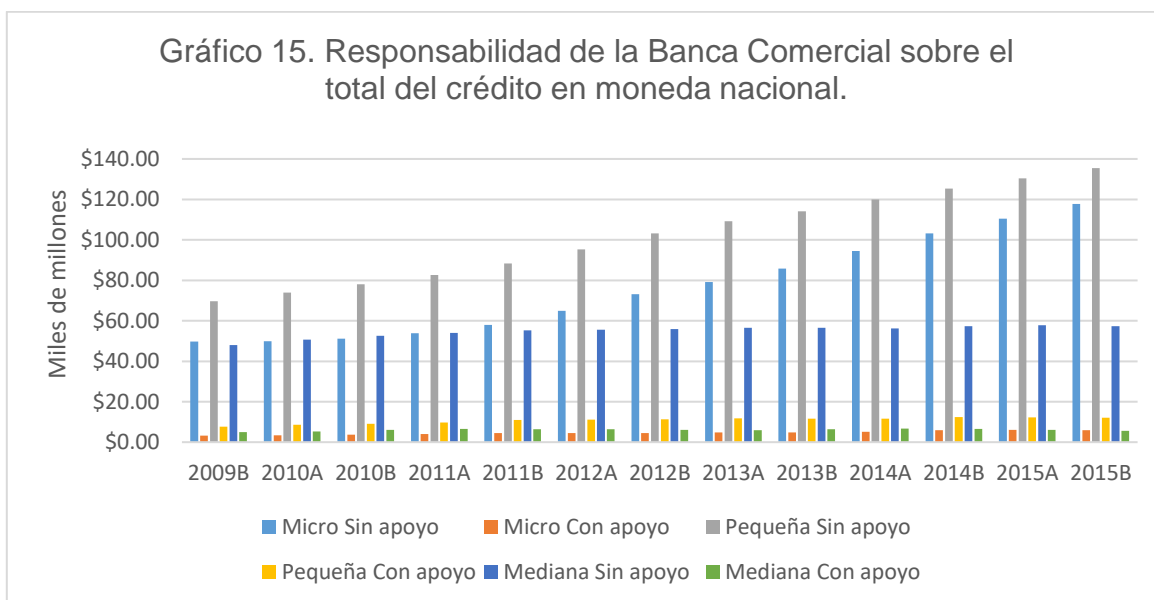
¹⁹ La referencia de la banca comercial solo incluye los bancos de la red de intermediarios financieros, tanto de NAFIN como de BANCOMEXT.

²⁰ Para tener información desglosada del gráfico, véase el anexo 9



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

La diferencia entre la tasa de interés sin y con el apoyo de la Banca de Desarrollo, se debe principalmente a la disminución de la responsabilidad de los bancos en el total de los créditos otorgados. Según datos de la CNVB, el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo tuvo un crecimiento en 2015 de 15.3%, particularmente el financiamiento a empresas incrementó 26% con 275 mil 780 millones de pesos, mayores a los 219 mil millones de pesos de 2014 (Castro, 2016).



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

Además, se puede prestar atención a la tendencia favorable de las tasas de interés para las empresas en los últimos años sin importar la intervención de la Banca de Desarrollo; de manera general, la disminución de las tasas de interés de los créditos bancarios, se debe al impacto de la reforma financiera, cuyos resultados han sido positivos.

Los integrantes de la Asociación de Banqueros de México (ABM), durante una exposición sobre los logros alcanzados con la reforma financiera, aseguran que:

“Nos encontramos en el ciclo de expansión crediticia más sano, sostenible y creciente de la historia de la Banca en México [...] la banca ha logrado atender a todos los sectores, cuenta con bajos índices de morosidad, tiene modelos de riesgo preventivos, la mayoría de los créditos están fondeados en moneda nacional, y no existen productos tóxicos”. (Robles Rosa, 2016).

Como se explicó anteriormente, gracias a la intervención de la banca de desarrollo y que el riesgo de crédito²¹ recaer sobre esta, porque sirve como aval y dador de garantías de las PYMES; los bancos son más propicios a bajar las tasas de interés, puesto que la responsabilidad de los bancos sobre los créditos disminuye así como sus pérdidas potenciales. Para conocer las posibles tasas de interés que los bancos otorgarán a las PYMES beneficiadas con alguno de los programas de la Banca de Desarrollo, pronosticamos los siguientes dos años usando los modelos ARIMA. Los datos de las series de tiempo, corresponden a las micro, pequeñas y medianas empresas de manera separada.

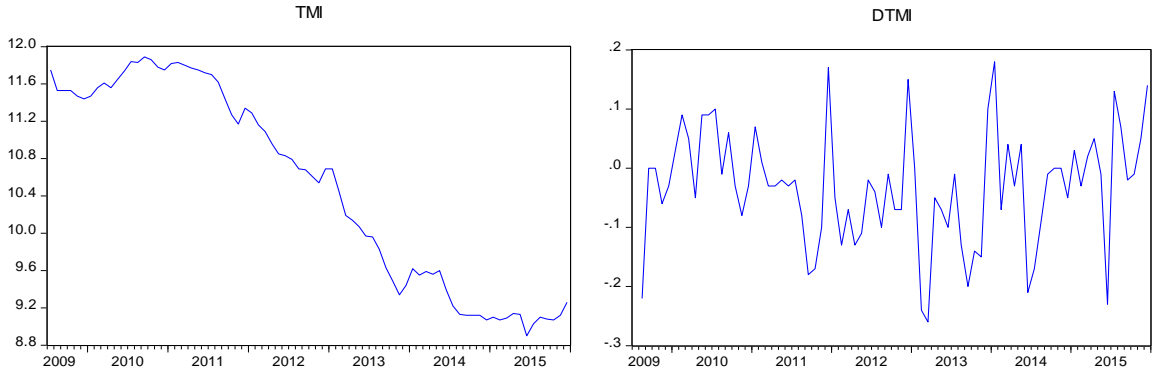
Utilizando el software *Eviews*, se analizarán las series bajo la prueba de raíz unitaria y la prueba de *Dickey-Fuller* aumentada para poner a prueba la hipótesis de raíz unitaria y la hipótesis de estacionariedad. De acuerdo al proceso general de estimación de series de tiempo, es necesario que los datos en cuestión sean estacionarios, es decir, la media y la varianza son constantes a través del tiempo (Gujarati & Porter, 2009); para

²¹ El **riesgo** es la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras; por lo tanto el **riesgo de crédito** existe cuando una de las partes de un contrato financiero sea incapaz de cumplir con las obligaciones financieras contraídas, haciendo que la otra parte del contrato incurra en una pérdida. O por cambios en la calidad de un crédito (BANXICO, 2005)

que los pronósticos sean significativos, en caso contrario se deberán realizar transformaciones siendo la más simple la primera diferencia.

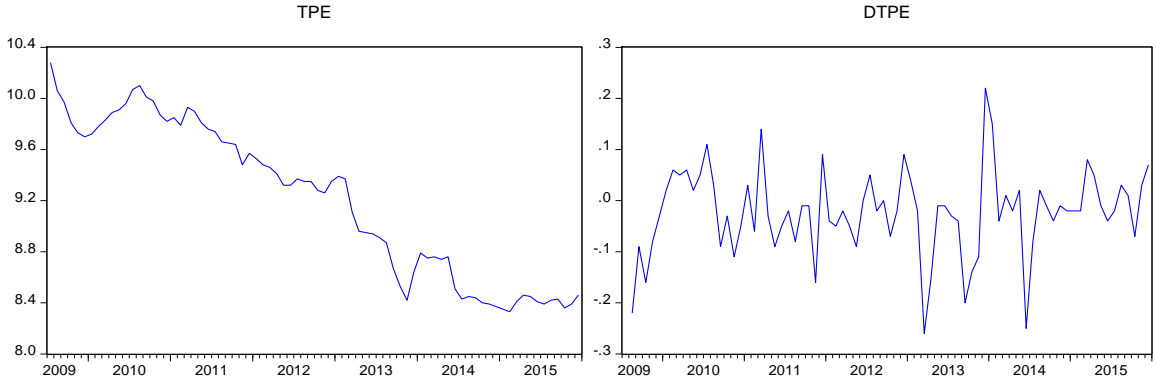
Los gráficos del 16 al 21 muestran el comportamiento de las series en nivel y primera diferencia. La nomenclatura TMI se refiere a las tasas de interés para las microempresas, TPE tasas para las pequeñas empresas y TME tasas para medianas empresas, todas con apoyo de la banca comercial. A primera vista se puede observar que al aplicar la primera diferencia todas las series son estacionarias

Gráfico 16 y 17. Serie de tiempo de la tasa de interés para micro empresas con apoyo de la Banca de desarrollo y 1° diferencia.



