



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE ALTERNATIVAS PARA
FINANCIAMIENTO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN MÉXICO**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS
(ECONOMÍA FINANCIERA)**

P R E S E N T A:

ISELA VERENICE GÓMEZ DÍAZ



MÉXICO, D.F.

DICIEMBRE DE 2010



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de México D.F., siendo las 09:00 horas del día 8 del mes de octubre del 2010 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis, designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de SEPI ESE-IPN para examinar la tesis titulada:

Análisis comparativo entre alternativas para financiamiento a las pequeñas y medianas empresas en México.

Presentada por la alumna:

Gómez

Apellido paterno

Díaz

Apellido materno

Isela Verenice

Nombre(s)

Con registro:

B	0	8	1	3	3	9
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de:

Maestría en Ciencias Económicas

Después de intercambiar opiniones, los miembros de la Comisión manifestaron **APROBAR LA DEFENSA DE LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Director(a) de tesis

Dr. Humberto Ríos Bolívar

Dra. Alicia Bazarte Martínez

Dr. Francisco Almagro Vázquez

Dr. Omar Neme Castillo

M.en C. Héctor Allier Campuzano

PRESIDENTE DEL COLEGIO DE PROFESORES

Dr. Gerardo Angeles Castro



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

SECRETARIA DE INVESTIGACION Y POSGRADO

CARTA CESION DE DERECHOS

En México D. F., siendo las 11:30 horas del día miércoles 8 del mes de octubre del año 2010, el (la) que suscribe Isela Verenice Gómez Díaz alumno (a) del Programa de Maestría en Ciencias Económicas con número de registro B081339 adscrito a la SEPI ESE-IPN, manifiesta que es autor (a) intelectual del presente trabajo de tesis bajo la dirección del Dr. Humberto Ríos Bolívar y cede los derechos del trabajo intitulado Análisis comparativo entre alternativas para financiamiento a la pequeñas y medianas empresas en México, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección Calzada Acueducto # 6. Colonia San Rafael Ticomán. Deleg. Gustavo A. Madero México D.F.(C.P. 07359). Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

M.EN C.. © ISELA VERENICE GÓMEZ DÍAZ

Nombre y firma

Índice General	
Índice	i
Índice de cuadros y gráficos.....	iii
Siglas.....	v
Glosario.....	vii
Resumen.....	xi
Abstract.....	xii
Introducción	xiii
CAPITULO I. INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE SE ENCARGAN DE OTORGAR CRÉDITO A LAS PYMES.....	1
1.1 Instituciones financieras que otorgan crédito.....	1
1.1.1 Banca comercial.....	2
1.1.2 Banca de desarrollo.....	4
1.2 Programas de financiamiento gubernamental por parte de la Secretaría de Economía	4
1.2.1. Programa semilla.....	5
1.2.2 Fondo pyme.....	6
1.2.3 Fonaes	6
1.2.3.1 Programas de apoyo.....	7
1.2.3.2 Esquema de capitalización de apoyos.....	8
1.2.3.3 Cobertura.....	8
1.2.3.4 Tipos de apoyo.....	9
1.3 Disposición financiera para el apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.....	10
1.3.1 Sector público	11
CAPÍTULO II. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	14
2.1 El escenario empresarial	14
2.2 Acceso al financiamiento	14

2.2.1 Estructura institucional del sistema financiero mexicano: la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas	24
2.2.2 Estructura del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y aplicación del crédito bancario.....	26
2.2.3 La banca de desarrollo y las pymes: el papel de nacional financiera.....	39
2.3 Alternativas para otorgamiento de financiamiento	47
2.5 Ventajas y limitaciones de las pymes.....	49
CAPÍTULO III. MODELO ECONOMETRICO	52
3.1 Estructura del modelo	52
3.2 Aspectos teóricos del modelo	52
3.3 Información estadística	54
3.4 Especificación del modelo	57
Conclusiones	63
Bibliografía	65
Anexo 1	69
Anexo 2	74

Índice de cuadros y gráficos

CUADRO 1.1	Características de los apoyos del programa semilla	5
CUADRO 1.2	Apoyo para negocios de los sectores: comercio, industria y servicios	9
CUADRO 1.3	Apoyo para negocios de los sectores: agropecuario, forestal y minería	9
CUADRO 1.4	Aportaciones de Fonaes para capital de trabajo	10
CUADRO 2.1	Estructura de cartera y concentración del crédito comercial de la banca múltiple: México 2007	17
CUADRO 2.2	Estructura del sistema financiero: México 2007 (participación % activos)	26
CUADRO 2.3	Estructura de fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas 2007-2008 (%)	28
CUADRO 2.4	Estructura de las fuentes de las medianas empresas México 2007-2008 (%)	31
CUADRO 2.5	Estructura de la aplicación del crédito bancario en las pequeñas empresas México 2007-2008(%)	32
CUADRO 2.6	Estructura de la aplicación del crédito bancario en las medianas empresas México 2007-2008(%)	33
CUADRO 2.7	Motivos de las pequeñas empresas para no utilizar el crédito bancario: México 2000-2007 (%)	36
CUADRO 2.8	Motivos de las medianas empresas para no utilizar el crédito bancario: México 2000-2007 (%)	37
CUADRO 2.9	Crecimiento económico, inversión, financiamiento a las empresas y comisiones bancarias: México 2000-2007	38
CUADRO 2.10	Activos y cartera de crédito de la banca de desarrollo: México 2000-2006 (participación % en el pib)	41
CUADRO 2.11	Programa de fomento Nafin: financiamiento total 2000-2007 (Miles de millones de pesos)	44
CUADRO 2.12	Participación institucional en la operación de Nafin: 2007 (% de operaciones totales)	45
CUADRO 2.13	Cartera de Nafin en el sistema y cartera bancaria pyme 2005-2007 (Miles de millones de pesos)	46

CUADRO 3.1	Estimación de la productividad en función del capital de trabajo y capital fijo	58
CUADRO 3.2	Estimación de la productividad en función de la tasa de interés, capital trabajo y capital fijo	59
CUADRO 3.3	Estimación logarítmica de la productividad en función de la tasa de interés, capital trabajo y capital fijo	60
CUADRO 3.4	Estimación del crédito en función de la tasa de interés y la productividad	60
CUADRO 3.5	Estimación del crédito en función del capital trabajo y capital fijo	61
CUADRO 3.6	Estimación de la tasa de interés en función de la productividad y el crédito	62
GRÁFICO 1.1	Cartera total de la banca comercial como %PIB (precios corrientes)	3
GRÁFICO 1.2	Fuente de financiamiento –todos los sectores que necesitan préstamos	3
GRÁFICO 2.1	Estructura del sistema financiero: México 2007 (participación %de activos)	26
GRÁFICO 2.2	Porcentaje de financiamiento por parte de la banca y proveedores hacia las pequeñas empresas (2000-2008)	29
GRÁFICO 2.3	Porcentaje de financiamiento que otorga la banca a las pequeñas empresas (2000-2008)	29
GRÁFICO 2.4	Porcentaje de financiamiento por parte de la banca y proveedores hacia las medianas empresas (2000-2008)	30
GRÁFICO 2.5	Porcentaje de financiamiento que otorga la banca a las medianas empresas (2000-2008)	30
GRÁFICO 2.6	Porcentaje de empresas que deciden no solicitar crédito a la banca debido a altas tasas de interés, según su tamaño pequeñas y medianas (2000-2008)	38

Siglas

ABM: Asociación de Bancos de México

ACCIS: Apoyo para la capitalización al comercio, la industria y servicios

ADE: Apoyo para Capitalización Productiva

BMV: Bolsa Mexicana de Valores

BANAMEX: Banco Nacional Mexicano

BANCOMEXT: Banco Nacional de Comercio Exterior

BANSEFI: Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros

BANXICO: Banco de México

BIRD: Banco Interamericano de Desarrollo

CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación

CONDUSEF: Comisión Nacional para la Protección de Usuarios de Servicios Financieros

ECA: Esquema de Capitalización de Apoyos

FONAES: Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad

HSBC: Hong Kong and Shanghai Banking Corporation

IMSS: Instituto Mexicano del Seguro Social

INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

INFONAVIT: Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores

ISSSTE: Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado

IPAB: Instituto de Protección al Ahorro Bancario

IPM: Impulso productivo de la mujer

MCO: Mínimos cuadrados ordinarios

NAFIN: Nacional Financiera

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo

PEA: Población Económicamente Activa

PIB: Producto Interno Bruto

PLANCOMEX: Planeación del Comercio Exterior

PND: Plan Nacional de Desarrollo

PYME: Pequeñas y Medianas Empresas

PROCOMER: Promotora del Comercio Exterior

PRONAFIDE: Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo

SHF: Sociedad Hipotecaria Federal

SFM: Sistema Financiero Mexicano

SIEFORES: Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro

TIIIE: Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo

WEF: Foro Económico Mundial

Glosario

Asociación de Bancos de México: La Asociación de Bancos de México se ha desempeñado como el organismo cúpula de las instituciones de crédito, ha colaborado con sus asociados en el logro de sus objetivos generales y en todas aquellas actividades relacionadas con la prestación de servicios de banca y crédito y modernización del sistema de pagos, y ha jugado un papel fundamental en el marco de las relaciones de las instituciones de crédito entre sí, como en el de éstas con el gobierno mexicano, con intermediarios financieros no bancarios, con otros organismos de representación, y con instituciones internacionales.

Banco: Es un intermediario financiero que se encarga de captar recursos en forma de depósitos, y prestar dinero, así como la prestación de servicios financieros.

Banco Interamericano de Desarrollo (BIRD): Es una organización financiera internacional con sede en la ciudad de Washington D.C. (Estados Unidos), y creada en el año de 1959 con el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e institucional y promover la integración comercial regional en el área de América Latina y el Caribe. Su objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero. En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional. Aunque nació en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA) no guarda ninguna relación con esa institución panamericana, ni con el Fondo Monetario Internacional (FMI) o con el Banco Mundial.

Banco de México (Banxico): Es el banco central del Estado Mexicano, constitucionalmente autónomo, y tiene como objetivo principal procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

Bolsa Mexicana de Valores (BMV): Institución responsable de proporcionar la infraestructura, la supervisión y los servicios necesarios para la realización de los procesos de emisión, colocación e intercambio de valores y títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores (RNV), y de otros instrumentos financieros. Así mismo, hace pública la información

bursátil, realiza el manejo administrativo de las operaciones y transmite la información respectiva al indeval, supervisa las actividades de las empresas emisoras y casas de bolsa, en cuanto al estricto apego a las disposiciones aplicable, y fomenta la expansión y competitividad del mercado de valores mexicanos.

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA): Es una Institución de interés público, autónoma con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituida conforme a la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones y que como tal no tiene fines lucrativos, partidistas ni religiosos.

Que tiene por objeto representar y defender los intereses generales de la industria de transformación, y es un órgano de consulta y colaboración en el diseño y ejecución de políticas, programas e instrumentos que faciliten la expansión de la actividad económica y promotora de las actividades y desarrollo de sus empresas afiliadas.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF): Es un órgano descentralizado de la Administración Pública Federal que fomenta la cultura financiera por un lado, y protege y defiende los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero nacional.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): Es el principal órgano de la Asamblea General de la ONU para los asuntos relacionados con el comercio, las inversiones y el desarrollo. Los objetivos de la organización son "maximizar las oportunidades comerciales, de inversión y desarrollo de los países en vías de desarrollo así como la asistencia en sus esfuerzos para integrarse en la economía mundial".

Fondo Pyme: El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de 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.

Fonaes: Órgano técnico colegiado auxiliar para la operación del programa denominado Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad y autorización de los apoyos previstos en el acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación del Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad, publicado en el Diario oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2007.

Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB): Fue un fondo de contingencia creado en 1990 por el gobierno mexicano para enfrentar posibles problemas financieros extraordinarios llamado anteriormente Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA). En diciembre de 1998 fue sustituido por el IPAB, Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.

Nacional Financiera (NAFIN): Nacional Financiera se crea como instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiaría el rumbo del país. En un principio su propósito principal fue promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE): Es una organización de cooperación internacional, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros. Se considera que la OCDE agrupa a los países más avanzados y desarrollados del planeta. Los países miembros son los que proporcionan al mundo el 70% del mercado mundial y representan el 80% del PNB mundial.

Población Económicamente Activa (PEA): Es la cantidad de personas que se han incorporado al mercado de trabajo, es decir, que tienen un empleo o que lo buscan.

Programa Semilla: Proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio, a los proyectos de emprendedores que son incubados por alguna de las incubadoras de negocios que forman parte del sistema nacional de incubación de empresas de la Secretaría de Economía.

Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE): Su finalidad es aumentar el nivel real de los salarios; fortalecer la capacidad del Estado para atender demandas sociales; evitar crisis económicas.

Requisitado: Son los procesos administrativos con los cuales tiene que cumplir la empresa.

Revolvente: Un préstamo que puede seguirse disponiendo una vez pagado parcial o totalmente hasta el tope autorizado.

Sociedades de Inversión de Fondos para el Retiro (Siefores): Son sociedades de inversión encargadas de invertir los recursos administrados por las administradoras de fondos para el retiro (Afores) dentro del Sistema de Ahorro para el Retiro vigente en México.

Subcontratación: La subcontratación (más conocido por “outsourcing”), el término en inglés) es el proceso económico en el cual una empresa determinada mueve o destina los recursos orientados a cumplir ciertas tareas, a una empresa externa, por medio de un contrato. Esto se da especialmente en el caso de la subcontratación de empresas especializadas. Para ello, pueden contratar sólo al personal, en cuyo caso los recursos los aportará el cliente (instalaciones, hardware y software), o contratar tanto el personal como los recursos. El término outsourcing traduce una mejora en los servicios dentro de una economía en busca de progreso dentro de la apertura económica tratando de ser competentes en el comercio internacional

TIIE: Es una tasa representativa de las operaciones de crédito entre bancos. La TIIE es calculada diariamente (para plazos 28 y 91 días) por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones bancarias mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional. La TIIE se utiliza como referencia para diversos instrumentos y productos financieros, tales como tarjetas de crédito.

Unctad: Es un órgano que estudia todos los problemas del comercio internacional y del desarrollo económico de los países miembros.

Resumen

El sistema productivo del país se ha caracterizado por un bajo nivel de acceso al financiamiento tanto del mercado financiero, como de mercado de capitales. También que la principal consecuencia de ello ha sido el establecimiento de un horizonte de planificación productiva de corto plazo y una extrema inestabilidad de ingresos durante la fase recesiva del ciclo económico, que impide la concreción de nuevos negocios. Sin un sistema financiero de tamaño adecuado, el sistema productivo sólo funciona mediante la existencia de rentabilidad extraordinaria.

Dada la importancia que las pequeñas y medianas empresas han tenido debido a que han sido fundamental en el desarrollo y sustento económico de nuestro país, producto de su importancia como generadora de empleos y por el efecto multiplicador que esto genera en el consumo, inversión y la actividad económica en general debemos de desarrollar programas que este tipo de empresas logren permanecer en el campo empresarial.

El objetivo de este trabajo es mostrar que sí, las instituciones financieras mexicanas (banca de desarrollo banca comercial y secretaria de economía) en sus programas de financiamiento existieran tasas de interés flexibles esto hará que las pequeñas y medianas empresas aumenten su productividad diversificando sus fondos de capital de trabajo y capital fijo a su vez ampliaría el número de créditos solicitados, por lo que se planteo un modelo en mínimos cuadrados ordinarios (MCO) que mostrara lo anterior ya que se, encontró que al incrementarse el capital de trabajo y el capital fijo además de disminuir la tasa de interés hace que exista mayor productividad en las pymes por lo tanto generara que estas empresas demanden mayores créditos a las instituciones financieras.

Abstract

The productive system of the country has characterized for a low level of access to the financing so much of the financial market, since of capital market. Also that the principal consequence of it has been the establishment of a horizon of productive planning of short term and an extreme instability of income during the recessive phase of the economic cycle, which prevents the concretion of new business. Without a financial system of suitable size, the productive system only works by means of the existence of extraordinary profitability.

Given the importance that the small and medium companies have had due to the fact that they have been fundamental in the development and economic sustenance of our country, product of his importance as generating of employments and for the effect multiplier that this generates in the consumption, investment and the economic activity in general we must develop programs that this type of companies achieve to remain in the managerial field.

The aim of this work is to show that yes, the financial Mexican institutions (banking development pays commercial and secretary of economy) in his programs of financing existed flexible rates of interest this it will do that the small and medium companies increase his productivity diversifying his capital funds of work and fixed capital in turn it would extend the number of requested credits, for what I raise a model in square ordinary minimums (MCO) that the previous thing was showing since, he found that on the capital of work having be increased and the fixed capital beside diminishing the rate of interest does that it exists major productivity in the SMEs therefore was generating that these companies demand major credits to the financial institutions.

Introducción

Muchos piensan que el problema referido a los créditos y formas de financiación sólo son propias de países subdesarrollados y en vías de desarrollo. Pero no es así, la problemática es la misma en todo el mundo, lo que hace la diferencia entre los países desarrollados y los del tercer mundo es la manera de enfrentarla. Si bien es cierto que en Estados Unidos y los países europeos existen apoyos y medidas comerciales que protegen y solventan a sus pymes, estos programas, medidas, créditos, no son una respuesta significativa para su desarrollo.