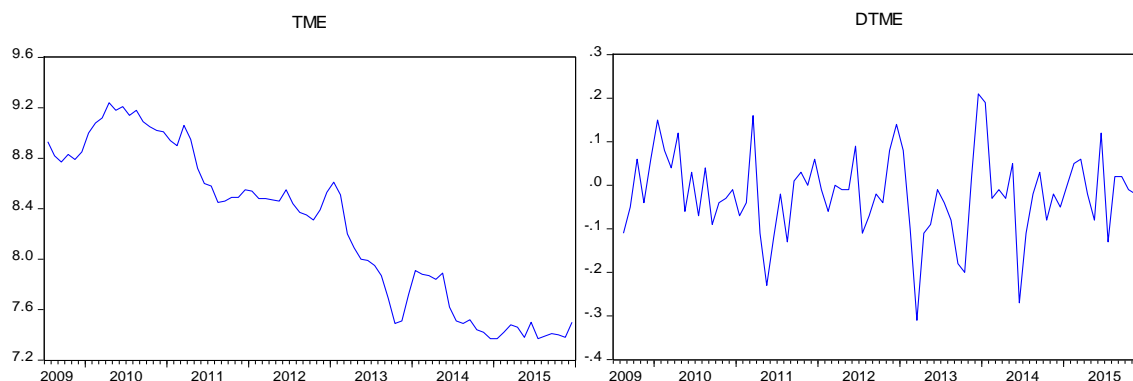
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

Gráfico 18 y 19. Serie de tiempo de la tasa de interés para pequeñas empresas con apoyo de la Banca de desarrollo y 1° diferencia



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

Gráfico 20 y 21. Serie de tiempo de la tasa de interés para medianas empresas con apoyo de la Banca de desarrollo y 1° diferencia



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

A pesar de que las series se muestran estacionarias gráficamente, es necesario cerciorarse de ello. La prueba *Dickey Fuller* aumentada ayuda al diagnóstico, pues tiene como hipótesis nula la estacionariedad de la serie:

- H_0 : La serie tiene raíz unitaria
- H_1 : La serie no tiene raíz unitaria

El planteamiento de Dickey Fuller es el siguiente.

$$y_t = \mu + \rho y_{t-1} + \varepsilon_t$$

Donde μ y ρ son parámetros a estimar y ε_t es un término de error. Dado que ρ es un coeficiente de autocorrelación, toma valores entre $-1 < \rho < 1$, si $\rho = 1$, la serie y_t no es estacionaria. Si el valor de ρ es mayor que la unidad, entonces se dice que la serie es explosiva. (Gujarati & Porter, 2009)

La prueba *Dickey Fuller* de la serie DTMI muestra el cumplimiento de la hipótesis de estacionariedad con un 95% de confianza, esto se comprueba observando el *t-Statistic* en valor absoluto y el valor crítico al 5% y la probabilidad. Lo mismo para la serie DTPE y la serie DTME.

Tabla 12, 13 y 14. Prueba *Dickey Fuller* de las series DTMI, DTPE y DTME.

Null Hypothesis: DTMI has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=11)			Null Hypothesis: DTPE has a unit root Exogenous: Constant Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=11)		
	t-Statistic	Prob.*		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.415764	0.0000	Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.747014	0.0000
Test critical values:			Test critical values:		
1% level	-3.519050		1% level	-3.519050	
5% level	-2.900137		5% level	-2.900137	
10% level	-2.587409		10% level	-2.587409	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DTMI)
Method: Least Squares
Date: 05/24/16 Time: 18:33
Sample (adjusted): 2009M09 2015M12
Included observations: 76 after adjustments

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DTPE)
Method: Least Squares
Date: 05/24/16 Time: 18:34
Sample (adjusted): 2009M09 2015M12
Included observations: 76 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DTMI(-1)	-0.710757	0.110783	-6.415764	0.0000
C	-0.019859	0.011202	-1.772780	0.0804
R-squared	0.357427	Mean dependent var	0.004737	
Adjusted R-squared	0.348744	S.D. dependent var	0.113707	
S.E. of regression	0.091762	Akaike info criterion	-1.913274	
Sum squared resid	0.623100	Schwarz criterion	-1.851939	
Log likelihood	74.70440	Hannan-Quinn criter.	-1.888761	
F-statistic	41.16202	Durbin-Watson stat	1.811642	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DTPE(-1)	-0.732092	0.108506	-6.747014	0.0000
C	-0.014390	0.009452	-1.522454	0.1322
R-squared	0.380868	Mean dependent var	0.003816	
Adjusted R-squared	0.372501	S.D. dependent var	0.099692	
S.E. of regression	0.078971	Akaike info criterion	-2.213505	
Sum squared resid	0.461497	Schwarz criterion	-2.152170	
Log likelihood	86.11318	Hannan-Quinn criter.	-2.188992	
F-statistic	45.52220	Durbin-Watson stat	1.934343	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Null Hypothesis: DTME has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=11)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.431946	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.519050	
5% level	-2.900137	
10% level	-2.587409	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DTME)
Method: Least Squares
Date: 05/24/16 Time: 18:32
Sample (adjusted): 2009M09 2015M12
Included observations: 76 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DTME(-1)	-0.725066	0.112729	-6.431946	0.0000
C	-0.011761	0.010970	-1.072132	0.2871
R-squared	0.358585	Mean dependent var	0.003026	
Adjusted R-squared	0.349917	S.D. dependent var	0.115977	
S.E. of regression	0.093510	Akaike info criterion	-1.875538	
Sum squared resid	0.647062	Schwarz criterion	-1.814203	
Log likelihood	73.27044	Hannan-Quinn criter.	-1.851026	
F-statistic	41.36993	Durbin-Watson stat	1.906446	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: Elaboración propia

Es siguiente paso es la estimación del modelo, para todas las series este se muestra en las tablas 15,16 y 17; donde se corrobora que corresponden a modelos autorregresivos de orden uno AR (1), ya que su probabilidad es menor al 5%.

Tablas 15,16 y 17. Estimación del modelo AR (1) para las series TMI TPE y TME en 1° diferencia.