El crédito al sector empresarial sigue deprimido. Pese a que en este momento hay programas de Pymes en casi todos los bancos y se cuenta con apoyos del gobierno federal, la cartera de empresas ha ido decreciendo en los bancos en los últimos años. Actualmente la mayoría de los préstamos que se ofrecen son para capital de trabajo, es decir, para cubrir cuentas por cobrar, inventarios u otros rubros. No se apoya en la adquisición de activos fijos, como maquinaria y equipo, y mucho menos se financian proyectos, ya que el común denominador en estos programas es que las empresas deben tener por lo menos dos años operando (Benítez, Mayo 2009).

Sin embargo una ventaja que tiene la pequeña empresa es la flexibilidad, cierta simplicidad y las relaciones personales que pueden llegar a ser una ventaja competitiva con base a una tasa de interés adecuada. Lo anterior nos puede hacer reflexionar en que no solo las grandes empresas tienen todas las ventajas de mercado, y conviene destacar que muchas empresas no tienen éxito debido a que no son capaces de ser tan productivas a diferencia de las empresas multinacionales (Porter, 1982).

La investigación está basada en que las pequeñas y medianas empresas (pymes), son agentes que tienen efecto de arrastre sobre la actividad económica al utilizar mano de obra en forma intensiva (de manera general en el país), por lo que deben ser competitivos.

La apertura comercial de México y la globalización del mercado, harán que muchas pymes enfrenten serios problemas y algunas se vean en la necesidad de cerrar, por lo que se debe permitir la flexibilidad crediticia mediante bajas tasas de interés y ampliar el crédito tanto para capital de trabajo como para el capital fijo. Es decir, la hipótesis de este trabajo, plantea que una flexibilidad en la estructura crediticia permitirá un mayor acceso al crédito por parte de las pymes y estas tendrán mayor productividad y así lograrán permanecer en el mercado.

El problema recae en la falta de financiamiento de las pymes para tener procesos productivos eficientes, sumado a la inestabilidad económica que caracteriza a nuestro país, afectando los costos y beneficios de los empresarios.

El objetivo de este trabajo es realizar estimaciones en mínimos cuadrados ordinarios (MCO) para manifestar que si las instituciones financieras apoyaran a las pequeñas y medianas empresas (pymes) con tasas de intereses más accesibles, además de una diversificación crediticia permitirán que estas empresas estén mejor posicionadas en el campo empresarial.

Este trabajo está conformado por tres capítulos; en el primero se abordan las instituciones financieras que se encargan de otorgar créditos a las pymes: banca comercial, banca de desarrollo y los programas que diseña la Secretaría de Economía (Programa semilla, Fondo pyme, Fonaes) hacia este tipo de empresas.

En el segundo capítulo se presenta la estructura de las fuentes de financiamiento y la aplicación del crédito en que se encuentran las pequeñas y medianas empresas.

En el tercer capítulo se elaboran algunas estimaciones que permiten visualizar que a tasa de interés bajas hace que exista mayor productividad acompañado de un incremento en el capital de trabajo y capital fijo además de un incremento en los números de créditos solicitados por parte de las pequeñas y medianas empresas hacia las instituciones financieras del país.

CAPITULO I. INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE SE ENCARGAN DE OTORGAR CRÉDITO A LAS PYMES

En este capítulo se abordan las instituciones financieras que crean programas de apoyo para financiar a las pequeñas y medianas empresa, se aborda tanto la banca comercial así como la banca de desarrollo y los programas por parte de la Secretaria de Economía.

1.1 Instituciones financieras que otorgan crédito

El enfoque que generalmente dan las instituciones de crédito para el otorgamiento de apoyos es el análisis del riesgo que realiza la institución financiera para asegurar que la empresa solicitante pueda pagar tanto intereses como capital.

Las instituciones nacionales de crédito surgieron en 1926, al fundarse el Banco Nacional de Crédito Agrícola. A partir de ese momento, el Gobierno Federal constituyó, fusionó y/o liquidó diversas instituciones, de las cuales actualmente operan las siguientes:

El Banco Nacional Hipotecario, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos¹; La Nacional Financiera²; El Banco Nacional de Comercio³; El Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada⁴

El Patronato del Ahorro Nacional, Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros⁵; La Sociedad Hipotecaria Federal⁶, creada en 2001; y Financiera Rural,⁷ creada en 2002, bajo la figura jurídica de organismo público descentralizado.

¹ Banco Nacional y Servicios Públicos (Banobras) es la institución que financia proyectos de inversión pública o privada en infraestructura y servicios públicos.

² Nacional financiera (Nafin) es la institución encargada de apoyar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (pyme) para lograr el crecimiento regional y la creación de empleos.

³ Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) es la institución que impulsa el crecimiento de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas empresas su participación en los mercados globales.

⁴ Banjercito proporciona servicio de banca múltiple, y otorga crédito a los miembros de las fuerzas armadas.

⁵ El Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) es la institución que tiene la encomienda de promover el ahorro y el sano desarrollo del crédito popular en general, lo cual contribuye al desarrollo económico del país. Opera con autosuficiencia financiera y los servicios que presta están dirigidos al sector de la población mexicana que no tiene acceso a los

Estas sociedades fueron concebidas con el propósito de promoción y fomento del desarrollo económico en sectores y regiones con escasez de recursos, o donde los proyectos eran de alto riesgo o requerían de montos importantes de inversión inicial. Sus apoyos crediticios los ofrecían en forma preferencial, es decir, con tasas de interés, plazos y formas de amortización menores a las de los bancos múltiples, además de brindar asesoría y extensionismo financiero.

Por otra parte la banca privada también se encarga en dar servicios financieros por lo que algunos bancos comerciales como Banamex, Banorte, Banco Azteca, Scotiabank-inverlat, Santander-serfin, BBVA Bancomer, HSBC etc., cuentan con programas para financiar a las pequeñas y medianas empresas (Véase anexo 1). Sin embargo los bancos necesitan garantías que les permita asegurar su capital ya que este tipo de empresas tienden a tener problemas de liquidez.

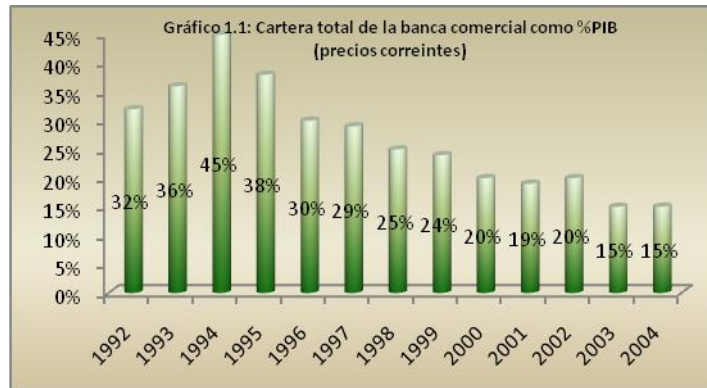
1.1.1 Banca comercial

Si bien la banca pública puede resultar útil en la minimización de las fallas del mercado en situaciones en las cuales existe un racionamiento crediticio moderado, el papel de este tipo de institución se vuelve mucho más crítico en momentos del racionamiento crediticio pronunciado, el racionamiento de crédito ocurre cuando la banca no encuentra ganancias suficientes en ciertos proyectos para otorgarles financiamiento. Si bien en casos comunes éstas tienden a limitarse a unos pocos segmentos del mercado, en el caso descomunal de México se ha relacionado crédito a casi todos los sectores de la economía, aunque el sector pyme, ha sido particularmente afectado. Como se muestra en el gráfico 1.1 a partir de la crisis bancaria que estalló a finales de 1994 el crédito bancario ha seguido una clara tendencia a la baja.

servicios financieros de la banca comercial; por eso, la mayoría de sus sucursales se encuentran en lugares donde los bancos comerciales no tienen presencia.

⁶ La Sociedad Hipotecaria Federal (SHF) es una institución financiera creada para facilitar, a los mexicanos que lo demanden, el acceso a la vivienda de calidad. Esta institución es un banco de segundo piso; es decir que no atiende directamente, sino que apoya en intermediarios financieros (sofoles hipotecarias y bancos) para hacer llegar sus recursos a la gente. Estos intermediarios son los encargados de otorgar y administrar los créditos, desde su apertura, hasta su conclusión.

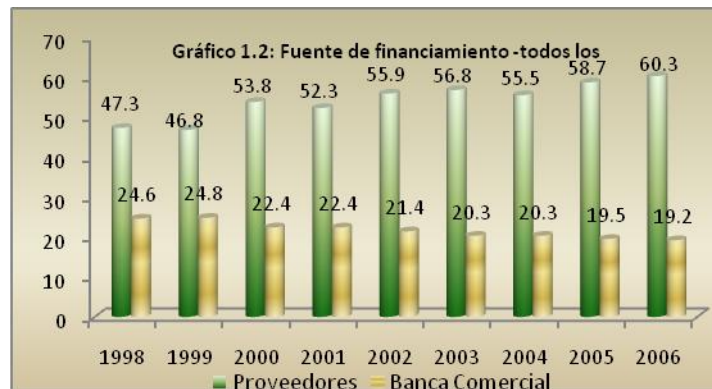
⁷ La Financiera Rural es la institución encargada de impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

La falta de crédito por parte de los bancos afecta principalmente al sector pyme. Debido al hecho de que la banca participa en casi todas las fases de un proyecto que involucra su apoyo financiero, la banca se convierte en un importante centro de información de sus clientes y clientes potenciales. Sin embargo, tal información resulta ser poco transferible, y en casos de cambios de la propiedad de un banco, la fuerte tendencia es que información importante sobre clientes se pierde y se provoca una interrupción en el otorgamiento de créditos a éstos.

A continuación se muestra en el gráfico 1.2 el porcentaje que por parte de los prestamistas otorgan crédito a los sectores productivos.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Según datos del Banco de México (Banxico)⁸, de cada 100 empresas que pidieron algún tipo de financiamiento en el 2006, sólo el 19.2% tomaron crédito de la banca comercial. Los motivos fueron las altas tasas de interés, incertidumbre sobre la

⁸ El objetivo del banco es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de nuestra moneda, y su finalidad es promover un sano desarrollo del sistema financiero mexicano.

situación económica, problemas de reestructuración financiera y rechazo de solicitudes.

Otro elemento por el que un gran número de empresas no recurren al crédito bancario, es porque desconocen la existencia de productos que cubran sus necesidades de capital.

1.1.2 Banca de desarrollo

La banca de desarrollo en México comprende a cuatro instituciones públicas de fomento: Banrural, que tiene por objetivo central atender al sector rural, Banobras, cuyos principales clientes son los municipios y entidades federativas, Bancomext que atiende las necesidades de aquellos que se dedican al comercio exterior y Nacional Financiera que ofrece servicios financieros al sector industrial, comercial y de servicios.

Pese al crecimiento en colocación que reporta Nacional Financiera en la entidad y a nivel nacional, la banca de desarrollo no muestra una participación importante en dar financiamiento al sector productivo, ya que de 100 empresas, sólo tres de ellas obtienen recursos.

Los resultados sobre el crédito concedido a las empresas en el último trimestre de 2004, muestra que los proveedores participaron con 55.5 por ciento de las respuestas, bancos comerciales 19.5 por ciento, los bancos extranjeros 2.9 por ciento, la banca de desarrollo 2.6 por ciento y otros pasivos 1.7 por ciento.

1.2 Programas de financiamiento gubernamental por parte de la Secretaría de Economía

En el siguiente apartado se hará un estudio sobre algunos de los programas de financiamiento que ha elaborado la Secretaría de Economía en dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

1.2.1. Programa semilla

El programa capital semilla proporciona apoyo financiero temporal para el arranque y etapa inicial del negocio, a los proyectos de emprendedores que son incubados por alguna de las incubadoras de negocios que forman parte del sistema nacional de incubación de empresas de la Secretaría de Economía.⁹

Usualmente este capital se destina a:

- Desarrollo de un prototipo comercial
- Elaboración de estudio de mercado
- Elaboración de estudio de factibilidad
- Elaboración del plan de negocios
- Inversiones para lanzar el producto al mercado
- Adaptación y remodelaciones
- Registro de patentes
- Capital de trabajo para la operación del negocio
- Adquisición de maquinaria y equipo

Cuadro 1.1: Características de los apoyos del programa semilla

Proyecto	Destino	Monto (\$)	% del costo total del proyecto	Plazo	Período de gracia
Tradicional	Negocios tradicionales	50mil y 150 mil	Hasta 80%	36 meses	3 meses de capital
Intermedio	Tecnología intermedia	500 mil	Hasta 85%	42 meses	6 meses en capital
Alta	Alta tecnología	1.5 millones	Hasta 85%	48 meses	12 meses en capital

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

⁹ El programa de capital semilla pyme tiene como objetivo facilitar el acceso al financiamiento a los proyectos de emprendedores que son técnica y financieramente viables, pero que no puedan tener acceso las sistema bancario comercial, y que no son atractivos para los fondos de capital de riesgo y capital privado establecidos en el país, por alto riesgo y elevados costos de transacción que involucran.

El cuadro 1.1 muestra las características que tiene el programa semilla creado por la Secretaría de Economía para apoyar a los pequeños y medianos empresarios que deseen financiarse.

1.2.2 Fondo pyme

El fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo pyme) es un instrumento que busca apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de 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, pequeña y mediana empresas, y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos.

1.2.3 Fonaes

Dadas las condiciones que enfrenta un amplio sector de la población, relacionadas con la escasez de recursos financieros, la Secretaría de Economía se plantea, a través de diversos programas entre ellos el programa nacional de apoyo para las empresas de solidaridad (Fonaes) establecer un sistema sólido de instituciones que otorguen financiamiento para potenciar la capacidad productiva de la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a proyectos productivos viables y el fortalecimiento de la cultura del ahorro, de tal forma que permitan su incorporación a la vida productiva del país.

El modelo de consolidación empresarial y desarrollo Fonaes, tiene por finalidad articular el desarrollo económico con el desarrollo humano, entre los mercados y los ingresos familiares, de manera incluyente y sustentable, para crear oportunidades de formar un patrimonio con el objeto de dar a las familias un mejor nivel de vida y ofrecerles un mejor futuro. De esta manera es posible que la población objetivo, con capacidad organizativa e integrada en grupos o empresas sociales, acceda a financiamiento subsidiado con participación en los riesgos. El Fonaes apoya

proyectos productivos, viables, factibles y sustentables, impulsando la formación de capital productivo y la facultad empresarial para desarrollar las habilidades y capacidades de sus integrantes, y propiciar la participación en los mercados en mejores condiciones.

Con el objeto de cumplir con su misión estratégica, el Fonaes establece impulsar el trabajo productivo y empresarial de la población rural, campesinos, indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social, mediante los apoyos que se otorgan.¹⁰

1.2.3.1 Programas de apoyo

Capital de Riesgo Solidario.- Apoyo para financiar el inicio de formación de capital de grupos sociales que aún no cuentan con una figura jurídica mercantil, pero que tienen intención de constituirse en empresas sociales.

Capital Social de Riesgo.- Apoyo para financiar la formación de capital social de las empresas sociales relacionadas con las ramas de actividad primaria, incluyendo su desarrollo hacia la agroindustria o industria extractiva de proceso y de transformación.

Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios (ACCIS).- Apoyo para financiar a personas físicas, microempresas y empresas sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios incluyendo empresas sociales de financiamiento.

Comercializadora Social.- Apoyo para impulso de las empresas sociales para la comercialización de productos primarios, locales y regionales de sus socios o terceros.

Impulso Productivo de la Mujer (IPM).- Apoyo que se otorga a grupos o empresas sociales integradas exclusivamente por mujeres.

¹⁰ El programa tiene como objetivo contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante apoyos a la creación y consolidación de proyectos productivos.

Apoyo para Capitalización Productiva.- Apoyos que otorga Fonaes para promover el fortalecimiento y la consolidación de empresas sociales de capitalización. Primero se constituyen las empresas sociales de capitalización con la generación de compromisos de revolvencia¹¹ y después se procede a realizar la captación de los recursos.

Apoyo al Desarrollo Empresarial (ADE).- Es un apoyo destinado a facultar técnica, administrativa y empresarialmente a los beneficiarios y desarrollo de capacidades de sus integrantes.

PROCOMER.- Apoyo para fortalecer la competitividad y la inserción en los mercados de los beneficiarios de Fonaes.

1.2.3.2 Esquema de capitalización de apoyos

Fonaes impulsa a través del Esquema de Capitalización de Apoyos (ECA), la capitalización con estímulo positivo de los recursos otorgados, en donde los beneficiarios de Fonaes, de manera voluntaria y de acuerdo al calendario establecido en el convenio de concertación que suscriban con Fonaes podrán capitalizar a su favor, en Intermediarios Financieros no Bancarios, registrados y autorizados por Fonaes.

1.2.3.3 Cobertura

El programa atiende a las 32 entidades federativas del país. Los apoyos otorgados por el Fonaes podrán ser complementados o complementarios con apoyos de otros programas públicos o privados, sin perjuicio de lo que establezcan sus disposiciones aplicables y en los términos que se precisen en los diferentes tipos de apoyo de las presentes reglas de operación.

¹¹ La revolvencia supone la devolución de los recursos en plazos y condiciones acordadas por el usuario. La Secretaría de Economía terminó con el enfoque de manejar subsidios a fondo en materia de los apoyos a las pequeñas y medianas empresas debido a que esta práctica no favorecía la formalización de los negocios.