Dependent Variable: DTM
Method: ARMA Maximum Likelihood (BFGS)
Date: 05/24/16 Time: 18:53
Sample: 2009M08 2015M12
Included observations: 77
Convergence achieved after 4 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.032422	0.015162	-2.138336	0.0358
AR(1)	0.299750	0.105635	2.837593	0.0059
SIGMASQ	0.008519	0.001339	6.360931	0.0000

R-squared	0.084054	Mean dependent var	-0.032338
Adjusted R-squared	0.059299	S.D. dependent var	0.097074
S.E. of regression	0.094152	Akaike info criterion	-1.848406
Sum squared resid	0.655982	Schwarz criterion	-1.757089
Log likelihood	74.16364	Hannan-Quinn criter.	-1.811880
F-statistic	3.395390	Durbin-Watson stat	1.846019
Prob(F-statistic)	0.038832		

Inverted AR Roots	.30
-------------------	-----

Dependent Variable: DTPE
Method: ARMA Maximum Likelihood (BFGS)
Date: 05/24/16 Time: 20:08
Sample: 2009M08 2015M12
Included observations: 77
Convergence achieved after 4 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.024161	0.012940	-1.867104	0.0658
AR(1)	0.284387	0.132658	2.143757	0.0353
SIGMASQ	0.006464	0.000782	8.265539	0.0000

R-squared	0.075862	Mean dependent var	-0.023636
Adjusted R-squared	0.050885	S.D. dependent var	0.084182
S.E. of regression	0.082012	Akaike info criterion	-2.124620
Sum squared resid	0.497724	Schwarz criterion	-2.033303
Log likelihood	84.79788	Hannan-Quinn criter.	-2.088094
F-statistic	3.037290	Durbin-Watson stat	1.884097
Prob(F-statistic)	0.053985		

Inverted AR Roots	.28
-------------------	-----

Dependent Variable: DTME
Method: ARMA Maximum Likelihood (BFGS)
Date: 05/24/16 Time: 20:10
Sample: 2009M08 2015M12
Included observations: 77
Convergence achieved after 3 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.018342	0.015195	-1.207091	0.2312
AR(1)	0.274268	0.114469	2.396007	0.0191
SIGMASQ	0.008507	0.001234	6.892616	0.0000

R-squared	0.074246	Mean dependent var	-0.018571
Adjusted R-squared	0.049225	S.D. dependent var	0.096487
S.E. of regression	0.094082	Akaike info criterion	-1.850094
Sum squared resid	0.655011	Schwarz criterion	-1.758777
Log likelihood	74.22862	Hannan-Quinn criter.	-1.813568
F-statistic	2.967405	Durbin-Watson stat	1.892363
Prob(F-statistic)	0.057590		

Inverted AR Roots	.27
-------------------	-----

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, el pronóstico de los dos años siguientes de las tasas de interés para PYMES con apoyo de la Banca de Desarrollo, otorgadas por la banca comercial; se muestran en la tabla 17, utilizando las series originales (TMI, TPE y TME).

Tabla 18. Pronostico de las tasas de interés para las PYMES con apoyo de la Banca de Desarrollo.

Fecha	Pronostico		
	TMI	TPE	TME
2016M01	11.4485122...	8.40031565...	7.39778765...
2016M02	11.4451642...	8.40543146...	7.40654112...
2016M03	11.4418281...	8.41051946...	7.41520234...
2016M04	11.4385039...	8.41557980...	7.42377228...
2016M05	11.4351914...	8.42061263...	7.43225190...
2016M06	11.4318907...	8.42561810...	7.44064215...
2016M07	11.4286017...	8.43059636...	7.44894397...
2016M08	11.4253244...	8.43554756...	7.45715831...
2016M09	11.4220587...	8.44047184...	7.46528607...
2016M10	11.4188046...	8.44536935...	7.47332817...
2016M11	11.4155620...	8.45024024...	7.48128551...
2016M12	11.4123310...	8.45508466...	7.48915899...
2017M01	11.4091114...	8.45990273...	7.49694949...
2017M02	11.4059033...	8.46469462...	7.50465789...
2017M03	11.4027066...	8.46946045...	7.51228504...
2017M04	11.3995212...	8.47420038...	7.51983182...
2017M05	11.3963471...	8.47891454...	7.52729905...
2017M06	11.3931842...	8.48360308...	7.53468759...
2017M07	11.3900326...	8.48826612...	7.54199826...
2017M08	11.3868922...	8.49290382...	7.54923188...
2017M09	11.3837629...	8.49751631...	7.55638927...
2017M10	11.3806448...	8.50210372...	7.56347122...
2017M11	11.3775377...	8.50666620...	7.57047853...
2017M12	11.3744416...	8.51120387...	7.57741200...

Fuente: Elaboración propia

Si se comparan las tasas de pronóstico con las tasas del último semestre de 2015, de la tabla 19; puede notar que la tasa de interés para las microempresas, desde el año pasado empezaba a incrementarse, por lo tanto es posible el valor dado por el pronóstico aunque se eleva demasiado. Para el caso de la tasa para las pequeñas y medianas empresas los valores siguen una secuencia muy cercana al último valor del mes de diciembre de 2015.

Tabla 19. Valor de la tasa de interés para las PYMES con apoyo de la Banca de Desarrollo. 2° semestre de 2015

	TMI	TPE	TME
2015M07	9.03	8.39	7.37
2015M08	9.10	8.42	7.39
2015M09	9.08	8.43	7.41
2015M10	9.07	8.36	7.40
2015M11	9.12	8.39	7.38
2015M12	9.26	8.46	7.50

Fuente: Elaboración propia

En conclusión, se demuestra que la Banca de desarrollo, cumple con sus funciones de forma favorable. Durante el periodo de estudio, las tasas de interés bajan cuando las PYMES obtienen la asistencia de alguno de los diversos programas de NAFIN o BANCOMEXT. No obstante, la ventaja para las medianas y pequeñas empresas aun es mayor que para los micronegocios, porque, como se mencionó anteriormente, su falta de estabilidad las hace empresas de alto riesgo, en este caso tanto para la Banca de desarrollo como para los bancos.

5. Conclusiones

Las PYMES en México representan gran parte de los negocios en el país, estas participan en distintos sectores económicos, lo cual hace necesario un sistema financiero que pueda ayudarles a crecer y disminuir su mortandad. Las estadísticas experimentales del INEGI (2015), muestran que, entre más años tenga una empresa mayor es su esperanza de vida, además el sector manufacturero tiene mayor posibilidades de permanecer en el mercado. Sin embargo, los micro negocios no logran subsistir; a mayor sea su edad, mayor es su mortandad, porque la mayoría trabaja en la informalidad, lo cual las enajena del sistema financiero formal.

En el primer capítulo, se explicó la importancia de generar un equilibrio entre las fuentes de financiamiento para la empresa, es decir, encontrar una relación entre los costos y los riesgos, que afecte de manera positiva al empresario, a los accionistas (en caso de existir) y en general a la empresa entera.

La tesis del resultado neto y la tesis del resultado de explotación, consideran lo anterior al relacionar la estructura financiera y el valor de la empresa. Para la primera, la mejor forma de aumentar el valor de una empresa es a través del endeudamiento, considera constantes tanto el costo del endeudamiento como el costo de la financiación con recursos propios; por lo tanto, al aumentar la deuda, disminuye el costo medio y aumenta el valor de la empresa.

Por otro lado, la tesis del resultado de explotación, descarta la idea de financiar la empresa con el endeudamiento; sí este aumenta disminuye la solvencia de la empresa, por qué el costo de la financiación propia tiene una relación directa con el nivel de endeudamiento, es decir que el valor de la empresa depende de la estructura económica no de la financiera, haciendo que el empresario prefiera la financiación propia.

En la práctica, ambas son insostenibles, para el resultado neto, al constituir una empresa, se pide un mínimo de fondos propios. Al mismo tiempo, al estar constituida por deuda, no es atractiva para los inversionistas ni candidata a créditos. Para el resultado de explotación, no es posible que una empresa esté constituida solo por

fondos propios y al no tener un historial dentro del sistema financiero, es más difícil acceder al crédito bancario.

La explicación del teorema MM de Modigliani y Miller, para la relación estructura financiera- valor de la empresa, al igual que la tesis del resultado neto, puede lograrse con el endeudamiento. Añaden el efecto de los impuestos sobre los beneficios netos, para calcular el valor de la empresa, Al ser el costo del financiamiento un gasto financiero deducible de impuestos, el valor de una empresa con deuda será mayor que una sin deuda.

El razonamiento de Modigliani y Miller es puramente teórico, al considerar supuestos demasiado restrictivos, por ejemplo: Un mercado de capitales perfecto, inexistencia de costos de transacción, información del mercado disponible para todos, costo de la financiación constante entre otros.

El concepto inversión, dado por J.M. Keynes, como la compra, con los ingresos, de un bien de capital de cualquier clase, es una de las necesidades de las empresas para aumentar su producción y mejorar la calidad de su producto; estas la obtienen de su ingreso (producción vendida) menos costos fijos y variables. Las PYMES en desarrollo, por lo general necesitan más que solo recursos propios para financiarse (realizar inversiones), como lo dice la teoría de la jerarquía de Donalson, el empresario, escoge la fuente de financiamiento de acuerdo a su costo.

Como se mostró en el tercer capítulo, las PYMES mexicanas tienen preferencia por el crédito de proveedores seguido de los créditos bancarios. Para este último, los bancos deciden restringir el crédito debido al riesgo que las PYMES representan; se protegen con tasas de interés altas para reducir la proporción de prestatarios con aversión al riesgo e integrar cláusulas más riesgosas dentro de los contratos de préstamo, estos son los efectos de la selección inversa y del incentivo.

Keynes, expresa los bancos se rehúsan a relajar el mercado de crédito y por lo tanto inhiben su mejoría, pero el riesgo moral al cual se enfrentan, debido a la asimetría de información causada por la mala gestión financiera de las PYMES, hace que los costos

de agencia, es decir, los costos de supervisión, control, aval y pérdida del banco aumenten, y en consecuencia aumenten las tasas de interés.

El capítulo dos, presenta la definición de PYME como aquel tipo de empresa con un número reducido de trabajadores, cuya facturación es moderada. Estas tienen características comunes como: la poca especialización de la administración, la falta de acceso a capital, contacto personal que facilita la comunicación, posición poco dominante en el mercado y relación con la comunidad local.

En México existe una clasificación para las empresas de acuerdo al número de trabajadores y a las ventas (véase tabla 1); para mediana y pequeña empresa la estratificación se divide por sectores económicos, siendo el sector industrial el que cuenta con mayor número de personas empleadas.

Como se explicó en este capítulo, muchas de las PYMES son empresas familiares, es decir que el capital mayoritario, al igual que la administración, pertenece a una familia o familias emparentadas y más importante la empresa se transfiere a las próximas generaciones; esto último se considera uno de los retos para este tipo de empresa, porque sólo el 4% de las empresas familiares son administradas por parientes al llegar a la cuarta generación, en comparación con la primera y segunda generación quienes representan el 50%. El porcentaje disminuye tanto debido a la inexistencia de un plan formal de sucesión que preserve la identidad de la empresa, pues de ese 50% que pasa la gestión a la siguiente generación, el 16% cuenta con un plan para llevarla a cabo.

Las PYMES familiares, son una fuente importante de emprendedores y clasificar los tipos de dirigentes, permite ubicar en una categoría su lógica de administración (véase tabla 2). De manera general, las PYMES tienen la ventaja de crear empleo, adaptarse a nuevas tecnologías y contribuyen al desarrollo económico local y regional. Las desventajas principales son la falta de acceso al financiamiento y su alta mortandad.

También, en este capítulo muestra que en el Sistema de Información Empresarial Mexicano tenía registradas hasta 2015, 695,846 empresas, 93.5% son micro empresas, 4.9% son pequeñas, el 1.1% son medianas y por último 0.5% son grandes empresas

(gráfico 1). Las PYMES tienen presencia en el sector servicios, comercio e industria y la gran mayoría se encuentra en Ciudad de México.

La ley aplicable a las PYMES es la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, su objetivo es promover el desarrollo económico nacional, al fomentar la creación, productividad, competitividad y sustentabilidad de las PYMES para incrementar su participación en los mercados.

La mejora de las condiciones para el progreso de estos negocios ha sido gracias a las reformas financieras que siempre tienen un rubro específico para ellas. Las reformas establecidas de 1983 a 1991, trataron de otorgar a las PYMES de cualquier sector productivo, el mayor número de créditos posibles, sin sacrificar la calidad de los mismos. A través de la banca de desarrollo, con la ayuda de instituciones no gubernamentales y NAFIN quien descontaba los préstamos de bancos comerciales a pequeñas empresas con el programa de tarjeta empresarial.

La última reforma financiera de 2014, como las anteriores tratan de fortalecer áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como las PYMES y el campo, impulsando la creación de programas y productos. Además, de propiciar un mayor otorgamiento de crédito y estableciendo medidas para mejorar su operatividad, como el otorgamiento y ejecución de garantías crediticias, para disminuir los riesgos y los costos del crédito. Lo cual mejoraría la penetración de crédito al sector privado el cual para 2014 era 28% como porcentaje del PIB, para alcanzar el promedio de la OCDE de 158%, o al menos el promedio en América Latina de 49%.

Lo anterior es de suma importancia, porque estas empresas generan el 71.2% del empleo en México según el censo de 2014 de INEGI y aportan más de una cuarta parte de la producción nacional (véase gráfico 4 y 5). Como se dijo anteriormente los micro negocios tienen un mayor nivel de mortalidad pero, de igual manera, son los que inician operaciones con más frecuencia cada año (véase gráfico 6).

En el capítulo tres se explicó la tendencia en la cual las PYMES financian sus actividades desde 2009 a 2015. En primer lugar utilizan la auto financiación, el 48% de las pequeñas y medianas empresas, y el 50% de las micro empresas utilizan utilidades

reinvertidas e ingresos por ventas. En cuanto al financiamiento externo, las fuentes más importantes son el crédito de proveedores y el crédito comercial (véase gráfico 8); las PYMES las utilizan en un 71.9% y un 29.9% respectivamente. La relevancia del primero es su simplicidad, ya que en la relación proveedor-cliente existe confianza y conocimiento de la estructura de cada una, información que los bancos no tienen, lo cual aumenta los costos del crédito por hacer la investigación correspondiente.

El crédito bancario, especialmente diseñado para PYMES, puede ser otorgado por 17 bancos de los 40 existentes en México. El otorgamiento de préstamos es reducido a causa de los diversos costos vinculados a la evaluación, supervisión y su cobro, el requerimiento de garantías que las PYMES no son capaces de cubrir, altas tasas de interés o que no están legalmente constituidas; en consecuencia el 73% de las PYMES para el tercer trimestre de 2015 decidieron no pedir ningún préstamo, el 84% no recibe el crédito el 4.50% lo solicitó pero no fue autorizado y el 1.6% decide rechazarlo porque su costo es muy elevado (véase gráfico 10 y 12).

Otro factor explicativo del escaso acceso al crédito es la información asimétrica. La Encuesta Nacional de Micronegocios de 2012 apunta que el 64% de los negocios no tienen registros contables formales sobre sus ingresos, gastos y ventas. No obstante, se mostraron algunas alternativas para combatirla, tales como completar las bases de datos y mejorar la calidad de la información disponible de las Sociedades de Información Crediticia (SICs), fomentar la competencia en el mercado de información, mayor participación de la banca de desarrollo y programas gubernamentales entre otros.

También se dieron a conocer las características de otros tipos de financiamiento que no figuran en las fuentes de financiamiento utilizadas por las PYMES, por ejemplo: Los *bussines angels*, los fondos de capital de riesgo, el factoraje financiero y el arrendamiento financiero. En adición se mostró, la utilización del sistema financiero informal (préstamos de familiares y amigos, tandas, aboneros y agiotistas) como otra fuente de financiamiento empresarial.

El final del capítulo, explicó la utilización del crédito (véase gráfico 13). Los empresarios utilizan los préstamos bancarios, en primer lugar para financiar el capital de trabajo, en segundo lugar, para la compra de maquinaria, equipo etc.