1.2.3.4 Tipos de apoyo

La aportación del Fonaes podrá cubrir hasta el 60% del monto total de la inversión necesaria para abrir o ampliar el negocio, cuando la aportación restante no provenga de otros programas de apoyo gubernamental federal, estatal o municipal.

Cuando existan aportaciones de otros programas de apoyo gubernamental federal, estatal o municipal, la aportación del Fonaes podrá cubrir hasta el 40% del monto total de la inversión.

En cualquier caso, la aportación del Fonaes será de hasta un millón de pesos, conforme a los siguientes montos máximos:

Cuadro 1.2 Apoyo para negocios de los sectores: comercio industria y servicios

Tipo de Beneficiario	Monto Máximo por Integrante o Socio (pesos)	Monto Máximo por Negocio (pesos)
Persona Física	\$50,000.00	
Grupo Social	\$50,000.00	\$300,000.00
Empresa Social	\$50,000.00	\$1,000,000.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Cuadro 1.3 Apoyos para negocios de los sectores: agropecuario, forestal y minería

Tipo de Beneficiario	Monto Máximo por Integrante o Socio (pesos)	Monto Máximo por Negocio (pesos)
Persona Física	\$100,000.00	
Grupo Social	\$100,000.00	\$300,000.00
Empresa Social	\$100,000.00	\$1,000,000.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Para el capital de trabajo, las aportaciones del Fonaes se podrán destinar únicamente si son complementarias a apoyos de capital de inversión y el porcentaje destinado a capital de trabajo será como máximo lo que se indica en el cuadro 1.4:

Cuadro 1.4 Aportaciones de Fonaes para capital de trabajo

Aportaciones de Fonaes	Porcentaje Máximo para capital de trabajo
Hasta \$25,000.00	100%
De más de 25,000 hasta \$75,000.00	60%
De más de 75,000 hasta \$100,000.00	40%
De más de \$100,000.00	25%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Los conceptos a que se podrá destinar el capital de trabajo, comprende la adquisición de materias primas y auxiliares, indispensables para la producción del bien o la prestación del servicio, o la adquisición de mercancías según los requerimientos del negocio; el pago de recursos humanos; y el pago de servicios indispensables para la producción del bien o la prestación del servicio a que se dedique el negocio.

- La aportación del Fonaes para capital de trabajo, destinada a recursos humanos necesarios para la producción del bien o servicio del negocio, será hasta por el 15% del capital de trabajo solicitado a Fonaes, sin rebasar un monto total de 15 mil pesos.
- Los apoyos con capital de trabajo para actividades agropecuarias sólo se otorgarán, cuando se destinen a bienes o servicios aprovechables en cualquier época del año o a bienes que no sean perecederos.

1.3 Disposición financiera para el apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

El crédito al sector empresarial sigue deprimido. Pese a que existen programas de Pymes en casi todos los bancos y se cuenta con apoyos del gobierno federal, la cartera de empresas ha ido decreciendo en los bancos en los últimos años.

Pero las pymes todavía tienen que transitar por caminos muy difíciles para acceder a esos recursos. Si la empresa es acreditada de un banco, tiene muchos años de ser su cliente y además tiene ingresos demostrables es posible que le ofrezcan un crédito pero bajo ciertas condiciones.

Actualmente la mayoría de los préstamos que se ofrecen son para capital de trabajo, es decir para cubrir cuentas por cobrar, inventarios u otros rubros. No se apoya en la adquisición de activos fijos, como maquinaria y equipo, y mucho menos se financian proyectos, ya que el común denominador en estos programas es que las empresas deben tener por lo menos dos años operando.

1.3.1 Sector público

El apoyo al establecimiento y evolución de las pymes, a través de financiamiento y asesoría técnica, se han convertido en la meta primordial de la banca de desarrollo (Véase Anexo 2) y en especial de sus principales instituciones, Nafin, y Bancomext, que absorben aproximadamente el 90% de la cartelera de créditos.

Las disposiciones para apoyar financieramente a las empresas son algunas de esas decisiones con las que se trata de responder a la crisis productiva que afecta a México, desafortunadamente son medidas que tardan en madurar, no dan resultados fácil e inmediatamente. Tampoco es la primera vez que se aplican. Periódicamente se rescatan programas que se maquillan y se presentan como nuevos.

Recordemos que en el año 2004 el ex presidente Vicente Fox destacaba los esfuerzos de su gobierno para apoyar a los emprendedores con programas para financiamiento, capacitación, asesoría técnica, formación de cadenas productivas, sustitución de proveedores del exterior, impulso a las pequeñas y medianas empresas en las compras del gobierno y de las empresas del mismo. Incluso decía que la banca de desarrollo se había transformado y convertido en un verdadero instrumento de fomento a la competitividad empresarial. Aunque parecía que el diagnóstico era acertado y en particular parecía atender a las necesidades de la manufactura, los resultados fueron muy pobres. Muy pocas son las experiencias empresariales exitosas derivadas de esos programas. Pero además, por la insistencia en aplicar esquemas que ya se ha comprobado que tienen un resultado sólo temporal, cualquier observador externo podría concluir que en los gobiernos de México no hay un seguimiento de los programas puestos en práctica y los proyectos que fueron apoyados en ejercicios

anuales previos, los cuales se esperaba que se transformarían en negocios rentables, sostenibles, con un mercado definido y programas de innovación. Algunos de los programas no alcanzan a madurar en la práctica, ya que una de las principales razones por las cuales no fluye con rapidez el crédito a las pymes, se debe a que aún no están debidamente constituidas en su gobierno corporativo, lo que hace que las prácticas administrativas sean poco claras, propiciando con ello estados financieros mal elaborados y en ocasiones con problemas de pagos fiscales. A eso se agrega que en muchas ocasiones tampoco cuentan con un aval u obligado solidario que ofrezca certeza de capacidad de pago por parte del solicitante del crédito. Por eso, el alto riesgo que representan esas empresas a la hora de otorgar un crédito, propicia que los bancos traten de cubrirse y exijan una prima mayor en la tasa de rentabilidad.

La sombra del proteccionismo comercial, fomentado principalmente por los gobiernos receptores de mercancía extranjera, como una respuesta que se está volviendo a generar para evitar que la industria nacional se vea afectada por bienes del extranjero de menor precio o elementos diferenciados, bajo el pretexto de equilibrar su balanza comercial y hacer frente a la recesión económica; aunque esto siempre ha existido y se ha considerado dentro de la planeación de las operaciones de comercio exterior (Plancomex) en ciclos económicos negativos anteriores y muchos de los empresarios nacionales lo han tomado en cuenta.

Los avances que a la fecha se han tenido, el crédito a las pymes y sobre todo a los nuevos emprendedores, son insuficiente por lo que el gobierno debe de llevar medidas eficientes que logren que las pymes tengan una consolidación en el mercado.

1.3.2 Sector privado

Los bancos han sido muy activos en ofrecer financiamiento a las pymes. Entre la extensa variedad de productos está el programa estímulo empresarial de HSBC; la ampliación de varios programas de financiamiento de Bancomer a las pymes como por ejemplo tarjeta de negocios, crédito equipamiento, crédito capital de trabajo, crédito líquido pyme; y empresas de diez con infonavit, de Santander, que consiste en

ofrecer líneas de crédito a los contribuyentes cumplidos en el pago de sus cuotas del infonavit. El programa de estímulo empresarial de HSBC ofrece una tasa de interés del 24%, pero si se accede al portafolio de productos como puntos de venta. Para poder emplear este producto la empresa debe tener por los menos dos años de estar constituida, presentar sus declaraciones fiscales y su acta constitutiva. El crédito oscila entre 10 mil hasta un millón de pesos.

Funcionarios de Bancomer atribuyen el éxito de este programa a que la Secretaría de Economía constituye un fondo de garantía que exime a las pymes de garantías reales, que es una de las principales causas que inhiben la demanda de créditos.

Además están considerando los flujos de efectivo como fuente primaria para el pago del crédito. En el programa de empresas de diez se ofrece que las compañías que durante los últimos bimestres hayan cumplido cabalmente con sus obligaciones del infonavit, podrán acceder a una línea de crédito Santander de al menos 100 mil pesos.

Finalmente con el programa de crédito ágil, que soporta el programa con infonavit, se eliminan los principales obstáculos que tienen las pymes para acceder a un crédito: estados financieros, garantías reales, ni historial crediticio previo, sin embargo, en el arranque de este programa apenas cinco empresas han sido beneficiadas.

Por su parte, la Asociación de Banqueros de México informó que cerca de 500 mil pymes podrán acceder a préstamos bancarios, esto gracias que cumplieron oportunamente con el pago de sus impuestos. En una primera etapa se espera que 130 mil pymes accedan a los préstamos de la banca comercial, a pesar de que no tengan sus estados financieros auditados.¹²

¹² Información por parte de la Asociación de Bancos de México Año 2010.

CAPÍTULO II. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

2.1 El escenario empresarial

Hoy más que nunca todas las empresas, cualquiera que sea su tamaño y sector de actividad deben competir en un entorno global, disponer necesariamente de la tecnología de la información más moderna y saber aplicarla de forma eficaz y rentable.

En la actualidad han ocurrido importantes acontecimientos que han alterado los patrones de crecimiento en el mundo. El avance de la crisis en Estados Unidos ha propiciado que se caiga en una grave desaceleración mundial. Cotidianamente se manifiestan señales alarmantes de las condiciones en la economía global, se prevé que la actual crisis económica se convertirá, en una "recesión mundial". Su núcleo es la economía norteamericana, pero sus impactos a raíz de la creciente integración de la economía mundial a través del comercio, la inversión y las comunicaciones están conmocionando rápida y sorpresivamente a numerosos países, mercados e instituciones.

Por lo anterior las pequeñas y medianas empresas se verán afectadas ya que éstas dependen del apoyo del sector privado y del sector público.

Para que las pequeñas y medianas empresas logren sobrevivir a la crisis, deberán asumir que es posible tener acceso a otras posiciones mediante la capacitación gubernamental y de la iniciativa privada. Para lograrlo, el mayor reto consistirá en reducir costos y aumentar su productividad para conquistar los mercados exteriores.

2.2 Acceso al financiamiento

En el 2008 operaban en México cuarenta bancos, los cinco¹³ de mayor tamaño concentran alrededor del 80% de los activos y de la cartera de crédito y los siete más

¹³ BBV A Bancomer, Banamex, Santander, HSBC, Banorte

grandes 90%. Aproximadamente 42% de la cartera de crédito vigente de los bancos está colocada en la actividad empresarial y comercial, casi otro tanto se destina a los hogares (vivienda y consumo) y el resto a entidades financieras y gubernamentales. A su vez, alrededor del 60% de la cartera comercial está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más importantes. Esto es, un máximo de 19% de la cartera comercial del sistema bancario, es susceptible de ser asignada a empresas de tamaño mediano y pequeño. Y esta proporción es solamente un indicador aproximado de la participación de las pymes en la cartera de los bancos, pues es posible que parte de estos fondos estén colocados en empresas y organizaciones de gran tamaño aunque en montos reducidos que no lo hacen figurar como grandes deudores.

Es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendiendo a 42% de los fondos institucionales que recibieron en el 2007. Esto tiene que ver con la estructura del sector empresarial mexicano, en el que se localiza un segmento importante de cooperaciones exportadoras que sustentan la mayor parte del comercio exterior de México, el más relevante en relación al tamaño de la economía entre los países más grandes de América Latina. Por otro lado, el acceso de las pymes al crédito institucional es muy bajo, por lo que este se concentra en las pymes de mayor tamaño. Así, un sistema financiero que se orienta a grandes compañías y una importante participación de las multinacionales dentro de estas, explican la alta participación del financiamiento externo en el sector empresarial que opera en México. Por cierto, la importancia relativa del fondeo externo es mucho mayor en México que en el resto de la región, donde las empresas, independientemente de su tamaño, se financian principalmente con recursos internos.

De esta forma, del total del financiamiento institucional que recibieron las empresas mexicanas en el 2007, alrededor de 42% provino del exterior. La parte interna (58%) se estructuró con preponderancia de la banca comercial (67%), y la participación de las multinacionales dentro de estas, explican la alta participación del financiamiento

externo en el sector empresarial que opera en México que en el resto de la región, donde las empresas, independientemente de su tamaño, se financian principalmente de recursos internos.

Los bancos comerciales y los de desarrollo son las principales fuentes de fondos institucionales para las pymes. A continuación se presenta un panorama general de la concentración de la cartera de la banca múltiple en sus clientes principales y del remanente de recursos que queda disponible potencialmente a las pymes.

Los cinco mayores bancos comerciales que operan en el país concentraba en el 2007 casi 80% de la cartera de crédito (Véase cuadro 2.1). A su vez, 41.6% del total de la cartera crediticia del sistema se destinaba a la actividad empresarial es mayor en los bancos de menor tamaño mientras que en los cinco más grandes este segmento es menos importante, a las posibilidades de diversificación que brinda la escala. Asimismo, es evidente la mayor concentración de la cartera comercial, en los acreditados de mayor tamaño, en los bancos más pequeños mientras que, nuevamente, las posibilidades de diversificación de los bancos de mayor escala hacen que este coeficiente de concentración sea, por lo general, sensiblemente inferior.¹⁴

Al analizar la composición de la cartera de los cinco grandes bancos destaca que Banorte, el único banco mexicano entre los de mayor tamaño, presenta la más alta orientación a los clientes pequeños, los bancos europeos (Santander, HSBC, y BBVA) una posición intermedia y el norteamericano (Banamex-Citibank) una mayor tendencia a los grandes corporativos; esto puede deberse a que el banco mexicano conocía mejor que los extranjeros el mercado pyme, a que fue desplazado por las multinacionales del mercado corporativo, en el que se prefieren trabajar, obligándolo a buscar otros nichos de negocio, o una combinación de ambos efectos. Desgraciadamente, es imposible hacer una comparación válida con la situación vigente al comienzo del milenio porque la estructura de la cartera y el balance de los bancos se concentraban muy distorsionados por el rescate bancario¹⁵.

¹⁴ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

¹⁵ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

Cuadro 2.1 Estructura de cartera y concentración del crédito comercial de la banca múltiple: México 2007

Banco	Participación en la cartera de crédito del sistema bancario	Participación 300 mayores clientes en la cartera comercial del banco	Participación de los clientes comerciales menores en la cartera total del banco *
BBVA	27.1%	72.9%	11.9%
Banamex	16.2%	86.0%	7.0%
Santander	12.9%	75.7%	14.3%
HSBC	11.8%	80.0%	12.6%
Banorte	10.6%	69.9%	19.2%
Bancos	21.4%	94.0%	5.6%
Total	100%	81.0%	10.9%

* No perteneciente al grupo de los 300 deudores más grandes de cada banco.
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

En síntesis, el resultado de las estructuras vigentes en la cartera de la banca comercial es la baja participación, dentro del crédito total, de los acreditados comerciales empresariales que no pertenecen al grupo de los 300 de los deudores principales de cada banco. Es decir, la baja importancia relativa de los acreditados más chicos. El caso de menor concentración, dentro de grandes bancos (Banorte), presenta una participación potencial de los clientes pequeños del 19.2%. Este mismo coeficiente es del 7% en el caso del banco con mayor nivel de concentración de cartera en sus 300 acreditados mayores (Banamex-Citibank), dimensión aún menor que la mostrada por el promedio de los bancos pequeños.

En el agregado, solamente 10.9% de la cartera total de la banca comercial quedaría disponible para ser destinada a la actividad comercial-empresarial de los clientes de menor tamaño (no pertenecientes a los 300 mayores deudores de cada banco). Y debe recordarse que este coeficiente es solamente un indicador aproximado de los recursos designados a las pymes pues se trata de un techo más que de una participación exacta.

Si se considera que la cartera crediticia representa 56% de los activos del sistema bancario, entonces resulta que el techo de la cartera que podría estar asignada a las pymes es apenas un 6.1% de los activos totales del sistema a un 1.9% del PIB.

Información de la Asociación de Bancos de México indican que la participación de financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9.4% en el 2005; 11.5% en el 2006 y 12.7% en el 2007. Estas proporciones significarían 0.5%, 0.7% y 0.9% del PIB respectivamente. Estos datos revelan un crecimiento muy rápido pero a partir de una base muy reducida. Además, permite estimar que aproximadamente la mitad del monto estimado como techo a los fondos disponibles en el sistema bancario para pymes, es lo que efectivamente reciben.

La participación de las pymes en el crédito de los bancos múltiples contrasta con su importancia en la economía como generadoras de producción y de empleo. Según datos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), basados en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y de los Censos Económicos del 2004, habla más de 118 mil pequeñas empresas y más de 27 mil medianas. En conjunto, estas pymes empleaban a 5.3 millones de personas, monto superior a los 4.7 millones de empleados por las empresas grandes. Por su parte las microempresas ocupaban 6.2 millones de personas. Así, más de 70% del empleo generado por las empresas correspondía a las de menor tamaño (Martínez García, 2007). Sin embargo, como ya se precisó, las participaciones en materia de crédito bancario son inversas, las grandes empresas reciben, por mucho, la mayor parte del financiamiento. Dedicar entre uno y dos puntos del PIB a financiar institucionalmente a las empresas que generen 70% del empleo del país es obviamente insuficiente.

Desde la perspectiva de los bancos, la baja canalización del crédito a las pymes obedece a un conjunto de factores de naturaleza estructural bien identificados en la literatura, entre los que destacan:

- a) *Alta mortalidad inherente a las pymes*: de las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más (Tan. López-Acevedo y otros, 2007). Esta alta tasa

de mortalidad es común a las pymes en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En Estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005). Así el riesgo inherente al segmento pyme es naturalmente alto, mucho mayor que el correspondiente a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la reticencia de los bancos para otorgárselos. Además, en la práctica resulta muy difícil y costoso identificar los proyectos con mayores probabilidades de éxito y descartar los no exitosos.

b) *Insuficiente información confiable sobre las empresas:* la deficiente información de las pymes obedece a varias causas que a veces se combinan. La insuficiencia proviene, muchas veces, de la estructura poco profesional de la empresa en la que los sistemas confiables son rudimentarios y las finanzas de la empresa y de empresario suelen estar confundidas en la contabilidad. Otra fuente de insuficiencia es la existencia de segmentos importantes de actividad informal en las pymes. Esto es, a veces, parte de los empleados no están contratados debidamente, parte de las ventas no se factura, parte de los insumos y servicios que reciben el establecimiento tampoco son facturados por el proveedor, etcétera. Frecuentemente, se asocian varios de estos factores oscureciendo la situación real de la empresa, aún para el mismo empresario, no se diga para los bancos. Estas prácticas, poco sanas, tienen como propósito evadir esquemas regulatorios y fiscales muy complejos y pesados que requieren ser simplificados y adecuados para incentivar la formación y profesionalización de la actividad de las pymes.

c) *Altos costos de transacción:* la baja calidad de la información de las pymes y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales que permitan parametrizar la operación de este tipo de créditos, provocan que las solicitudes de documentación y los trámites se multipliquen. Esta sobrecarga administrativa que no soluciona realmente el problema de fondo, se traduce en altos costos de operación del crédito que repercuten en las tasas activas y en los costos de transacción de las empresas. Desde luego, también afecta

negativamente la duración de los períodos de gestión de las solicitudes de crédito.

- d) *Información asimétrica y selección adversa*: la insuficiencia en la calidad y confiabilidad de la información de las pymes mexicanas agrava el problema de información asimétrica que caracteriza en todo el mundo la relación entre bancos y negocios pequeños. Esta asimetría genera un problema agudo de selección adversa, esto es de concurrencia de las empresas más rigurosas a los bancos y del alejamiento de las más sanas, que prefieren buscar alternativas menos costosas de financiamiento y en la que los empresarios están más dispuestos a comprometer recursos propios. A su vez, la concentración del crédito en las empresas más riesgosas repercute en la elevación de las tasas activas y retroalimenta el proceso de selección adversa.
- e) *Daño moral*: (Moral Hazard): la confusión entre las finanzas personales del empresario y las empresas, la falta de estructura y profesionalización de muchas pymes y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que la utilización del financiamiento para fines distintos al declarado al solicitarlo es común. Esta desviación del crédito da lugar a “daño moral” cuando la reasignación aumenta el riesgo de la empresa sin conocimiento ni autorización del acreedor. El uso del crédito para sufragar gastos personales del empresario en lugar de capitalizar la empresa, sería un caso típico, en el que los egresos de la firma subirán por concepto de pago de intereses sin ningún beneficio competitivo, deteriorando su posición relativa y aumentando el riesgo de fracaso.
- f) *Dependencia de esquemas crediticios: basados en las garantías*: la falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el “daño moral” dan lugar, además de a elevados costos del crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento del financiamiento, más que de la viabilidad de las empresas y los proyectos. Dichas garantías muchas veces no están disponibles para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, este no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su

patrimonio familiar básico. Además un registro público de la propiedad segmentado estatalmente y con grandes diferencias en cuanto a eficiencia y confiabilidad dificulta y encarece la operación del crédito basado en garantías.

g) *Diferencia del sistema jurídico*: a lo anterior, debe agregarse el freno al otorgamiento de créditos a las pymes que representa un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos para los bancos. Según el informe 2005 del Banco Mundial, la ejecución judicial de un contrato en México demoraba 421 días, dato que se comparaba muy desfavorablemente con el promedio de 280 días vigente en los países desarrollados. El mismo Banco Mundial, en sus Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2007, clasifica a México en el percentil 34 esto es, casi en el tercio más bajo del mundo. A su vez, el Foro Económico Mundial (WEF), en su Informe Mundial de Competitividad 2007-2008, clasifica a México en cuanto a “Sofisticación del Sistema Financiero” en lugar 69 de 131 economías y, dentro de este rubro, en el subíndice de “Acceso al Crédito” en el 118, es decir, en el percentil 10. Así aún en el caso de que la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y, consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el cambiar el uso del financiamiento bancario. Esta situación afecta de manera más que proporcional a las pymes que a las grandes firmas (Galindo y Micco 2005)

h) *Pérdida de relaciones bancos-empresas*: La relación personal entre los funcionarios de los bancos y los empresarios pymes, es un elemento fundamental para dar funcionalidad al financiamiento bancario (Berger y Vael, 2002). Esta relación genera flujos de información cualitativa que complementa y apoya a la cualitativa que suministran las empresas, se refiere principalmente a la situación personal y carácter de los dueños de las pymes. El sistema bancario mexicano atravesó por varios cambios estructurales durante el último cuarto de siglo: la estabilización (1982), la privatización (1992-1993); la crisis generalizada (1994-1995) y la apertura a la inversión

extranjera (1998-2000) y la consecuente consolidación del mercado y reestructuración de los bancos. Cada uno de estos cambios provocó ajustes organizacionales mayores en los bancos y coincidieron con el recambio de la planta productiva, especialmente en el área pymes, dónde muchos miles de empresas cerraron y otras tantas nacieron en esos años.

Conformar esta red personal de conocimiento mutuo y confianza tardará muchos años, si es que se plantea como objetivo específico de la banca. De no ser así puede que no se conforme nunca, dificultando el flujo de crédito a las pymes, especialmente en el contexto de insuficiencia de información empresarial y debilidad jurídica en el que opera el sistema financiero en México.

- i) *Estructura de mercado poco competitivo e información opaca al consumidor:* estas características conformaron un mercado de altos márgenes y bajo volumen.

En el año 2000 los cinco bancos más grandes controlaban poco menos de 70% de los activos totales de la banca múltiple, para el 2007 esta participación se acercaba a 80%. Esto a pesar de que el número de bancos aumentó de 35 a 40 instituciones. Aunque los índices de concentración varían mucho según el tipo de producto de que se trate es inducible el poder de mercado que, en varios segmentos, ejercen los bancos de mayor tamaño. Los seis¹⁶ bancos más grandes concentraban 94% de los ingresos por comisiones en el 2006 y 93% de los ingresos por comisiones de tarjetas de crédito (Banxico 2007). Esta situación quedó explícitamente reconocida por los responsables de la política pública en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012, dónde se plantea como estrategia “Promover la competencia en el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de una mayor diversidad de productos, vehículos y servicios financieros, enfatizando la información y la

¹⁶ BBV a Bancomer, Banamex, Santander-Serfin, Banorte, Scotiabank-inverlat.

transparencia como medios para que los usuarios de la banca puedan tomar decisiones con toda la información necesaria. Asimismo, por iniciativa del Poder Legislativo, en el 2007 entró en vigor la nueva Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los servicios financieros, con el propósito de fomentar la sana competencia entre las entidades financieras. El marco regulatorio vigente permitió cobros de comisiones opacos para el consumidor que se convirtieron en importante fuente de ingresos para los bancos. Esta situación aunada a altos diferenciales entre tasas activas y pasivas elevaron los niveles de rentabilidad sin necesidad de profundizar la bancarización del país. El cobro neto de comisiones por el sistema bancario pasó de 0.4% a 0.7% del PIB del año 2000 al 2007.

- j) *Elevado costo del crédito que contrae su demanda:* información poco confiable, altos costos de operación, selección adversa, inadecuaciones judiciales y un ambiente insuficiente competitivo, determinaron una estructura de muy altos diferenciales entre tasas activas y pasivas para las pymes. Esta desfavorable situación tiene, como ya se mencionó, una naturaleza estructural que no podrá ser sensiblemente modificada a no ser que se incida de forma significativa en sus causas.

Estos altos costos hacen que, alrededor de dos terceras partes de las pequeñas y medianas empresas, ni siquiera intenten acercarse a los bancos y que estos tengan que rechazar a una buena parte de las que les soliciten crédito.

- k) *Informalidad extendida y creciente en la economía:* desgraciadamente, mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean 200 mil nuevas pymes, 90% de las cuales operan en el sector informal (Tan López-Acevedo y otros, 2007). Esta práctica, que gana terreno constantemente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida pero es importante señalar, como indicador aproximado, que más del 60% de las personas que se declaran

ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE)¹⁷

2.2.1 Estructura institucional del sistema financiero mexicano: la limitada participación de las pequeñas y medianas empresas

Después del estallido de la crisis bancaria en 1994-1995, vino un complejo y costoso rescate por parte del Estado que se fue desarrollando con gran incertidumbre para los agentes económicos hasta fines de la década. Como resultado, los bancos quedaron frágiles, descapitalizados y en un callejón sin salida: la inversión nacional no encontraba condiciones ni incentivos para recapitalizar al sistema bancario y la extranjera estaba impedida por ley para hacerlo en la magnitud requerida. Fue hasta 1998-1999 que el congreso aprobó un paquete de reformas financieras entre las que se destacaban la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)¹⁸ y la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, lo que hizo factible que instituciones extranjeras tomaran el control de los tres bancos más grandes del país. Estas reformas generaron efectos sustantivos en un plazo muy corto: la participación externa en los activos del sistema bancario pasó de una cuarta parte en 1998 a más de tres cuartas partes en 2001. La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para el 2007 los cinco bancos más grandes concentraban el 69%. Esta reestructuración y la desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes principales en la disminución significativa del crédito bancario a las pymes.

La rápida respuesta de los bancos extranjeros a la modificación de la ley que tuvo que ver con: a) baja valuación de los bancos; b) la baja intensidad competitiva del mercado que, potencialmente, ofrecía altos márgenes; c) la oportunidad de reducir la estructura de costos al alinearlas con las mejores prácticas internacionales, y d) el tamaño de mercado mexicano. El aprovechamiento de estas condiciones ha permitido

¹⁷ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

¹⁸ El IPAB es un órgano descentralizado que tiene personalidad jurídica y patrimonio propios, creado en 1999 para mantener la confianza y estabilidad del sistema bancario y establecer los incentivos necesarios en el sistema financiero mexicano. Su objetivo es mantener la estabilidad financiera mediante la protección del ahorro bancario.

a los bancos, por lo menos durante sus primeros años de operación después de la apertura, la obtención de significativas ganancias de eficiencia y alta rentabilidad, con bajos niveles de riesgo, sin que el consumidor se beneficiara ni por los precios ni por la calidad de los servicios bancarios (Mckinsey & Company 2003). Esta situación tendería a corregirse, por lo menos en algunos productos por la aparición de otros intermediarios, algunos no bancarios, que intensifican la competencia en ciertos segmentos del mercado. Por otra parte, el sistema bancario ganó en estabilidad y seguridad sensiblemente

El análisis de algunas experiencias de algunos países, basado, en datos de series de tiempo¹⁹, muestra que la entrada de los bancos multinacionales es benéfica (Clarke, Cull, Martínez Peria, 2001) y reincorporan a las pymes al crédito. Quizá este efecto pudiese ser un factor explicativo del repunte del financiamiento a las empresas a partir del 2006.

En menos de una década, el sistema financiero mexicano ha registrado importantes cambios estructurales. Aún así, en el 2007 la banca múltiple seguía siendo, por mucho, el componente institucional más importante del sistema financiero: mantenía la mitad de los activos totales (Véase cuadro 2.2). Esto a pesar del rápido crecimiento de los fondos para el retiro administrados por las Siefores²⁰ y de que las sociedades de inversión han venido sustituyendo rápidamente al negocio de la banca tradicional. En el 2000 los bancos comerciales concentraban alrededor de 60 % de los activos, las Siefores alrededor de 7% y las sociedades de inversión no llegaban a 5 %.²¹

¹⁹ Una serie de tiempo o serie temporal es una colección de observaciones tomadas a lo largo del tiempo cuyo objetivo principal es describir, explicar, predecir, y controlar algún proceso. Las observaciones están ordenadas respecto al tiempo y sucesivas observaciones son generalmente dependientes.

²⁰ Las siefores son sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro que son operadas por las afores. Las siefores son el instrumento mediante el cual las afores invierten los recursos de las cuentas individuales, para obtener mayores rendimientos y que el ahorro de los trabajadores no pierda su poder adquisitivo con el paso de los años.

²¹ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

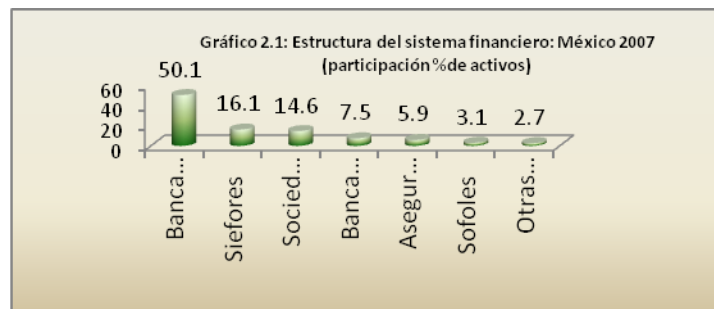
Cuadro 2.2 Estructura del sistema financiero: México 2007

(Participación % activos)

Tipo de Intermediario	Participación
Banca Múltiple	50.1
Siefores	16.1
Sociedades de inversión	14.6
Banca de Desarrollo	7.5
Aseguradoras	5.9
Sofoles	3.1
Otras instituciones^{1/}	2.7

^{1/} casa de bolsa, arrendadoras, unidades de crédito, factoraje, afianzadoras, casas de cambio y almacenadoras.

La mayor participación en el sistema financiero mexicano es en la banca múltiple con un 50.1% de sus activos y la banca de desarrollo su participación es de tan solo del 7.5% por lo que este último a pesar de los programas que se han realizado en la última década, no ha sido suficiente para cubrir las necesidades financieras de las pequeñas y medianas empresas. (Véase el gráfico 2.1)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

2.2.2 Estructura del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y aplicación del crédito bancario

En el apartado anterior quedó esbozada la débil relación entre los bancos, comerciales y de desarrollo, y las pequeñas y medianas empresas que prevalece en México. 41.6%

de la cartera de los bancos comerciales está colocada en el segmento comercial-empresarial y solamente 19% esta se destina a financiar a sujetos de crédito distintos de los 300 mayores deudores de cada banco.

Entonces, un máximo de 10.9% de la cartera total puede asignarse, potencialmente a las pymes. Por su parte, solamente 12.7% de la cartera de la banca de desarrollo está colocada en el sector comercial-empresarial y, desde luego, no todo corresponde a pymes. El resto de los intermediarios o está involucrado en la colocación de fondos a través del mercado de valores, en el que no participan las pymes, o es cualitativamente de importancia relativa marginal.

Esta baja canalización de recursos mediante el sistema financiero a las pymes puede corroborarse, también, desde la perspectiva de la estructura del financiamiento de las empresas pequeñas y medianas, las percepciones de los empresarios mexicanos sobre el tema están sistematizadas en la encuesta trimestral sobre la “Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio” que lleva a cabo el Banco de México. En el caso de las empresas pequeñas, la participación del crédito de los bancos comerciales como fuente de fondos apenas rebasó 12% en el 2007, después de un declive sostenido a lo largo de la década. Debe notarse que en el 2008 esta proporción subió hasta el 22.4% como resultado de la saturación de otros segmentos, principalmente el hipotecario y el de consumo. A su vez, el financiamiento proveniente de la banca de desarrollo fue inferior a 2% del total en el 2007 y a menos de 1% en el 2008, aunque esta percepción puede estar determinada por el hecho de que funciona principalmente como banco de segundo piso²² y no es visible para el empresario en muchos casos. La banca extranjera aportó algo menos del uno por ciento. Así la banca local, comercial y de desarrollo, proporcionó apenas el 14% del financiamiento total de las pequeñas empresas en el 2007; esta cifra era de alrededor del 20% al inicio de los años 2000, similar al coeficiente de 2008.²³

²² Se les dice de segundo piso porque en sus programas de apoyo o líneas de financiamiento la realizan a través de los bancos comerciales.