En el cuarto capítulo, “la capitalización del negocio: Financiamiento a través de la banca de desarrollo”; se expuso una síntesis de la historia de la banca de desarrollo en México y su progreso en las últimas dos décadas (véase tabla 8). Asimismo, se habló de la labor, objetivos y programas de NAFIN y BACOMEXT, los cuales tienen productos dirigidos especialmente para PYMES (véase tabla 9 y 11).

Por último se demostró que las PYMES participantes de los programas de NAFIN o BANCOMEXT logran tener créditos bancarios con tasas de interés más bajas. Esto se logró con la información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB). El análisis de la información presentada en el gráfico 14 y la tabla del anexo 9, indicó que efectivamente las tasas de interés de los créditos bancarios se reducen con la intervención de la Banca de Desarrollo y que el valor de las mismas depende del tamaño de la empresa.

La Banca de Desarrollo, sirve como aval y dador de garantías de las PYMES; consecuentemente los bancos son más propicios a bajar las tasas de interés, puesto que la responsabilidad de los bancos sobre los créditos disminuye así como sus pérdidas potenciales.

Con la finalidad de conocer las tasas de interés futuras para PYMES, se pronosticaron siguientes dos años usando los modelos ARIMA. Las tres series analizadas resultaron ser modelos AR (1). El pronóstico para las pequeñas y medianas empresas son las tasas a la alza, mientras para las micro empresas pasa lo contrario.

En definitiva, el trabajo muestra que la participación de la Banca de desarrollo a favor de las PYMES se ha incrementado. Por lo anterior la hipótesis si se cumple; gracias a la intervención de la banca de desarrollo, las tasas de interés son más bajas, haciendo los créditos bancarios más accesibles para las PYMES.

Sin embargo, no podemos olvidar que las PYMES siguen prefiriendo, el financiamiento de otras fuentes; los créditos bancarios, como forma de financiamiento, están muy por debajo del crédito de proveedores e incluso se podría decirse, por debajo de los préstamos obtenidos del sistema financiero informal, aunque no se pueda aseverarse porque no existen estadísticas sobre la materia.

Existen otros factores por los cuales hay un gran porcentaje de PYMES que no solicitan créditos bancarios, no solo las tasas de interés. Por ejemplo, los requerimientos de garantías o la falta de registros contables, que hacen la información de las PYMES poco confiable y esto incrementa los costos del crédito.

A pesar de la presencia innegable de las PYMES en la economía nacional, aún existe un gran camino por delante, para que se mejore el sistema financiero formal y a su vez, existan más y mejores oportunidades para fortalecer a las PYMES, también llamadas “eslabón fundamental para el crecimiento en México” (PROMÉXICO, 2014), principalmente en el tema del financiamiento. En conclusión, es necesaria la participación activa y conjunta del sector público y privado, para diseñar y aplicar políticas o programas que beneficien a las PYMES.

6. Anexos

Anexo1. Clasificación de PYMES en distintos países por personal ocupado.

	Mediana	Pequeña	Micro
Argentina	Industria: 10-200 Comercio y Servicios: 5-100		< 5
Brasil	Industria: ≤ 500 Comercio y Servicios: ≤ 100	Industria: < 100 Comercio y Servicios: < 50	Industria: <20 Comercio y Servicios: < 10 Sector informal: ≤ 5
Chile	≤ 200	< 50	< 10
Colombia	51 - 200	11 - 50	≤ 10
Ecuador	≤ 100	< 50	< 10
México	Industria: ≤ 250 Comercio y Servicios: ≤ 100	Industria: < 50 Comercio y Servicios: < 30	< 10
Perú	≤ 250	< 50	< 10
Uruguay	≤ 100	< 20	< 5
UE	≤ 250	< 50	< 10

Fuente: Elaboración propia con datos de Alcaldía de Bogotá, 2000 y Henríquez Amestoy, 2009

Anexo 2. Características de dos tipos de PYMES

Elemento	Clásica	Cometa
Tipo de propietario	Operador	Visionario
Objetivo del propietario	Perennidad	Crecimiento
Filosofía de acción	Constancia	Innovación
Actividades principales del propietario	Administración de las actividades corrientes	Prospección y desarrollo Elaboración de estrategias y objetivos Marketing ventas
Tipo de empleados	Motivados por un sentimiento de pertenencia Fuerte identidad	Alentados por una gran motivación Autónomos
Disponibilidad de recursos	Limitada	Creciente
Tipo de tareas	Recurrentes y estables	Cambiantes y evolutivas
Tipo de estructura	Sencilla	Orgánica: sujeta a cambios y ajustes
Delegación	Pequeña	Muy grande
Comunicaciones	De arriba a bajo	En todas direcciones
Competencias valorizadas	Ejecución: realizar correctamente es primordial	Diseño e implantación: realizar cosas nuevas y distintas con rapidez es crucial
Tipo de capacitación	Vinculada a la tarea	Vinculada a las actividades actuales y futuras
Factores de reconocimiento	La calidad de la relación entre los empleados y el propietario	Los logros innovadores La formación compartida con el propietario

Fuente: Filion, Cisneros, & Mejía-Morelos, 2011

Anexo 3. Micro empresas mexicanas por sector subdivididas por estado

ESTADO	EMPRESAS			
	INDUSTRIA Hasta 10	COMERCIO Hasta 10	SERVICIOS Hasta 10	TOTAL
Aguascalientes	532	2,894	998	4,424
Baja California	503	3,183	2,580	6,266
Baja California Sur	106	6,215	3,272	9,593
Campeche	696	5,894	2,005	8,595
Coahuila	835	9,871	6,493	17,199
Colima	283	815	346	1,444
Chiapas	692	1,641	1,149	3,482
Chihuahua	2,331	19,866	9,049	31,246
Distrito Federal	3,413	44,747	23,944	72,104
Durango	432	5,621	2,178	8,231
Guanajuato	1,858	23,263	5,564	30,685
Guerrero	941	652	373	1,966
Hidalgo	940	7,710	2,568	11,218
Jalisco	3,753	31,458	13,708	48,919
Estado De México	4,609	37,853	12,004	54,466
Michoacán	3,044	40,241	11,646	54,931
Morelos	99	1,315	747	2,161
Nayarit	150	6,974	1,514	8,638
Nuevo León	678	12,312	4,641	17,631
Oaxaca	640	1,793	1,432	3,865
Puebla	1,156	12,623	7,443	21,222
Querétaro	340	35,299	9,453	45,092
Quintana Roo	898	11,470	7,568	19,936
San Luis Potosí	186	7,761	1,792	9,739
Sinaloa	973	13,311	2,637	16,921
Sonora	91	3,992	1,327	5,410
Tabasco	1,696	3,867	1,329	6,892
Tamaulipas	862	16,766	6,481	24,109
Tlaxcala	88	7,038	1,425	8,551
Veracruz	4,344	39,353	10,155	53,852
Yucatán	659	20,195	6,189	27,043
Zacatecas	477	12,404	1,597	14,478
TOTAL	38,305	448,397	163,607	650,309

Fuente: SIEM 2015

Anexo 4. Pequeñas empresas mexicanas por sector subdivididas por estado.