²³ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

Cuadro 2.3 Estructura de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas
2000-2008(%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Proveedores	64.0	59.3	63.3	62.5	63.6	69.0	65.9	71.0	62.6
Bancos	16.9	19.0	18.6	18.6	16.9	14.7	16.4	12.2	22.4
Comerciales									
Bancos de	1.7	2.9	2.3	2.4	1.7	0.9	0.9	1.9	0.6
Desarrollo									
Bancos	1.2	2.2	1.9	1.7	1.7	1.3	2.2	0.9	0.6
Extranjeros									
Matriz y	15.7	14.7	13.2	14.1	15.7	14.1	14.6	13.1	2.8
empresas del									
grupo									
Otros	0.5	1.9	0.7	0.7	0.4	0.0	0.0	0.9	11.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

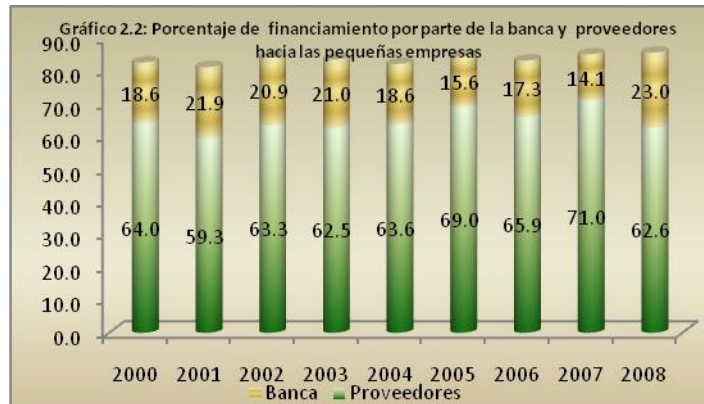
*1-100 Millones de pesos de 1997 de venta

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico

Ante la pobre vinculación entre pequeñas empresas y bancos, los proveedores han ocupado la posición principal como fuente de fondos. En el 2007, 71.0% del financiamiento a las pequeñas y medianas empresas corrió por cuenta de sus proveedores, en el 2008 cayó hasta 62.6%, probablemente como resultado de los problemas de liquidez enfrentados por muchas empresas proveedores y de la mayor disponibilidad de crédito bancario para los pequeños.

El costo de este tipo de apoyo implica tasas y plazos opacos que hacen muy difícil estimar el costo del financiamiento que efectivamente enfrentan las empresas, incluso para ellas mismas, y por otro lado, hace también muy difícil estimar cuanto de las utilidades de los proveedores se originan en su negocio propiamente dicho y cuanto en el financiero.

En el gráfico 2.2 se realiza un comparativo donde se muestra que las pequeñas empresas reciben mayores fondos por parte de sus proveedores sin embargo la banca solo aporta la tercera parte de sus fondos de capital hacia estas empresas.



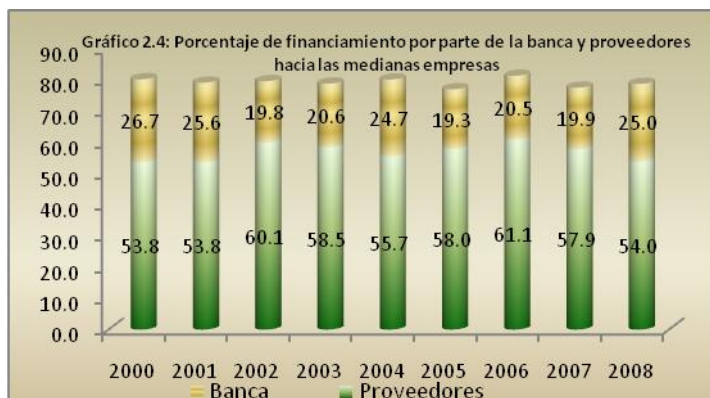
Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

El gráfico 2.3 muestra un comparativo sobre la aportación que ha tenido la banca a partir del 2000 al 2008 hacia las medianas, donde la banca comercial ha incrementado sus fondos de capital tan solo en el 2008 tuvo una aportación del 22.4% mientras la banca de desarrollo tuvo una caída en ese mismo año ya que tan solo fue del 0.6%.



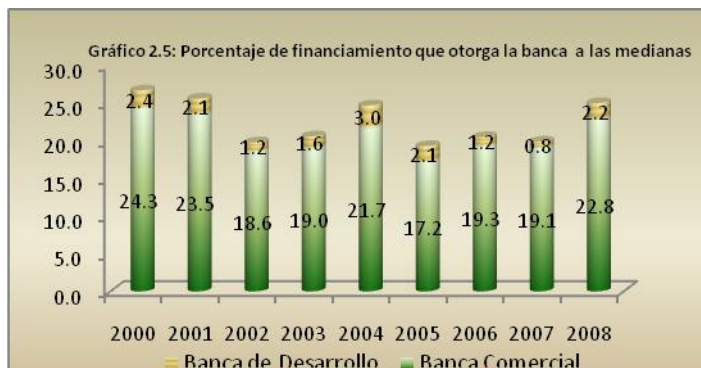
Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

Algo similar ocurre en el campo de las medianas empresas. Según los empresarios, en el 2008 el 54.0% de su financiamiento provenía de sus proveedores y tan solo el 25.0% para el mismo año provenía de la banca (Véase gráfico 2.4).



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

Igual que en las pequeñas, en las medianas empresas el financiamiento es mayor por parte de la banca comercial en comparación a la banca de desarrollo, se observa que la banca comercial para el 2008 fue de 22.8%, sin embargo, la banca de desarrollo solo alcanzó el 2.2% para ese mismo año (Véase gráfico 2.5).



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

Los datos de las pymes mexicanas pueden ser contratados con las del resto del mundo utilizando la Encuesta Mundial sobre Ambiente de Negocios, realizada por el Banco Mundial en 1999-2000. Según dicha encuesta, 10.7% del financiamiento de las pequeñas empresas de los países en vías de desarrollo era crédito bancario y, en el caso de los desarrollados, la participación era de 17%. Por lo que respecta a las empresas medianas, la importancia relativa de los bancos era de 19.6% en los países en vías de desarrollo y de 18.3% en los desarrollados. Debe aclararse que esta información no es estrictamente comparable con las encuestas del Banco de México, porque la definición de pyme en el caso del Banco Mundial tienen que ver con el

nivel de empleo (5-50 empleados=pequeñas; 50-500 empleados = mediana) y no con el de ventas como en el caso de Banxico. De hecho, a pesar de que en 2006 se reformó la Ley de Mercados de Valores en México teniendo como uno de sus objetivos primordiales propiciar el acceso de las pymes a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), a dos años los resultados son nulos. El cambio de la ley no ha tenido efecto, pues la realidad de las empresas no se ha modificado sustancialmente: estructuras organizacionales con gobiernos corporativos inadecuados; falta de información y de transparencia; insuficiente profesionalización financiera y administrativa.²⁴

Cuadro 2.4 Estructura de las fuentes de financiamiento de las medianas empresas*:

México 2000-2008 (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Proveedores	53.8	53.8	60.1	58.5	55.7	58.0	61.1	57.9	54.0
Bancos	24.3	23.5	18.6	19.0	21.7	17.2	19.3	19.1	22.8
Comerciales									
Bancos de Desarrollo	2.4	2.1	1.2	1.6	3.0	2.1	1.2	0.8	2.2
Bancos Extranjeros	2.8	3.8	3.5	2.4	1.7	2.9	2.5	2.0	2.2
Matriz y empresas del grupo	15.5	15.5	15.8	18.5	17.0	19.3	15.9	17.5	3.5
Otros	1.2	1.3	0.7	0.0	0.9	0.5	0.0	2.8	15.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*101-500 millones de pesos de 1997 de venta

Fuente: Encuesta de evolución coyuntural del mercado crediticio, Banxico

Queda pues muy claro el papel limitado que juega la banca comercial en la actividad de las pymes en México y el rol marginal a que ha sido reducida la banca de desarrollo como prestamista directo a las empresas. Debe recordarse que casi un tercio de la cartera de la banca de desarrollo está colocada con otros intermediarios financieros que a su vez lo colocan en buena medida en el sector empresarial. En todo

²⁴ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

caso, el impacto conjunto de la banca comercial y la banca de desarrollo es limitada como se mostró: 23% del total de financiamiento en las empresas pequeñas y 25% en las medianas en el 2008. Esto, después de un sensible incremento neto ante la incapacidad de la banca para colocar recursos en las grandes empresas.

En la aplicación del crédito bancario en las empresas se observa una fuerte orientación hacia el financiamiento de corto plazo para la operación. En el caso de las empresas pequeñas 60% del crédito de los bancos se utilizó para capital de trabajo en el 2007 y 56.1% en el 2008. Como contraparte, tan solo 15.6 y 17.1% se aplicó a inversión. Así, dada la muy baja participación de los bancos en el financiamiento a las pequeñas empresas y la también muy baja aplicación de este tipo de fondos a la formación de capital, es evidente el papel marginal del crédito en la inversión de estas empresas y la dependencia de recursos propios o de fuentes no institucionales dada la ausencia de una industria de capital de riesgo en el país.

Cuadro 2.5 Estructura de la aplicación del crédito bancario en las pequeñas empresas*: México 2000-2008 (%)

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	60.3	73.5	70.3	77.8	72.0	57.8	64.3	60.0	56.1
Reestructuración de pasivos	13.2	13.2	18.8	12.7	14.0	17.8	11.9	6.7	19.5
Operaciones de comercio exterior	10.3	0.0	4.7	3.2	4.0	6.7	4.8	6.7	7.3
Inversión	14.7	7.4	6.3	4.8	10.0	13.3	14.3	15.6	17.1
Otros propósitos	1.5	5.9	0.0	1.6	0.0	4.4	4.7	11.1	0.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*1-100 millones de pesos de 1997 de ventas

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico

Un panorama similar se registra en el segmento de las empresas medianas. En este campo, 65.2% del crédito bancario se utilizaba como capital de trabajo en 2007 y 56.9% en 2008. A su vez, solamente 19.7 y 23.1% sirvió para financiar inversión. También en esta área de la actividad empresarial el papel de los banco en la formación de capital es marginal, siendo los recursos propios el factor crítico para la

capitalización ante la virtual ausencia de los bancos y la inexistencia de un mercado de capital de riesgo.

Cuadro 2.6 Estructura de la aplicación del crédito bancario en las medianas empresas
*: México 2000-2008 (%)

Destino	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	69.7	71.4	61.6	77.3	63.9	66.7	66.0	65.2	56.9
Reestructuración de pasivos	6.7	6.0	16.4	1.5	11.1	3.2	5.7	12.1	10.8
Operaciones de comercio exterior	5.6	3.6	8.2	3.0	5.6	4.8	3.8	1.5	7.7
Inversión	14.6	14.3	12.3	15.2	16.7	19.0	17.0	19.7	23.1
Otros propósitos	3.4	4.8	1.4	3.0	2.8	6.3	7.5	1.5	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*101-500 millones de pesos de 1997 de ventas

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico

Así, la repercusión negativa de las altas tasas de interés sobre el nivel y la estructura de la demanda por crédito es uno de los principales factores explicativos del alejamiento de las pymes de los bancos. El promedio de la tasa activa relevante para las empresas ha fluctuado en torno a 15% durante los últimos años; el intervalo en el que ha variado, dependiendo del tipo de empresa acreditada, ha sido muy amplio y se ha ensanchado recientemente 10%, muy elevada para estándares internacionales en el mundo desarrollado. Pero, aún peor, en el caso de las pymes que se financian con costos más cercanos al techo del intervalo de las tasas activas que a su valor medio, la tasa real fue de alrededor de 15% del 2004 al 2006 y se incrementó en el 2007, conforme aumentó el acceso al crédito empresarial. La creciente afluencia de financiamiento empresarial ha significado mayores riesgos para los bancos y, consecuentemente, mayores diferenciales respecto a las tasas de fondeo (Banxico 2008): el límite superior del intervalo de las tasas activas llegó a 2.5 veces las tasas interbancarias a fines del 2007 y principios del 2008, mostró un diferencial de 15 puntos²⁵.

²⁵ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

Tasas activas reales de 15 a 20% explican porqué la principal causa declarada de alejamiento entre las pymes y los bancos es el costo del crédito y una causa evidente de la falta de competitividad de las empresas mexicanas en los mercados internacionales²⁶.

En esta situación es evidente que la demanda de las pymes por crédito no podrá crecer sanamente en el futuro previsible, a menos que la política pública altere favorablemente las condiciones estructurales que subyacen a este mercado para hacerlo funcional y eficiente.

Así pues, del 2000 al 2005 se observó una fuerte disminución del financiamiento a las empresas. Según las encuestas del Banco de México el sector de las pymes fue el más afectado. En el 2006 y el 2007 se registró cierta recuperación pero no como para llegar a los niveles alcanzados en el 2000 y que, por cierto, eran muy inferiores a lo registrado en 1994. Esta caída del crédito bancario ocurrió en un período de desaceleración económica en México que coincidió con la entrada masiva de los bancos extranjeros y con una mayor concentración de los activos en las cinco instituciones de mayor tamaño. Además, operó un marco regulatorio que auspició el manejo del sistema de pagos por los bancos con tendencia al cobro de comisiones opacas que se convirtieron en fuentes importantes de ingresos. La misma opacidad se observó en los precios de otros servicios financieros, obstaculizando la eficiencia del mercado bancario y desincentivando la profundización financiera. También se agregó la reorganización de la banca de desarrollo que propició su declive cuantitativo como fuente de fondos. Es muy difícil asignar un peso específico a cada uno de estos factores en la caída del crédito a las pymes, pero el efecto conjunto fue de gran impacto al sumarse a factores estructurales como la debilidad del sistema jurídico, la ampliamente diseminada cultura del incumplimiento, la falta de profesionalización de las pymes y la informalidad.²⁷

²⁶ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

²⁷ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

En todo caso, independientemente del peso o importancia relativa de cada uno de sus determinantes, el sistema financiero mexicano está subdimensionado respecto al tamaño y el nivel de desarrollo de la economía y, además, no canaliza prioritariamente el crédito a las empresas, mucho menos a las pymes. Así la formación de capital apenas llegó a promediar 20% del PIB entre el 2000 y el 2007, muy por debajo de 25% identificado por Unctad como el mínimo necesario para sostener una tasa de crecimiento de 5% en el largo plazo (Gallagher y Moreno-Brid, 2008).

Para fines de 2007, apenas 18.6% de las empresas pequeñas utilizan crédito bancario como fuente de financiamiento. El restante 81.4%, que no contó con los bancos declaró mayoritariamente (32.4%) que fueron las altas tasas de interés la razón principal para no utilizar crédito bancario; más de la cuarta parte (31.5%) informó que fue la situación propia del negocio (problemas de demanda, problemas de reestructuración financiera, cartera vencida o problemas para competir en el mercado y la incertidumbre sobre la situación económica). En conjunto estas razones mantuvieron a cuatro de cada cinco pequeñas empresas lejos de los bancos.²⁸

²⁸ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

Cuadro 2.7 Motivos de las pequeñas empresas* para no utilizar el crédito bancario: México 2000-2007 (%)

Motivo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Altas tasas de interés	35.0	24.2	23.0	22.3	23.8	32.9	30.6	32.4
Problemas de dem. Por sus productos	3.5	3.7	4.7	7.9	8.3	5.9	4.8	4.8
Negativa de la banca	20.5	18.7	18.7	14.4	11.3	8.8	13.7	10.5
Incert. Sobre la situación económica	16.0	25.1	25.3	19.7	16.7	11.2	11.3	11.4
Problemas de reestructuración financiera	8.0	6.4	9.3	9.2	10.7	9.4	4.0	6.7
Rechazo de solicitudes	9.0	11.4	10.5	11.8	14.9	14.7	15.3	16.2
Cartera vencida	2.0	4.6	3.9	3.5	2.4	1.8	1.6	1.9
Problemas para competir en el mercado	5.0	4.6	4.7	7.4	5.4	4.1	5.6	6.7
Otros	1.0	1.4	0.0	3.9	6.5	11.2	13.1	9.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*1-100 millones de pesos de 1997 de ventas

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural de mercado crediticio, Banxico

No deja de ser paradójico que la principal razón para la no utilización del crédito bancario haya sido su costo y que, por otro lado, sean los proveedores la principal fuente de fondos de las pequeñas empresas. Esto dada la opacidad del costo de financiamiento efectivamente cargado por los proveedores que, generalmente, se oculta en el precio del bien o servicio. En realidad las empresas no tienen un punto de referencia objetivo para determinar si el financiamiento bancario es caro o barato respecto a su principal fuente, los proveedores. La opacidad y el más fluido acceso al apoyo de estos parece ser la explicación del alejamiento de los bancos y la amplia dependencia del crédito de proveedores.

Prácticamente las mismas conclusiones pueden derivarse de la información, correspondiente a las medianas empresas (Véase cuadro 2.8). El 34% argumentó, a fines del 2007, no utilizar el crédito bancario por las altas tasas de interés. En este segmentó la incidencia de la negativa de la banca y del rechazo de solicitudes es inferior en 5 puntos porcentuales al correspondiente a las pequeñas empresas pues la

participación de este motivo para no utilizar el crédito bancario fue de 6.8% acompañado de una negativa de la banca que fue de 10.7%.²⁹

Cuadro 2.8 Motivos de las medianas empresas* para no utilizar el crédito bancario:
México 2000-2007 (%)

Motivo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Altas tasas de interés	37.9	25.4	25.0	25.9	32.1	29.6	30.2	34.0
Problemas de dem. Por sus productos	3.3	3.8	6.4	4.3	2.8	2.0	3.8	4.9
Negativa de la banca	14.4	15.4	15.7	14.7	13.8	6.1	12.3	10.7
Incert. Sobre la situación económica	17.0	25.4	24.4	19.8	14.7	15.3	12.3	13.6
Problemas de reestructuración financiera	8.5	10.0	10.5	10.3	11.9	11.2	10.4	9.7
Rechazo de solicitudes	5.9	7.7	7.0	8.6	8.3	9.2	8.5	6.8
Cartera vencida	8.5	3.1	5.2	4.3	2.8	6.1	5.7	3.9
Problemas para competir en el mercado	3.9	6.9	5.2	2.6	5.5	7.1	6.6	4.9
Otros	0.6	2.3	0.6	9.5	8.3	13.4	10.2	11.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

*101-500 millones de pesos de 1997 de ventas

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico

Finalmente, tanto las pequeñas como las medianas empresas tienen un comportamiento similar en que ambas duden en solicitar crédito a la banca debido a las altas tasas de interés que estas deben pagar en el momento de pedir algún crédito (Véase grafico 2.6).

²⁹ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

Cuadro 2.9 Crecimiento económico, inversión, financiamiento a las empresas y comisiones bancarias: México 2000-2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio
Crecimiento PIB (%)	6.6	-0.2	0.8	1.4	4.0	3.1	4.9	3.2	3.0
Crecimiento Inversión (%)	11.4	-5.5	-0.6	0.4	8.0	6.4	9.7	5.6	4.0
Inversión /PIB	21.4	20.0	19.2	18.9	19.6	19.3	20.4	20.8	20.0
Financiamiento /PIB	20.1	18.7	18.0	17.1	15.0	14.3	16.4	16.9	17.1
Empresas									
Cartera Bancaria Empresarial /PIB	5.2	4.3	4.7	4.3	4.8	4.9	5.7	7.0	5.1
Cartera Bancaria pyme / PIB	ND	ND	ND	ND	ND	0.5	0.7	0.9	0.7
Comisiones Bancarias netas /PIB	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.5

Fuente: INEGI, Banxico, CNBV. ABM.

El coeficiente mexicano de inversión registrado a lo largo de la década es aproximadamente la mitad en los países asiáticos con los que México compite en el mercado internacional, principalmente en el de los Estados Unidos. Es claro que en estas condiciones las diferenciales de competitividad se irán ensanchando con el paso del tiempo y la posición relativa de México en el mundo deteriorándose. Es pues, evidente, que si es tarea del Estado sentar las bases y regular el buen funcionamiento de mercados eficientes, en México hay una gran pendiente en el sistema financiero que afecta severamente al resto de la economía. Especialmente al segmento de las pymes, que recibió entre el 2005 y el 2007 un promedio anual de tres decimas de punto porcentual del PIB como crédito bancario. Si se utilizan los datos de las

encuestas del Banco de México en la aplicación de dicho crédito, resulta que en ese mismo lapso se aplicó solamente un poco más de una décima de punto porcentual del PIB, por año, a financiar la formación de capital en las empresas de menor tamaño; las que mantienen el 70% del empleo. Es obvio que, en estas condiciones, las posibilidades de la gran mayoría de los trabajadores mexicanos para mejorar su productividad e ingreso son prácticamente nula.³⁰

2.2.3 La banca de desarrollo y las pymes: el papel de nacional financiera

Uno de esos ciclos de euforia y posterior depresión se volvió a presentar durante la década de los noventas. La cartera crediticia de la banca de desarrollo mantuvo dimensiones importantes de 1990 a 1993 (alrededor del 11% del PIB) para después crecer muy rápidamente en 1994 (3.5 puntos del PIB de septiembre de 1993 a septiembre de 1994) llegando a poco más de 14% del producto. Esta importante inyección de crédito y liquidez en un complicado año electoral, tanto política como económicamente, fue uno de los detonantes de las crisis macroeconómica y bancaria de 1994-1995. Posterior al estallido de la crisis vino el indispensable ajuste fiscal y el rescate de la banca. El saneamiento institucional de los bancos de desarrollo y la severa restricción fiscal llevaron a que la cartera crediticia de fomento redujera su participación relativa en la economía de 14% del PIB en 1994 a 7% en el año 2000 (se tomó septiembre como base de comparación para evitar el efecto distorsionante de la devaluación de diciembre).

Después de un sexenio de contracción y saneamiento (1994-2000), parecía que la banca de desarrollo estaba lista para retomar fuerza como instrumento de fomento y así lo postulaba el mismo Pronafide 2002-2006. Con el fin de ampliar el acceso de la población a servicios financieros y estimular la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, el Pronafide plantea un redimensionamiento del

³⁰ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

sistema financiero de fomento. En específico, se pretende que éste promueva alternativas de financiamiento con bases sanas para los proyectos que no son apoyados por los mercados de capitales y que por problemas de información, costos de transacción u otras imperfecciones de mercado no son atendidos por la banca comercial. Se destaca que este redimensionamiento se hará de manera compatible con los objetivos macroeconómicos y fiscales de mediano plazo.

Así, en el 2002 se observó cierta recuperación de la actividad crediticia de la banca de desarrollo, cuando su cartera llegó a 8.2% del PIB (Véase cuadro 2.10) pero, a partir del 2003, se reanudó la tendencia declinante; en el 2007 el total de la cartera de fomento significaba apenas 2.6% del producto. En este desplome, el financiamiento a la actividad empresarial no fue la excepción; la cartera conjunta de Nafin y Bancomext equivalía al 5.8% del PIB en el 2000 y para el 2007 había sido reducida al 2.3%, esto es, casi a la cuarta parte. Estos datos ayudan a implicar porqué, según las encuestas del Banco de México, la participación de la banca de financiamiento de las pequeñas empresas pasó de 18.6% en el 2000 a 14.1% en el 2007 y de 26.7% a 19.9%, en el caso de las medianas. No deja de ser paradójico que en un período de abundantes recursos fiscales, originados en los altos precios del petróleo, se optase por contraer el crédito de desarrollo mientras, por otro lado, se elevaron los gastos corrientes en todos los niveles de gobierno, sin impacto en la capacidad productiva ni del país, ni de los estados o municipios.³¹

³¹ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 207

Cuadro 2.10 Activos y cartera de crédito de la banca de desarrollo: México 2000-2006 (participación % en el pib)

	2000	2001*	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Activos totales	9.1	9.2	11.6	9.3	7.6	6.9	5.1	4.5
Nafin	4.1	4.4	4.8	4.4	3.1	2.7	2.1	1.5
Bancomext	1.7	1.7	2.0	1.4	1.1	0.9	1.0	0.8
Otras instituciones	3.3	3.1	4.8	3.5	3.4	3.3	3.0	2.2
Cartera de crédito	7.2	6.7	8.2	6.7	5.8	5.2	3.4	2.6
Nafin	3.1	3.2	3.4	2.6	2.1	1.9	1.3	0.8
Bancomext	1.1	1.0	1.6	1.1	0.8	0.7	0.6	0.3
Otras instituciones	3.0	2.5	3.2	3.0	2.9	2.6	1.5	1.5

* Todas las participaciones se calcularon con datos al 31 de diciembre excepto el 2001 que fue calculado con información al último de septiembre.

Fuente: Elaborado con información de la CNBV y del INEGI

En un primer acercamiento, no es fácil encontrar explicaciones convenientes al porqué un país con las carencias e imperfecciones de mercado de México debilitó cuantitativamente al poderoso instrumento de desarrollo que es la banca de fomento. Después de un sexenio de saneamiento y en una etapa en que la restricción fiscal no era tan apremiante como fue durante la segunda mitad de la década pasada, es difícil entender la minimización del crédito de desarrollo.

Parecería que el temor a que las instituciones no hubiesen aprendido las lecciones de los desastres financieros de los setentas, ochentas y noventas, impregnaron las decisiones de política pública. La conclusión práctica fue el debilitamiento de una importante palanca de la acción del Estado, por precaución, ante una presunta inmadurez institucional o, simplemente, por ideología. En todo caso, hay un vacío en el financiamiento a la planta productiva que resiente la economía real. Debería ser claro que en ningún país exitoso del mundo los errores se subsanan cancelando las instituciones; la tarea es la construcción de instituciones sólidas y funcionales no su eliminación y sustitución por el vacío. De hecho no hay prácticamente país de la OCDE que no disponga de bancos de desarrollo operando activamente en sus sistemas financieros (Rivas, 2004).

Desde luego, detrás de la reducción cuantitativa de las organizaciones puede subyacer su fortalecimiento si cualitativamente hay mejoras. El análisis del caso de Nafin podría arrojar luz en este sentido. Nafin ha sido el banco de fomento más importante de México, mantenía el 43% de total de la cartera de la banca de desarrollo en el 2000 y casi un tercio en el 2007. A partir del 2001, Nacional Financiera entró en un profundo proceso de reestructuración que tenía como objetivo focalizarla en el financiamiento a las empresas de menor tamaño y hacerla más eficiente.

En el 2001 Nafin redefinió y precisó su misión para reconvertirse en el banco de desarrollo de las pymes, quedando establecida de la siguiente manera: “Partiendo del cliente, fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país”. A partir de ese momento Nacional Financiera comenzó a transformar su servicio mediante una oferta de productos de alcance masivo y bajo costo, utilizando a la banca comercial y desarrollando una red de intermediarios financieros no bancarios para prestar sus servicios. También ha hecho énfasis en el desarrollo de una amplia red de banca electrónica institucional para ampliar la cobertura, agilizar la operación y reducir el costo.

Esta reorientación tendría impactos negativos muy fuertes en algunas ramas de servicio en las que Nafin había participado de manera muy importante a lo largo de su historia. Entre ellas la de agente financiero del gobierno, que significaba un tercio del total del Programa de Fomento en el año 2000 (Véase cuadro 2.11). En esta función, Nafin contrataba deuda con las agencias financieras multilaterales (Banco Mundial, BIRD, etc.) para financiar proyectos del gobierno en los campos más diversos: desarrollo regional, salud, ecología, educación, capacitación y empleo, desarrollo institucional, etc. Para principios de la década, Nafin administraba más de cuarenta proyectos por un monto cercano a los seis mil millones de dólares. A partir del 2001 este rubro fue perdiendo importancia en el Programa de Fomento hasta ser prácticamente insignificante en el 2007. También el financiamiento al sector público que absorbía más del 50% del Programa de Fomento en el 2001 y 2002, pasó a ser marginal en el 2007.

El concentrar la atención de Nafin en las pymes parece una decisión acertada al analizar la experiencia internacional. En el mundo desarrollado las pymes son un importante motor de la economía al brindar la flexibilidad que demanda la dinámica y cambiante economía global. Las grandes cooperaciones han reducido sus estructuras y costos fijos como estrategia competitiva y recurren de manera creciente a la subcontratación de empresas de menor tamaño que, por lo mismo, son mucho más maleables y presentan mayor capacidad de respuesta en entornos muy competitivos y volátiles. En México el encadenamiento de las pymes a las grandes empresas es muy deficiente y se manifiesta, entre otros, en el bajo valor agregado a las exportaciones. Por eso, el gran éxito exportador del país se asocia a las tasas mediocres de crecimiento y de generación de empleo formal.

Las pymes sufren de falta de acceso a servicios de apoyo financiero y comercial, reducida capacidad de gestión y de fuerza laboral y de información incompleta sobre oportunidades de mercado, tecnología y métodos de organización laboral nuevos y más productivos. Como resultado, muchas de estas empresas siguen siendo pequeñas, no se logran penetrar en los mercados exportadores, enfrentan costos de transacción más altos que las empresas de mayor tamaño, crecen muy lento y tienen altas tasas de fracaso. Por estos motivos, no sorprende que muchos países, tanto industrializados como en desarrollo, dispongan de diversos servicios de apoyo subvencionado para las pymes, tales como capacitación, modernización, tecnológica y asistencia técnica (Tan, López-Acevedo y otros 2007).³²

³² Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 207

Cuadro 2.11 Programa de fomento Nafin: financiamiento total 2000-2007

(Miles de millones de pesos)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Sector privado	18.0	25.1	49.1	82.2	125.7	140.5	170.5	210.3
Sector Público	9.5	36.2	36.8	5.4	18.1	11.4	3.6	1.8
Total operación propia	27.8*	61.3	85.9	87.6	144.3	151.8	174.1	212.1
Agente financiero del gobierno	13.8	7.2	6.2	7.6	2.6	0.4	ND	ND
Total programa fomento	41.6	68.5	92.1	95.2	146.9	152.2	174.1	212.1

*incluye 3.3 miles de millones de pesos de refinanciamiento
Fuente: informe anuales Nafin 2000-2007

La reorientación de Nafin, luego del replanteamiento de su misión fue evidente. En el año 2000 solamente 43% del total de los recursos del Programa de Fomento de Nafin eran canalizados al sector privado; 23% se destinaba al sector público y el otro 34% correspondía a operaciones como agente financiero del gobierno. Para el 2007 el panorama era muy distinto: el 99% del total del Programa de Fomento se asignó al sector privado. Se observó una clara focalización de la actividad de Nafin hacia la actividad empresarial privada buscando las ganancias de eficiencia que propicia la especialización, el direccionamiento de los apoyos de las empresas de menor tamaño ha sido decisivo.

Sin lugar a dudas, la gran masa de actividad de capacitación y asistencia técnica de Nafin ha tenido un efecto favorable sobre las personas y empresas que la recibieron. Sin embargo, en el 2007 el Banco Mundial publicó resultados del estudio “Evaluando los Programas de Apoyo a las pymes en México”, en el que evidencia que aunque los programas de objeto de análisis fueron sometidos a evaluaciones de impacto, no era posible compararlos entre sí en términos de efectividad y eficiencia. Los programas Nafin no fueron evaluados directamente por el estudio de referencia, pero sí los de algunos de sus socios estratégicos con los que desarrolla esta actividad. La conclusión última del Banco Mundial parece relevante para plantear una evaluación a fondo del quehacer de Nafin en el campo de la asistencia técnica y la capacitación: “para

garantizar el uso eficiente de las subvenciones que el gobierno otorga a través de los programas, se requieren esfuerzos para diseñar una metodología de evaluación flexible y aplicable a todos los programas de apoyo a las pymes. El desarrollo de una metodología de evaluación que contemple tanto monitoreo como evaluación en último término permitirá realizar análisis de costos-beneficios y de impacto para las empresas y así planificar la asignación más eficiente de los recursos”. Hasta ahora los programas de capacitación y asistencia técnica de Nafin no son comparables entre sí, no son agregables para fines estadísticos y carecen de una evaluación profunda de impacto. Otro rasgo importante de Nafin es la consolidación de su papel como banco se segundo piso que significaba el 30% del total, en el 2007 ese coeficiente era de apenas un tercio de un punto porcentual. Es decir, el primer piso había sido prácticamente eliminado. En la vinculación con el resto del sistema financiero, Nafin dio prioridad a construir relaciones con intermediarios relativamente pequeños, bancarios y no bancarios, incentivando una mayor participación de estos en el mercado y, consecuentemente, una mayor competencia. Entre los ocho principales intermediarios que concentraron la mayor parte de la operación Nafin en el 2007 (60.6%), no apareció ninguno de los tres grupos financieros más grandes del país (Véase cuadro 2.12).³³

Cuadro 2.12 Participación institucional en la operación de Nafin: 2007
(%de operaciones totales)

Institución	Participación	Participación acumulada
BANORTE (factoraje y banco)	12.8	12.8
HSBC (banco)	9.3	22.1
IXE (banco)	7.5	29.6
FISO GISSA	7.4	37.0
MIFEL	7.1	44.1
INTERNACCIONES (banco)	6.1	50.2
BAJIO (factoraje)	5.6	55.8
AZTECA (banco)	4.8	60.6

Fuente: Análisis de la operación de nacional financiera 2001-2008, Nafin

³³ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 207

Banorte, el principal operador Nafin, concentraba el 12.8% del volumen siendo el quinto grupo financiero en tamaño según sus activos., HSBC, el cuarto grupo, era el segundo operador, con el 9.3% del volumen. Después de ellos, seis instituciones muy pequeñas concentraban el 38.5% de la operación, lo que muestra una estructura equitativa de acceso a esos recursos.

En su papel de banco de segundo piso, Nafin mantiene una parte importante de su cartera (48% en 2007) como crédito bancario a las pymes la información de la ABM permite estimar pesos relativos que vienen decreciendo desde un 63.5% en el 2005 hasta un 40.3% en el 2007(Véase cuadro 2.13). Si se considera que la canalización de fondos Nafin se viene haciendo de manera creciente mediante intermediarios financieros no bancarios resultaría una tendencia declinante aún más pronunciada. Esto quiere decir que los bancos están comprometiendo más recursos propios en el crédito pyme.³⁴

Cuadro 2.13 Cartera de Nafin en el sistema financiero y cartera bancaria pyme: 2005-2007 (Miles de millones de pesos)

	2005	2006	2007
a. Cartera Nafin en el sistema financiero	24.5	28.1	35.3
b. Cartera Pyme	38.6	60.3	87.6
c. Relación de la cartera Nafin y la cartera bancaria pyme (a/b)	63.5%	46.6%	40.3%

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV y ABM

La reestructuración también se ha dejado sentir en la distribución geográfica y sectorial del financiamiento. En el 2000 el 61% del crédito se otorgaba a empresas de giro industrial; en el 2007 ese porcentaje bajó hasta el 32% para dar cabida a firmas comerciales (53%) y de servicios (15%).

En lo regional el cambio también ha sido drástico: en el 2000 la zona centro concentraba el 66% del apoyo, para el 2007 su participación se redujo al 38%, principalmente a favor de la región noroeste que pasó de recibir el 12% en el 2000 al

³⁴ Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 207

30% en el 2007. Aunque la zona sureste aumentó su coeficiente de financiamiento Nafin, del 6% del total en el 2000 al 9% en el 2007, sigue estando muy relegada en términos del apoyo per cápita, lo que ofrece una enorme área de oportunidad pues se trata de la zona más pobre y rezagada del país.