ESTADO	EMPRESAS			
	INDUSTRIA Entre 11 y 50	COMERCIO Entre 11 y 30	SERVICIOS Entre 11 y 50	TOTAL
Aguascalientes	148	107	97	352
Baja California	222	129	400	751
Baja California Sur	9	91	114	214
Campeche	99	124	64	287
Coahuila	329	450	579	1,358
Colima	15	124	78	217
Chiapas	76	172	160	408
Chihuahua	347	506	659	1,512
Distrito Federal	899	1,539	3,178	5,616
Durango	63	281	124	468
Guanajuato	866	242	453	1,561
Guerrero	100	80	77	257
Hidalgo	61	9	55	125
Jalisco	1,330	1,524	1,880	4,734
Estado De México	556	916	992	2,464
Michoacán	146	477	376	999
Morelos	16	39	58	113
Nayarit	2	42	121	165
Nuevo León	328	235	364	927
Oaxaca	31	73	138	242
Puebla	388	436	646	1,470
Querétaro	133	571	707	1,411
Quintana Roo	84	201	534	819
San Luis Potosí	37	239	192	468
Sinaloa	175	455	375	1,005
Sonora	30	327	244	601
Tabasco	412	318	209	939
Tamaulipas	180	537	579	1,296
Tlaxcala	33	16	31	80
Veracruz	725	806	688	2,219
Yucatán	137	314	412	863
Zacatecas	26	142	125	293
TOTAL	8,003	11,522	14,709	34,234

Fuente: SIEM 2015

Anexo 5. Medianas empresas mexicanas por sector subdivididas por estado.

ESTADO	EMPRESAS			
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL
	Entre 51 y 250	Entre 31 y 100	Entre 51 y 100	
Aguascalientes	64	33	13	110
Baja California	193	45	64	302
Baja California Sur	3	16	20	39
Campeche	21	10	2	33
Coahuila	123	74	84	281
Colima	5	23	13	41
Chiapas	15	59	33	107
Chihuahua	201	145	114	460
Distrito Federal	381	306	332	1,019
Durango	34	60	27	121
Guanajuato	324	68	54	446
Guerrero	7	17	11	35
Hidalgo	49	5	9	63
Jalisco	229	454	170	853
Estado De México	354	241	135	730
Michoacán	58	75	44	177
Morelos	7	12	8	27
Nayarit	3	18	9	30
Nuevo León	126	41	82	249
Oaxaca	5	21	6	32
Puebla	231	66	52	349
Querétaro	69	251	95	415
Quintana Roo	18	54	73	145
San Luis Potosí	37	58	31	126
Sinaloa	33	94	40	167
Sonora	28	50	29	107
Tabasco	45	33	16	94
Tamaulipas	101	174	53	328
Tlaxcala	45	3	0	48
Veracruz	70	205	83	358
Yucatán	49	115	47	211
Zacatecas	7	24	4	35
TOTAL	2,935	2,850	1,753	7,538

Fuente: SIEM 2015

Anexo 6. Instituciones de financiamiento no convencional de PYMES

Figura de financiamiento	Ejemplo	Contacto
Bussines Angels	Angel Ventures México	http://angelventures.vc/
	Business Angels México - Red Mexicana de Inversiones	http://www.angelinvestmentnetwork.com.mx/
SCR	Alta Ventures México	http://altaventures.com/
	Alta Growth Capital, S.C.	http://www.agcmexico.com/
	Capital Indigo	http://capitalindigo.com/
Factoraje Financiero	AMEFAC	www.factoraje.com.mx/
	Grupo Financiero Mifel	http://www.mifel.com.mx/
	Unifin Factoring	http://www.unifin.com.mx/
Arrendamiento financiero	Value Grupo Financiero	http://www.value.com.mx/?s=arrendadora
	GE capital	http://www.gecapital.com.mx/

Fuente: Elaboración propia con información de diversas fuentes.

Anexo 7. Programas Nacionales e Internacionales de Fomento Empresarial

Programa	Líneas de apoyo
CONACYT	
1. AVANCE-Nuevos Negocios	Apoyar desarrollos científicos y/o tecnológicos probados en etapa pre comercial
2. AVANCE-Fondo Emprendedores CONACYT-NAFIN	Permite acceder a apoyos para desarrollar y consolidar negocios de alto valor agregado
3. AVANCE-Fondo de Garantías	Facilita el acceso a líneas de crédito a empresas que han desarrollado nuevos productos o nuevas líneas de negocio basadas en desarrollo científico y/o tecnológico
4. AVANCE-Escuela de Negocios	Fomentar programas académicos, de incubación y aceleradoras de negocios y de extensión enfocados en el manejo y uso del factor tecnológico
5. AVANCE-Alianzas Estratégicas y Redes de Innovación para la Competitividad	Incentivar la creación de Alianza Estratégicas y Redes de Innovación
6. AVANCE-Apoyo a Patentes Nacionales	Fomentar y detonar la protección intelectual de invenciones
7. Programas de Estímulo a la Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación: INNOVAPYME, INNOVATEC	Apoyos a las empresas que realicen actividades de investigación, desarrollo tecnológico o innovación, preferentemente en colaboración con otras empresas o instituciones
	Y

PROINNOVA	
8. Fondos Mixtos	Apoyo al desarrollo científico y tecnológico estatal y municipal
9. Fondos Sectoriales	Fideicomisos para la investigación científica y el desarrollo tecnológico en el ámbito sectorial
10. Proyectos de Innovación Iberoeka	Fomentar y facilitar una intensa cooperación industrial, tecnológica y científica, orientada al desarrollo de productos, procesos y servicios dirigidos a un mercado potencial
11. Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (FORDECYT)	Promover acciones científicas, tecnológicas y de innovación, de alto impacto y la formación de recursos humanos especializados que contribuyan al desarrollo regional
12. Fondo de Innovación Tecnológica	Otorga recursos para proyectos de desarrollo tecnológico de micro, pequeñas y medianas empresas y/o empresas tractoras
13. Fondo Sectorial de Innovación (FINNOVA)	Brinda apoyos económicos para la realización de investigaciones científicas, desarrollo tecnológico e innovación
Secretaría de Economía	
14. Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)	Otorga apoyos en el concepto de investigación en logística, abasto y gestión de la cadena de suministro
15. Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)	Brinda apoyos para la protección de la propiedad intelectual: registro de patentes, marcas y derechos de autor
16. Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)	Apoyos para las MIPYMES de servicios de consultoría y capacitación
17. Fondo PYME	Promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.
18. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos.
19. Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) (PRONAFIM)	Apoyar a la población de bajos ingresos con el acceso a servicios financieros y no financieros necesarios para desarrollar sus actividades productivas, y mejorar sus condiciones de vida a través de instituciones de micro financiamiento, intermediarios y organizaciones.
20 Fideicomiso del Programa del Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) (PRONAFIM)	Apoyar a la población de mujeres de bajos ingresos habitantes en el medio rural, con el acceso a servicios financieros y no financieros necesarios para desarrollar sus actividades productivas y mejorar sus condiciones de vida a través de instituciones de micro financiamiento, intermediarios y organizaciones
21. Creación de Empleo	Apoyar el empleo y promover la instalación y operación de centros

en Zonas Marginadas	productivos en aquellas comunidades marginadas del país que reúnan las condiciones que permitan el desarrollo de las empresas que representen fuentes permanentes del empleo.
SAGARPA	
22. Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural	Propiciar un mayor acceso a los servicios financieros en el medio rural.
23. Apoyo a la Inversión en Equipo e Infraestructura	Incrementar la capitalización de las unidades económicas de producción agrícola a través del apoyo a la inversión en obras de infraestructura y adquisición de equipamiento agrícola y material vegetativo certificado o validado, para la realización de actividades de producción primaria, que incluyen conservación y manejo.
Secretaría de la Reforma Agraria	
24. Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras	Lograr que el “joven emprendedor rural” cree su propia agroempresa rentable y sustentable en el núcleo agrario al que pertenece, a través de capacitación y adquisición o renta de derechos parcelarios, insumos y servicios de acompañamiento empresarial, con el fin de propiciar el arraigo, relevo generacional en la tenencia de la tierra social y mejora de sus ingresos.
Secretaría de Educación Pública, Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE)	
25. Emprendedores Juveniles	Propiciar la generación de empleos, mediante el apoyo a jóvenes con inquietudes empresariales.
Secretaría de Turismo	
26. Apoyo a la Competitividad de las MIPYMES Turísticas	Ofrecer a las MIPYMES Turísticas herramientas útiles para mejorar su desempeño, incrementar la satisfacción de las necesidades de sus clientes, generar más y mejores empleos y mejorar sus resultados financieros.
27. Distintivo M	Aumentar la competitividad de las empresas del ramo turístico mediante capacitación para mejorar sus procesos.
Instituto Nacional Del Emprendedor (INADEM)	
28. Desarrollo de Proveedores	Apoyar a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) para su inserción en las cadenas productivas e incrementar sus ventas a las medianas y grandes empresas de sectores estratégicos regionales.
29. Escalamiento productivo	Aumentar la productividad y ventas de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a través de proyectos productivos integrales.
30. Articulación Estratégica de Agrupamientos Empresariales	Apoyar a las MIPYMES integradas en esquemas de empresas integradoras o clústeres, para su inserción o incremento en participación en los mercados, mejorando su competitividad e incrementando su productividad y nivel de ventas dentro de sus sectores estratégicos y regiones
31. Fortalecimiento de aceleradoras de empresas y proceso de aceleración de empresas nacional o internacional	Apoyar a aceleradoras de empresas para que fortalezcan sus capacidades y a empresas con potencial de crecimiento a través del proceso de aceleración nacional o internacional
32. Fomento a las Iniciativas de Innovación	Impulsar la innovación en las personas físicas con actividad empresarial así como las micro, pequeñas y medianas empresas en

		productos, procesos, estrategias de mercadotecnia o estrategias de organización, su posicionamiento en el mercado y el impulso a la cultura innovadora y a la inventiva.
33. Acompañamiento y asistencia técnica para facilitar el acceso a fuentes de financiamiento		Promover la inclusión financiera de los emprendedores y las MIPYMES y su acceso a productos de crédito o capital.
34. Impulso a emprendedores y empresas a través del programa de emprendimiento de alto impacto		Apoyar a MIPYMES con fines de lucro, que incorporen o desarrollen prácticas de alto impacto en su producto, servicio, proceso o modelo de negocios, a fin de lograr el desarrollo, comercialización y escalamiento de los mismos,
35. Formación y Fortalecimiento de Capacidades Empresariales		Apoyar a las MIPYMES en la formación y fortalecimiento de sus capacidades empresariales, para incrementar su productividad mediante proyectos integrales de capacitación y consultoría.
36. Desarrollo y Fortalecimiento de la Oferta Exportable		Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas para realizar proyectos de exportación que les permitan facilitar la venta de sus productos y/o servicios directamente al cliente en el mercado destino o por medio de intermediarios.
37. Incorporación de Tecnologías de Información y Comunicaciones a las Micro y Pequeñas Empresas		Apoyar la incorporación de TIC en micro y pequeñas empresas, para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales, favoreciendo las oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional.
38. Formación de Capacidades y Adopción de Tecnologías en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industria, Comercio, Servicios y Turismo		Apoyar a las micro y pequeñas empresas del sector industrial, comercio, servicios y turismo con el propósito de incrementar su competitividad, mediante capacitación, consultoría y adopción de tecnología.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)		
39. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)		Aumentar la inversión privada, fomentar el desarrollo del sector privado, mejorar el entorno empresarial apoyando a la micro y pequeña empresas para respaldar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en la región
Organización de las Naciones Unidas-Secretaría de Economía		
40. Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)		Desarrollar las capacidades de gestión y negocios, y mejorar la competitividad, no sólo de las empresas en lo individual, sino de la cartera productiva en su conjunto, en beneficio tanto de las grandes empresas como de las MIPYMES, proveedoras de las grandes empresas.
ENDEAVOR México		
41. Programa de		Detonar el crecimiento económico de los países mediante el apoyo

Selección y Promoción de los Emprendedores de Alto Impacto a emprendedores de proyectos de alto impacto que incentiven y a innovar y tomar riesgos a otros emprendedores.

Alto Impacto

Fuente: Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC, 2012

Anexo 8. Intermediarios Financieros Incorporados a NAFIN

BC Capital	Banco Bajío	Banregio	Financiera Bajío
Banamex	Banco Base	Bansi	Arrendadora Mifel
Banca Afirme	Banco Interacciones	Banorte	Arrendadora Ve por Más
Banca Mifel	Banco Multiva	BBVA Bancomer	Arrendadora Afirme
Banco Ahorro FAMSA	Banco Regional	HSBC México	Arrendadora Banregio
Banco Autofin México	Banco Ve por más	Santander	

Fuente: NAFIN. Programa crédito PYME

Anexo 9. Tasas de interés de la banca comercial con apoyo de la banca de desarrollo por tamaño de la empresa.

Periodo	Micro sin apoyo	Micro con apoyo	Pequeña sin apoyo	Pequeña con apoyo	Mediana sin apoyo	Mediana con apoyo
2009B	14.61	11.82	11.96	9.97	9.25	9.08
2010A	14.37	11.79	11.85	9.86	9.13	8.98
2010B	14.12	11.73	11.78	9.80	9.09	8.73
2011A	13.90	11.42	11.75	9.63	9.03	8.50
2011B	13.60	11.17	11.63	9.49	9.01	8.50
2012A	13.42	10.87	11.57	9.37	8.99	8.46
2012B	13.21	10.67	11.56	9.33	8.99	8.40
2013A	12.90	10.45	11.44	9.24	8.88	8.39
2013B	12.36	10.02	11.15	8.96	8.58	8.02
2014A	11.74	9.61	10.78	8.67	8.28	7.71
2014B	11.26	9.52	10.45	8.68	8.02	7.79
2015A	10.93	9.42	10.16	8.61	7.76	7.70
2015B	10.58	9.13	9.82	8.41	7.48	7.46

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

7. Referencias

- Alcaldía de Bogotá. (10 de Julio de 2000). *LEY 590 DE 2000*. Recuperado el 27 de septiembre de 2015, de Alcaldía de Bogotá: <http://www.businesscol.com/empresarial/pymes/#clasificacion>
- Andersen, A. (1999). *Diccionario de Economía y Negocios*. España: Espasa. Recuperado el 27 de septiembre de 2015
- Aspe Armella, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. México: Fondo de Cultura Económica. Recuperado el 25 de abril de 2016
- Banco de México. (2015). *Consulta de estructura de información*. Obtenido de banxico: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471§or=19&locale=es>
- Banco Mundial. (2015). *Global Findex Database*. Recuperado el 22 de abril de 2016, de Banco Mundial: <http://datatopics.worldbank.org/financialeinclusion/country/mexico>
- Banco Mundial. (2015). *México 2010*. Recuperado el 2 de noviembre de 2015, de Enterprise Surveys: <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2010/mexico#finance>
- BANCOLDEX. (2013). *Banco de segundo piso*. Recuperado el 25 de abril de 2016, de BANCOLDEX: <https://www.bancoldex.com/acerca-de-nosotros92/Banco-de-segundo-piso.aspx>
- BANCOMEXT. (2005). *Anuario financiero de la banca en Mexico*. Recuperado el 24 de febrero de 2016, de Asociación de Bancos de México: <http://www.abm.org.mx/anuario/anuario2005/docs/Bancomext.pdf>
- BANCOMEXT. (2015). *Banco Nacional de Comercio Exterior S. N. C.* Recuperado el 24 de febrero de 2016, de Bancomext: <http://www.bancomext.com/>
- BANXICO. (noviembre de 2005). *Definiciones básicas*. Obtenido de banxico: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/intermedio/riesgos/%7BA5059B92-176D-0BB6-2958-7257E2799FAD%7D.pdf>
- Banxico. (Abril de 2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento*. Obtenido de banxico: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>
- Cámara de Diputados. (30 de diciembre de 2002). *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de Cámara de Diputados: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_210115.pdf
- Casanovas, M., & Bertrán, J. (2013). *La financiación de la empresa*. Barcelona: PROFIT. Recuperado el 22 de febrero de 2016