Después del complejo período de saneamiento posterior a la crisis 1994-1995, Nafin presentó por última vez un resultado neto negativo en el año 2000 4.3 miles de millones de pesos en el 2007. Así, se ha fortalecido la situación financiera de la institución y garantizado su sustentabilidad. Para cumplir su papel de manera adecuada, las instituciones financieras de desarrollo deben alcanzar un diseño equilibrado que permita conciliar su labor de fomento con la preservación de su solidez económica y financiera. Esto es, probablemente, el punto básico que debe tomarse en cuenta al analizar la función de la banca de desarrollo en el mundo globalizado y en el marco de sistemas financieros liberalizados.

2.3 Alternativas para otorgamiento de financiamiento

Es claro que con dinero se puede hacer casi todo: mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se le presente o que le sean redituados mayores beneficios. Al contar con dinero y un buen manejo de éste, un empresario en pequeño podrá responder acertadamente a las necesidades y expectativas del mercado. Sin embargo, es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto. Aún cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito.

Por lo anterior, la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las pymes destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes.

Analistas del tema señalan que más del 50% de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado. Hay problemas que se deben vencer: la cultura del pequeño empresario, que tiene que ver con la falta de formación profesional; la ausencia de una visión de negocios, y; el empirismo en el manejo del mismo.

Las empresas más afectadas han sido aquellas que por su tamaño y falta de reservas de capital no han podido sostener un agresivo nivel de competencia y han sucumbido y quebrado. Más del 90% de las empresas en Latinoamérica son pequeñas, abarcando todos los sectores de la economía y su crecimiento y desarrollo sostenido puede asegurar un cambio radical en cualquier país, con un potencial para aumentar realmente su riqueza.

Para poder preservar a estas empresas sin la protección de los aranceles de importación, es necesario hacer cambios estructurales en todos los niveles, fortaleciendo las políticas públicas regionales, sectoriales, institucionales y especiales que se formulan en todos los ámbitos de gobierno federal, estatal y municipal, así como las promovidas por los sectores privado y social, para fomentar el desarrollo de las pymes.

Las pymes se caracterizan en general por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.

En México las pymes pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se

piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

Si consideramos que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.

Aún cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México salvo el crédito de proveedores-, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las pymes.

No nos extrañe que a falta de créditos de la banca, las alternativas observadas y las ofrecidas por las instituciones auxiliares de crédito del SFM, puedan lograr el milagro de reactivar el desarrollo de la economía en nuestro país.

2.5 Ventajas y limitaciones de las pymes

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las Pymes, ya que es de vital importancia conocer las fortalezas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa.

Ventajas

- Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA)
- Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario)
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación personal)
- La planeación y organización no requiere de mucho capital

- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas
- Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).

Desventajas

- Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
- Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento.
- Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas, es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
- Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.
- Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo aunque su rendimiento no es muy alto.
- Mantienen altos costos de operación.
- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- 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 contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios.
- La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen.

- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrenta el problema de la fuga de personal capacitado.

De lo anterior, podemos observar que, las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Para el caso de las medianas empresas, podemos darnos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas pero a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

Lo antes mencionado, también se aplica a las pymes que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa.

CAPÍTULO III. MODELO ECONOMETRICO

3.1 Estructura del modelo

El crédito y la producción son las dos decisiones clave que debe afrontar cualquier empresa que opta por sobrevivir en el ámbito empresarial. Tradicionalmente, las investigaciones han prestado una mayor atención al estudio del crédito, siendo escasos los estudios centrados en el análisis del modo de entrada y sus factores determinantes. Ambas decisiones son interdependientes. Nuestra investigación pretende abordar la verdadera complejidad del crédito empresarial, adoptando una perspectiva novedosa en el análisis al considerar esta decisión de manera que se realizaran varias estimaciones de algunas variables que estén involucradas en la pequeña y mediana empresa. A partir de datos específicos como el capital de trabajo, capital fijo, la productividad, la tasa de interés y el crédito se ha planteado un modelo de ecuaciones de mínimos cuadrados ordinarios que permitirán analizar las decisiones clave para que los pequeños y medianos inversionistas tengan una mejora en el campo empresarial.

3.2 Aspectos teóricos del modelo

El término regresión fue introducido por Francis Galton. El modelo de regresión lineal múltiple se utiliza para estudiar la relación que existe entre una variable dependiente (endógena) y varias independientes (exógenas)³⁵. La forma genérica del modelo de regresión lineal es:

$$y_{iK} = f(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{iK}) + \epsilon_i$$
$$= \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_K x_{iK} + \epsilon_i \quad i = 1, \dots, n,$$

³⁵ Las variables endógenas se aplican dentro de un modelo econométrico a partir de sus relaciones con otras variables (que a su vez pueden ser endógenas o exógenas están determinadas fuera del modelo, es decir están predeterminadas, el modelo las toma fijas y mantienen el mismo valor.

Donde y es la variable dependiente o explicada, x_1, x_2, \dots, x_K son las variables independientes o explicativas y el subíndice i indica las n observaciones muestrales. Una teoría especificará la función $f(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{iK})$. Esto es lo que comúnmente se conoce como ecuación de regresión poblacional de y sobre x_1, x_2, \dots, x_K . En este contexto, y es el regresando y $x_k, k = 1 \dots, K$, son los regresores.

Al término ε se le denomina perturbación aleatoria, porque <<perturba>> la que, de otra manera, sería una relación determinístico estable. La perturbación aleatoria aparece por varias razones. La primera razón consiste en que no se puede esperar captar toda la influencia de una variable económica en un modelo, por muy elaborado que éste sea. El efecto neto, que puede ser positivo o negativo, de estos factores omitidos es captado por la perturbación aleatoria. En un modelo empírico existen otros muchos factores que contribuyen a la aparición de dicha perturbación.

Probablemente el más importante de estos factores sea el de los errores de medición. Es fácil teorizar sobre relaciones entre variables definidas con precisión; otra cosa es obtener medidas precisas de estas variables.³⁶

El método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) se atribuye a Carl Friedrich Gauss, matemático alemán. A partir de ciertos supuestos, el método de mínimos cuadrados presenta propiedades estadísticas muy atractivas que lo han convertido en uno de los más eficaces y comunes del análisis de regresión.

Recuerde la función de FRP³⁷ de dos variables

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 x_i + \varepsilon_i$$

Sin embargo, la FRP no es observable directamente, se calcula a partir de la FRM³⁸:

$$\begin{aligned} y_i &= \hat{\beta}_1 + \hat{\beta}_2 x_i + \hat{\varepsilon}_i \\ &= \hat{Y}_i + \hat{\varepsilon}_i \end{aligned}$$

³⁶ Greene William H. (2001), *Análisis Econométrico*, Madrid España, Prentice Hall, p.p.(193-194)

³⁷ FRP: Función de regresión poblacional

³⁸ FRM: Función de regresión muestral

donde \hat{Y}_i es el valor estimado (media condicional) de Y_i .

Para determinar FRM se procede de la siguiente forma. Primero se expresa la ecuación como:

$$\begin{aligned} \hat{\epsilon}_i &= Y_i - \hat{Y}_i \\ &= Y_i - \hat{\beta}_1 - \hat{\beta}_2 x_i \end{aligned}$$

que muestra que los $\hat{\epsilon}_i$ (los residuos) son simplemente las diferencias entre los valores observados y los estimados de Y .

Ahora donde n pares de observaciones de Y y X , nos interesa determinar la FRM de manera que quede lo más cerca posible de la Y observada. Con este fin, se adopta el siguiente criterio: seleccionar la FRM de modo que la suma de los residuos $\sum \hat{\epsilon}_i = \sum (Y_i - \hat{Y}_i)$ sea la menor posible.³⁹

3.3 Información estadística

En este apartado, se establecen y definen las variables con las cuales se va a estimar el modelo. La información estadística se obtuvo del Banco de México a partir de 1996 al 2009. Destacamos que los datos son anuales y las unidades a utilizar son las tasas o proporciones de cada una de las variables a estudiar. De esta manera, las variables se definen como:

Capital de trabajo (CT): Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante (Véase ec.1). Desde el punto de vista práctico está representado por el capital adicional (distinto de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa; esto es, hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos; entonces, debe comprarse materia prima, pagar mano de obra directa

³⁹ Gujarati, Damodar N., (2010), *Econometría*, México D.F., Mc Graw Hill p.p (55-56)

que la transforme, otorgar crédito en las primeras ventas y contar con cierta cantidad en efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa. Todo esto constituiría el activo circulante. Pero así como hay que invertir en estos rubros, también se puede obtener crédito a corto plazo en conceptos como impuestos y algunos servicios y proveedores, y esto es el llamado pasivo circulante. De aquí se origina el concepto de capital de trabajo, es decir, el capital con que hay que contar para empezar a trabajar (Baca, 2006).

Capital de trabajo: activo circulante – pasivo circulante (ec. 1)

Capital fijo (CF): Parte del capital productivo de una empresa, que se encuentra representado por inversiones en edificios, instalaciones, maquinaria, herramientas y aparatos. Este tipo de capital se destina de un modo estable a la producción y transfiere su valor a las mercancías en partes, durante varios periodos, en la medida en se va desgastando. La parte del valor que transmite el capital fijo a las mercancías producidas en un año, está representada por la amortización o depreciación que se destina a la reposición del capital fijo que se va desgastando paulatinamente. El capital fijo será el resultado de la diferencia entre el activo no corriente y el pasivo no corriente.

Al mismo tiempo, la adecuada proporción del capital fijo permitirá a las empresas cumplir con sus actividades operativas programadas, dado que, si bien el capital de trabajo con su rápida circulación origina, en forma directa, los beneficios, es evidente que sí faltara la infraestructura, es decir, la base de sustentación que posibilita la actividad material productiva, el capital de trabajo será inoperante (Baca 2006).

Productividad (P): El concepto de productividad está íntimamente ligado con el crecimiento económico, de tal manera que el progreso de un país se determina, en buena parte, por el mayor o menor grado de su productividad (Silvestre, 1992).

El concepto de productividad implica la interacción entre los distintos factores del lugar de trabajo. Es una medida de lo bien que se ha combinado y utilizado los recursos para cumplir los resultados específicos deseables (Véase ec. 2).

$$Productividad = \frac{\text{resultados logrados}}{\text{recursos empleados}} \quad (ec. 2)$$

La productividad se define como la relación entre la producción total y los insumos totales; esto es, la relación entre los resultados logrados y los recursos consumidos (véase ec. 3); o la relación entre la efectividad con la cual se cumplen las metas de la organización y la eficiencia con que se consumen esos recursos en el transcurso de ese mismo cumplimiento (Bain, 1992).

$$Productividad = \frac{\text{producción total}}{\text{insumos totales}} = \frac{\text{resultados totales logrados}}{\text{recursos totales consumidos}} \quad (ec. 3)$$

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE): Es una tasa representativa de las operaciones de crédito entre los bancos. La TIIE es calculada diariamente (para plazos de 28 y 91 días) por el Banco de México con base en cotizaciones del mercado de dinero en moneda nacional. La TIIE se utiliza como referencia para diversos instrumentos y productos financieros, tales como las tarjetas de crédito (Banxico 2010).

Crédito (C): Es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera (Silvestre, 1992).

A continuación se muestra las variables que son empleadas para calcular el crédito de una pyme.

Tasa efectiva anual (TEA): Es la transformación de las condiciones financieras a su equivalente anual, teniendo en cuenta los gastos y las comisiones.

Tasa efectiva mensual (TEM): La tasa efectiva se utiliza cuando se refleja el tiempo en que se pagan los intereses que se incluyen en cada operación.

Capital: Monto del préstamo

Número de cuotas: Plazo otorgado del crédito expresado en meses

Fecha de desembolso: Fecha en que se otorga el crédito

Desembolso: Es el monto total o parcial de un crédito que un prestamista o acreedor otorga al prestatario o deudor

Si se desea calcular una tasa efectiva anual (TEA) partiendo de una mensual se aplica la siguiente formula:

$$TEA = \left[\left(1 + \frac{TEM}{100} \right)^{12} - 1 \right] * 100$$

Si desea calcular una tasa efectiva mensual (TEM) partiendo de una anual, se aplica la siguiente formula:

$$TEM = \left[\left(1 + \frac{TEA}{100} \right)^{\left(\frac{P}{360} \right)} - 1 \right] * 100$$

3.4 Especificación del modelo

A continuación se elaboran algunos estimadores para probar que la pymes requieren créditos debido a que estas no cuentan con el capital para llevar a cabo sus proyectos.

Sin embargo, para que las pequeñas y medianas empresas amplíen el crédito necesitan tasas de interés más accesibles que permitan aumentar su productividad y se sumen al mercado competitivo para que las grandes empresas no las absorban.

Primero se creó un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) que muestra que el capital de trabajo y el capital fijo son trascendentes para incrementar la productividad de la pyme.

$$P = f(CT, CF)$$
$$P = \beta_1 CT + \beta_2 CF$$

1.32	0.88
(4.92)	(13.49)

Cuadro 3.1: Estimación de la productividad en función del capital de trabajo y capital fijo

Variable dependiente: P		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 14		
Variable	Coficiente	Probabilidad
CT	1.318322	0.0000
CF	0.883257	0.0004
Durbin Watson		1.913364

El cuadro 3.1 muestra los resultados de la estimación econométrica de la productividad (P) en función del capital trabajo (CT) y del capital fijo (CF). Los resultados muestran que por cada unidad que aumente el capital de trabajo, la productividad tendrá un incremento 1.32 unidades y por cada unidad que aumente el capital fijo la productividad aumentará en 0.88 unidades, ambas variables son significativas ya que cumplen con la condición que estas variables su probabilidad es menor a 0.05.

Posteriormente se realizó una estimación MCO que mostrara que al aumentar la tasa de interés (TIIE)⁴⁰ hace que la productividad de la pequeña y mediana empresa disminuya (Véase la siguiente función).

$$P = f(TIIE, CT, CF)$$

$$P = \beta_1 TIIE + \beta_2 CT + \beta_3 CF$$

-0.41	1.42	0.87
(-2.24)	(14.86)	(5.57)

⁴⁰ La tasa de interés (TIIE) que se utilizo para todas las regresiones fue la tasa a 28 días debido a que es la tasa de referencia que utiliza Banxico.

Posteriormente se realizó una estimación donde tendremos la productividad (P) como variable dependiente⁴¹ y la tasa de interés (TIIE), capital de trabajo (CT) y el capital fijo (CF) como variables independientes⁴².

Cuadro 3.2: Estimación de la productividad en función de la tasa de interés, capital trabajo y capital fijo.

Variable dependiente: P		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 14		
Variable	Coficiente	Probabilidad
TIIE	-0.414331	0.0464
CT	1.417055	0.0000
CF	0.866827	0.0002
Durbin Watson		2.014745

El cuadro 3.2 muestra los resultados de la estimación econométrica de la productividad en función de la tasa de interés, capital de trabajo y capital fijo. Los resultados muestran que en el caso de la tasa de interés (TIIE) tiene una relación inversa ya que por cada unidad que aumente la TIIE la productividad disminuye en 0.07 unidades, sin embargo el capital de trabajo y el capital fijo tiene una relación directa ya que por cada unidad que aumente el capital de trabajo, la productividad se incrementará en 1.42 unidades y por cada unidad que aumente el capital fijo, la productividad crecerá en 0.87 unidades, ambas variables son significativas ya que cumplen con la condición que estas variables su probabilidad es menor a 0.05.

Para estabilizar el comportamiento de las variables en el tiempo se optó por estimar el modelo en logaritmos para reducir la heterogeneidad de las variables y así fortalecerlo (Véase la siguiente función).

$$\text{Log}P = \beta_1 \text{Log}TIIE + \beta_2 \text{Log}CT + \beta_3 \text{Log}CF$$

$$\begin{array}{ccc} -0.07 & 0.90 & 0.33 \\ (-2.79) & (18.78) & (6.44) \end{array}$$

⁴¹ También llamada variable endógena

⁴² También llamada variable exógena

Cuadro 3.3: Estimación logarítmica de la productividad en función de la tasa de interés, capital trabajo y capital fijo.

Variable dependiente: Log(P)		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 14		
Variable	Coficiente	Probabilidad
Log(TIIE)	-0.071741	0.0176
Log(CT)	0.901241	0.0000
Log(CF)	0.332817	0.0000
Durbin Watson		1.972405

El cuadro 3.3 muestra que por cada unidad que aumente la tasa de interés, la productividad tendrá una disminución de 0.07 unidades. Sin embargo, por cada unidad que aumente el capital de trabajo, la productividad tendrá un incremento de 0.90 unidades y por cada unidad que aumente el capital fijo, la productividad se incrementará en 0.33 unidades, ambas variables son significativas ya que cumplen con la condición que estas variables su probabilidad es menor a 0.05.