- Castaño Duque, G. A. (1995). *Teoría de la agencia y sus aplicaciones*. Recuperado el 10 de enero de 2015, de http://www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/ecop26/Teoria_Agencia.pdf
- Castro, C. (28 de marzo de 2016). Crece 15% crédito de banca de desarrollo. *Dinero en imagen*. Recuperado el 2 de abril de 2016
- CNVB. (2010). *Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2015, de CNVB: <http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Estudios/Reporte%20de%20la%20ENAFIN.pdf>
- Conde Bonfil, C. (2005). *Instituciones e instrumentos de las microfinanzas en México*. México: Colegio Mexiquense. Recuperado el 22 de abril de 2016
- De la Cruz Gallegos José Luis y Veintimilla Brando, D. V. (agosto de 2013). *Banca de desarrollo*. Recuperado el 22 de abril de 2016, de Friedrich Ebert Stiftung Mexico: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/mexiko/10214.pdf>
- ENDEAVOR. (2010). *Capital privado: beneficios y desventajas*. Recuperado el 22 de abril de 2016, de Endeavor México: <http://endeavor.org.mx/capital-privado>
- Filion, L. J., Cisneros, L., & Mejía-Morelos, J. H. (2011). *Administración de PYMES*. México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 27 de septiembre de 2015
- Flores Jiménez, R. H. (2012). *Caracterización general de las PYMES e importancia de la capacitación*. Recuperado el 27 de septiembre de 2015, de UAEH: https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/estl/LI_AdminEst/Ruth_Flores/caracterizacion_gral_pyemes.pdf
- Flores Ocomatl, M. A. (2004). *Los contratos administrativos y la importancia de las PYMES en México*. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de Suprema Corte de Justicia de la Nación: https://www.scjn.gob.mx/Transparencia/Lists/Becarios/Attachments/137/Becarios_137.pdf
- Fondo PYME. (2016). *Fondo de Apoyo para Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Obtenido de Fondo Pyme: <http://www.fondopyme.gob.mx/fondopyme/2010/segmento.asp?Tema=3>
- Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC. (2012). *Catalogo de programas para el fomento empresarial y la vinculación en México*. Recuperado el 5 de enero de 2016, de foro consultivo: http://www.foroconsultivo.org.mx/libros_editados/catalogo_2012.pdf
- Graham, J. R., & Smart, S. B. (2011). *Finanzas corporativas. El vínculo entre la teoría y lo que las empresas hacen* (3° edición ed.). México: CENGAGE Learning.
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Econometria*. México, D.F.: McGRAW-HIL. Recuperado el 24 de Abril de 2016
- Henriquez Amestoy, L. (2009). *POLÍTICAS PARA LAS MIPYMES FRENTE A LA CRISIS*. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de Organización Internacional del Trabajo(OIT): http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf
- Hicks, J. R. (1989). *Ensayos críticos sobre teoría monetaria*. Barcelona: Editorial Ariel.

- Huidoboro Ortega, M. A. (2012). Breve historia de la banca de desarrollo mexicana. *redalyc*, XXVII(65). Recuperado el 22 de febrero de 2016, de <http://www.redalyc.org/comocitar.oe?id=41324594009>
- IMCO. (2009). *Desarrollando las PYMES que el país requiere*. Recuperado el 2 de mayo de 2016, de IMCO: http://imco.org.mx/wp-content/uploads/2009/12/pymes_que_requiere_mexico_09.pdf
- INEGI. (Julio de 2015). *Censos económicos 2014. Resultados definitivos*. Recuperado el 29 de septiembre de 2015, de INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/default.aspx>
- INEGI. (2012). *Encuesta Nacional de Micronegocios 2012*. Obtenido de inegi: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/modulos/enamin/enamin2012/>
- Keynes, J. M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. (4° edición ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Lopez Reyes, M. A. (Marzo de 2015). *Condiciones y financiamiento de las PYMES en México. 2000-2012*. Recuperado el 22 de abril de 2016, de UNAM: <http://132.248.9.195/ptd2015/marzo/094162750/Index.html>
- Mansell Carstens, C. (1995). *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*. México: Editorial Milenio. Recuperado el 22 de abril de 2016
- Marín Hernández, S. G. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Análisis económico*, XXIV(57), 217-238. Recuperado el 10 de enero de 2015, de <http://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>
- Miller, R. L. (1992). *Moneda y Banca*. Bogotá: McGraw Hill.
- Nacional Financiera. (2014). *La Reforma Financiera Comentada*. México: Nacional Financiera, S.N.C. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de Nacional Financiera.
- NAFIN. (2008). *Nacional Financiera, Banca de Desarrollo*. Recuperado el 22 de febrero de 2016, de NAFIN: <http://www.nafin.com/portalfn/content/home/home.html>
- Núñez Estrada, H. R. (2005). *Reforma y crisis del sistema bancario 1990-2000*. México: Plaza y Valdes editores. Recuperado el 25 de abril de 2016
- Padilla-Pérez, R., & Fenton Ontañón, R. (2013). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México. *REVISTA CEPAL 111*, 7-21.
- PROMÉXICO. (2014). *PYMES, eslabon fundamental para el crecimiento de México*. Recuperado el 28 de febrero de 2016, de PROMÉXICO: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
- PWC México. (2012). *Encuesta a empresas familiares*. Recuperado el septiembre de 2015, de PWC México: <http://www.pwc.com/mx/es/encuesta-empresas-familiares.html>
- PWC México. (2014). *Encuesta a Empresas Familiares*. Recuperado el 27 de septiembre de 2015, de PWC México: https://cfowizard.mx/documentos/Encuesta_a_Empresas_Familiares_Mexico_2014.pdf

- Ramirez, R. (10 de marzo de 2016). *Va Nafin por inclusión financiera y equidad de género*. Recuperado el 14 de marzo de 2016, de Vanguardia MX: <http://www.vanguardia.com.mx/articulo/va-nafin-por-inclusion-financiera-y-equidad-de-genero>
- Robles Rosa, L. (11 de abril de 2016). Caen morosidad y tasas de interés; crecimiento del crédito es de 3.8%. *Excelsior*. Recuperado el 11 de abril de 2016
- Rodríguez Valencia, J. (2009). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: CENGAGE Learning. Recuperado el 27 de septiembre de 2015
- Secretaría de Economía. (2008). *Segundo informe de labores*. Recuperado el 27 de septiembre de 2015, de Secretaría de Economía: http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/SE_Segundo_Informe_Labores_Impreso.pdf
- Secretaría de Gobernación. (30 de junio de 2009). *Diario Oficial de la federación*. Recuperado el 27 de septiembre de 2015, de DOF: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- SHCP. (2010). *Hacienda para todos*. Recuperado el 22 de febrero de 2016, de shcp.gob.mx: http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html
- SIEM. (2015). *Sistema de Información Empresarial*. Recuperado el 28 de septiembre de 2015, de SIEM: siem.gob.mx
- Soley Sans, J. (2000). *El sistema financiero y su encuentro con la empresa*. España: Ediciones Deusto S.A.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1992). Asymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macro-Economics. *Oxford Economic Papers*, 44(4), pp. 694-724. Recuperado el 20 de febrero de 2016
- Universidad Autónoma de Madrid. (2007). *Fuentes de financiación de la empresa*. Recuperado el 12 de noviembre de 2015, de uam.es: https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/fphernan/PaperF1.pdf
- Yañés Macías, N. A. (26 de Mayo de 2015). *¿Qué hace y qué debería hacer la banca de desarrollo?* Recuperado el 22 de abril de 2016, de Dinero en imagen: <http://www.dineroenimagen.com/blogs/economia-real/que-hace-y-que-deberia-hacer-la-banca-de-desarrollo/56090>