Veamos la siguiente estimación (MCO) donde se muestra el comportamiento del crédito con respecto a la tasa de interés y la producción rezagada en dos períodos en ambas variables.

$$C = f(TIIE, P)$$

$$C = \beta_1 TIIE(-2) + \beta_2 P(-2)$$

-179.65	65.52
(-2.13)	(2.53)

Cuadro 3.4: Estimación del crédito en función de la tasa de interés y la productividad

Variable dependiente: C		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 12		
Variable	Coficiente	Probabilidad
TIIE(-2)	-179.6499	0.0449
P(-2)	65.51708	0.0300
Durbin Watson		2.401093

El cuadro 3.4 muestra los resultados de la estimación econométrica del crédito en función de la tasa de interés y la productividad rezagada en dos períodos. Los resultados muestran que por cada unidad que aumente la tasa de interés, el crédito tendrá un decremento de 179.65 unidades. Sin embargo, en el caso de la productividad pasa todo lo contrario, por cada unidad que se incrementa esta variable el crédito tendrá un incremento de 65.52 unidades, ambas variables son significativas ya que cumplen con la condición que estas variables su probabilidad es menor a 0.05. Finalmente se optó un modelo (MCO) que fortaleciera el crédito empleando un logaritmo para estabilizar el comportamiento de la variable dependiente.

$$\begin{aligned} \text{Log}C &= f(CT, CF) \\ C &= \beta_1 CT + \beta_2 CF \\ & \quad 0.12 \quad 0.07 \\ & \quad (3.37) \quad (3.22) \end{aligned}$$

Cuadro 3.5: Estimación del crédito en función del capital trabajo y capital fijo

Variable dependiente: Log(C)		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 12		
Variable	Coefficiente	Probabilidad
CT	0.116032	0.0071
CF	0.066429	0.0091
Durbin Watson		2.093484

El cuadro 3.5 muestra los resultados de la estimación econométrica del crédito en función del capital trabajo y capital fijo. Los resultados muestran que por cada unidad que se incremente el capital de trabajo, el crédito tendrá un incremento de 0.12 unidades y por cada unidad que se incremente el capital fijo, el crédito tendrá un incremento de 0.07 unidades, ambas variables son significativas ya que cumplen con la condición que estas variables su probabilidad es menor a 0.05.

Por último, se planteó una estimación (MCO) donde muestra que a tasas de intereses altas, la productividad y el crédito disminuyen (Veamos el siguiente cuadro).

$$TII E(f(P, C))$$

$$TII E(-2) = \beta_1 P(-2) + \beta_2 C(-2)$$

-0.58	-5.69E-05
(-2.04)	(2.01)

Cuadro 3.6: Estimación de la tasa de interés en función de la productividad y el crédito

Variable dependiente: TII E(-2)		
Muestra: 1996-2009		
Numero de observaciones: 12		
Variable	Coeficiente	Probabilidad
P(-2)	-0.580152	0.0291
C(-1)	-5.69E-05	0.0045
Durbin Watson		1.901052

El cuadro 3.6 muestra los resultados de la estimación econométrica de la tasa de interés rezagada en dos períodos en función de la productividad rezagada en un período y el crédito rezagada solo en un período. Los resultados nos muestran que las pequeñas y medianas empresas disminuyen su productividad además dejan de solicitar créditos debido a incrementos en las tasas de interés, las variables independientes son significativas ya que cumplen con la condición de que su probabilidad sea menor a 0.05.

Se puede afirma que en conjunto todos los modelos realizados confirman, de que sin lugar a dudas, que debemos de tener tasas de interés flexibles para que las pequeñas y medianas empresas tengan la oportunidad de solicitar un crédito que les permita aumentar su productividad, diversificando el capital de trabajo y el capital fijo.

Conclusiones

Existen varios retos que las pequeñas y medianas empresas deben enfrentar por lo que podemos trabajar para que empresas sean más competitivas ya que recordemos que generan el 98% de empleos en el país. No solo se trata de ofrecer préstamos por parte de las instituciones, sino que exista una mayor productividad por parte de estas.

La banca comercial y la banca de desarrollo han creado programas hacia las pymes. Sin embargo, los trámites engorrosos, tasas de interés altas y poco apoyo crediticio hacia estas empresas han hecho que dejen de pedir préstamos por lo que la mayoría deciden conseguir el capital por medio de sus proveedores. La banca de desarrollo debe centrarse en la cobertura de segmentos de actividad no cubiertos por los intermediarios privados, propiciando conjuntamente con otros instrumentos de la política pública y la eliminación de las imperfecciones de mercado que disocian a las pymes del sistema financiero.

A pesar de los programas que se han elaborado por parte de la Secretaría de Economía (El programa semilla, Fonaes, y Fondo pyme), para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, ofreciendo préstamos y capacitación, pero aún no es suficiente, ya que aproximadamente el 65% cierran durante su primer año de operación por falta de liderazgo además de poca productividad.

Existe una baja penetración de apoyos hacia las pymes, ya que la mayoría de los programas se centra en el segmento de microempresas.

En los últimos años, las acciones de gobierno en su gran mayoría no cuentan con un sistema de seguimiento y evaluación de impacto que les permita realizar un proceso de evaluación para la mejora continua de los mismos.

Por lo anterior se realizaron estimaciones donde se probó que tasas de interés altas hace que las pymes dejen de solicitar créditos además existe escasa productividad por lo que se debe de tener créditos más accesibles y diversificados lo que hará que las

pymes sean más competitivas en el mercado. Finalmente se creó estimaciones en Mínimos Cuadrados Ordinarios, que revelaron que la productividad y el crédito son importantes para que las pymes sean exitosas en el mundo empresarial. Los resultados, arrojaron que si existe aumento del capital de trabajo (CT), capital fijo (CF) y la deducción de la tasa de interés (TIIE) forjan que la productividad (P) crezca. En el caso del crédito se aplicó un logaritmo para estabilizar el comportamiento de esta variable, en función del capital CT y CF se mostró que el capital de trabajo y el capital fijo mejora al crédito, por último se realizó la estimación de la TIIE rezagada en dos períodos en función de la productividad (P), y del crédito (C) donde se probó que el aumento de la tasa de interés hace que exista poca productividad y dejen de demandar créditos las pequeñas y medianas empresas.

La principal contribución de nuestro trabajo reside en el planteamiento adoptado para analizar las dos decisiones clave para el éxito de una pequeña y mediana empresa. Concretamente, nuestro estudio plantea el paralelismo de las dos decisiones: por una parte la importancia del crédito y por la otra la productividad. Con este planteamiento, nuestra investigación ha pretendido ofrecer una visión más novedosa y realista del tema de estudio de superar alguna de las limitaciones existentes en estudios previos. Concretamente, las investigaciones realizadas hasta el momento parten del supuesto de que el crédito y la productividad son decisiones dependientes, postura que contribuye el avance en nuestro ámbito de estudio. Por lo que la finalidad de este trabajo es que para que las pequeñas y medianas empresas tengan éxito en el mercado deben aumentar su productividad acompañado con un crédito que permita mayor competitividad en el mercado, para lograr este objetivo debemos de recalcar que si las tasas de interés tienden a ser más flexibles harán que muchas pymes pidan crédito ya sea a la banca comercial como a la de desarrollo para comenzar un negocio o ampliarlo.

Bibliografía

Anaya Mora Miguel, Mayo (2007), *La banca de desarrollo en México*, Unidad de Estudios del Desarrollo, División de Desarrollo Económico CEPAL Santiago de Chile.

Andrade L., Farrel D., Lund S., Fulling, (2007), *The Potential of Latin America's Financial Systems*, The McKinsey Quarterly, McKinsey & Company.

Avalos M. y Hernández, F., (2006), *Competencia Bancaria en México*, ONU, CEPAL. Serie Estudio y Perspectivas, Santiago de Chile.

Baca Urbina Gabriel, (2006), *Evaluación de Proyectos*, México D.F. Mc Graw Hill

Bain David, *Productividad: La solución a los problemas de la empresa*, (1992), México D.F. Mc Graw Hill

Banco de México, “*Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, varios números 2000-2008, México D.F.

Banco de México, (2007), *Reporte Sobre el Sistema Financiero 2006*, México D.F.

Banco de México, (2008), *Reporte Sobre el Sistema Financiero 2007*, México D.F.

Bancomext, (2008), *Informe Anual de Actividades 2007*, México D.F.

Beck Thorsten, Demirgüç-Kunt Asil, Levine Ross, (2003), *Small and Medium Enterprises, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence*, World Bank Policy Research Working Paper 3178

Beck T., Demirgüç-Kunt, A. and V. Maksimovic, (2003), *Financial and Legal Institutions and Firm Size*, World Bank Policy Research Working Paper 3178

Beck T., Demirgüç-Kunt, A. and V. Maksimovic, (2001), *Financing Patterns Across the World: the Role of institution*, World Bank Policy Research Working Paper 2905 Washington.

Benavente, J. M., Galetovic, A., Sanhueza, R. (2005), *La dinámica industrial y la financiación de las pymes*, El Trimestre Económico, Vol. 72 No 286, pp. 217-254

Benítez Cueto Graciela, Mayo (2009), *Retos de las pymes en México*, Pymes, Núm. 181, pp. 40

Berger Allen N., Udell Gregory., Febrero (2002), *Small Firms and Relationship Lending: The Importance of Bank Organizational Structure*, Economic Journal

Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, (2008), *Comité de competitividad Situación de la Competitividad en México*, CESOP.

Clarke George, Cull Robert, Martinez Peria Maria Soledad, Sanchez Susana, January (2002), *Bank Lending to Small Businesses in Latin America*, Policy Research Working Paper, The World Bank.

Clarke, G., Cull, R., and S. Martinez Peria, *Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries, Evidence From Asking Borrowers*, World Bank policy Research Working Paper.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios números 2000-2008, CNBV, México.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca Múltiple*, varios números 2000-2008, CNBV, México.

Djankov, S., McLeish, C., Shleifer, A., (2005), *Private Credit in 129 Countries*, National Bureau of Economics Research, Working Paper No 11078, Washington.

Galindo Arturo, Micco Alejandro, Septiembre (2005), *Bank Credit to Small and Medium Sized Enterprises: The Role of Creditor Protection*, CEDE, Santiago de Chile.

Gallagher Kevin P., Moreno-Brid Juan Carlos, (2008), *The Dynamism of Mexican Export: Lost in (Chinese) Translation?*.

Greene William H., (2001), *Análisis Económico*, Madrid España, Prentice Hall

Gujarati Damodar N., (2010), *Econometría*, México D.F., Mc Graw Hill.

Laborin Gómez Mario Acapulco (2007) *Financiamiento de Pyme de la Banca de Desarrollo*, Ponencia presentada en la 70 convención Bancaria, Asociación de Banco de México.

Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 17

Lecuona Valenzuela Ramón, *ECONOMÍAUNAM*, vol. 6 núm. 207

Lecuona V., Ramón, Febrero (1996), *Reforma Estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México*, Revista Comercio Exterior Vol. 46 núm. 2, México.

Mankiw N. Gregory, (2000), *Macroeconomía*, México D.F., Antoni Bosch.

Martínez García, Cuauhtémoc, Acapulco (2007), *Financiamiento a las Pymes*, CANACINTRA, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria Asociación de Bancos de México.

McKinsey & Company, (2003), *México Retail Banking, Retail Cases*.

NAFINSA, *Informe Anual de Actividades*, varios números 2000-2007, México.

Organization for Economic Co- operation and Development, (2002), *Economic Surveys 2001-2002*: México, OECD, Paris.

Peña Kegel Luis, *Objetivos de la Banca en el Sector de las Pymes*, Banorte, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México.

Presidencia de la República, (2007), *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012* México.

Porter Michael E., (1982), *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores de la industria y de la competencia*, México D.F., CECOSA

Rivas Gonzalo, Junio (2004), *Opciones de la banca de desarrollo en Chile: el convidado de piedra del sistema financiero chileno*, Unidad de Estudios Especiales, Secretaria Ejecutiva, CEPAL, Santiago de Chile.

Secretaría de Economía (2010), *Programas de Financiamientos dirigidas a la pymes*, México.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público, (2002) *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006*, SHCP, México.

Secretaria de Hacienda y Crédito Público, (2007), *Plan Estratégico para la Banca de Desarrollo*, SHCP, México.

Tang Hong, López Acevedo Gladys, Flores Lima Roberto, Rubio Sánchez Marcela, Slota Emily, Tinajero Monica, Beker Busjeet Gita, (2007), *Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México*, Banco Mundial, Washington.

World Bank, (2003), *Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey*, World Bank, Washington.

World Bank, (2005), *World Development Report 2005, A Better Investment Climate for Everyone*, The World Bank and Oxford University Press, Washington.

World Economic Forum, (2008), *Assessing the Foundation of México's Competitiveness: Finding from the Global Competitiveness Index 2007-2008*, Geneva.

World Economic Forum, (2008), *Global Competitiveness Report 2007-2008*, Geneva

Zorrilla Arena Santiago, Silvestre Méndez José (2002), *Diccionario de Economía*, México D.F., Limusa.

Anexo 1

Cuadro1: Programas de financiamiento que crea la banca comercial dirigida a las pymes

a) Banorte

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
BANORTE	Crediactivo(Banorte)	Capital de Trabajo para las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco	TIIIE+12 puntos	3 años a 18 meses	Desde \$100 mil pesos hasta 11 millones	Hipotecaria u obligado solidario	Solicitud de crédito requisitada. Acta constitutiva y poderes información financiera del ejercicio anterior y actual. Alta ante SHCP. Identificación oficial Declaraciones (ISR e IVA). Programa de Inversión
	Crediactivo Paraguas (Banorte)	Capital de Trabajo y Activo Fijo para las Micro pequeñas y medianas empresas		Hasta 12 meses	\$ 1 millón	Aval, sin garantía	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

b) Banamex

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
BANAMEX	Crédito revolvente	Capital de Trabajo para la micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, Personas Físicas o Morales con actividad empresarial	TIIIE +8.7 puntos	Línea abierta sin vigencia y sin recontractación		Obligado solidario	Acta Constitutiva Poderes para actos de dominio y administración, RFC, la identificación oficial del representante de la empresa, estados financieros de los 2 últimos años, última declaración fiscal.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

c) BBVA Bancomer

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
BBVABANCOMER	Tarjeta a Negocios BBVA	Capital de Trabajo para las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco	Mayor a \$250,000 TIIE +10.75 Menor a \$250,000 TIIE +7.79	Hasta 12 meses por disposición, sin penalización por prepago	Desde \$75,000 hasta 1 millón	Obligado solidario No aplica para Personas Físicas con Actividad Empresarial	Solicitud de contrato requisitada. Acta constitutiva y poderes con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio. Original de Estados Financieros Parciales del Ejercicio y Anuales de los 2 últimos Ejercicios o Estados de cuenta de cheques de los dos últimos 6 meses. Alta ante la SHCP y Cédula de Identificación Fiscal. Comprobante de domicilio. Identificación oficial de representantes legales y avales. Últimos 6 Estados de cuenta de cheques

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

d) Banco Azteca

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
BANCO AZTECA	Microcredito (Emergente)	Activo Fijo para las micro empresas de los sectores industria, comercio y servicios. Cobertura (Campeche, Quintana Roo, Veracruz y Yucatán)	12%	6 meses	Hasta \$50 mil	Hipotecaria con aval u obligado solidario	Comprobante de domicilio, comprobante de ingresos, Realización de una visita.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

e) Santander-Serfin

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
SANTANDER SERFIN	Crédito PYME Emergente	Capital de Trabajo micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco. Cobertura (Campeche, Quintana Roo, Veracruz y Yucatán)	12% con pago oportuno	5 años	Desde \$50001 mil pesos hasta \$400 mil	Sin garantía Hipotecaria con Aval u Obligado Solidario	Solicitud de crédito requisitada. Acta constitutiva y estatus sociales actualizados con datos del R:P:P: (Registro Público de la Propiedad). Balance de inicio de operaciones balances parciales y balances proyectados. Información financiera del ejercicio anterior y actual. Alta ante SHCP o cédula de identificación Fiscal, identificación oficial vigente , plan de negocios
		Activo Fijo para las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios no se requiere ser cliente del banco. Cobertura (Campeche, Quintana Roo, Veracruz y Yucatán)		10 años			
	Crédito Ágil	Capital de Trabajo, clientes PYME Santander	TIE +11.5 puntos	12 meses	Desde 50 mil pesos hasta \$1 millón	Obligado Solidario	Solicitud de crédito requisitada. Acta constitutiva y poderes para actos de dominio y administración y su dictamen jurídico (persona moral) No se piden estados financieros, alta ante la SHCP, identificación oficial vigente, no se requieren declaraciones de impuestos

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

f) Banco Bajío

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
BANCO DEL BAJIO	MYPYME-BAJIO	Capital de Trabajo y Activo Fijo para las Micro pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios no se requiere ser cliente del banco. Cobertura (Aguascalientes, Colima, D.F., Guadalajara, Michoacán, Morelos, Nayarit, Puebla, Querétaro, S.L.P., Sonora, Zacatecas, Nuevo León, Coahuila, Sinaloa)	Capital de Trabajo TIE +7.80 Activos Fijos TIE +8.3				Poderes Notariales del Registro Público

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

g) Scotiabank

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
SCOTIABANK	Scotia PYME	Capital de Trabajo para las pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios	TIE +8.4 Puntos	indeterminado (revisable anualmente)	Mínimo \$100 mil y Máximo equivalente a 500 mil UDIS	Declarar un patrimonio mínimo equivalente a 1.5 veces el importe solicitado y otorgar obligación solidaria	Acta Constitutiva Poderes para actos de dominio y administración, identificación oficial del representante de la empresa, estados financieros de los 2 últimos años e internos del año en curso, así como estimación del cierre del año en curso.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

h) HSBC

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasas de interés	Plazo	Monto del Crédito	Garantías	Características Adicionales del crédito
HSBC	Crédito Negocios Millón HSBC	Capital de Trabajo micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco	19%	4 años	Hasta \$401 mil hasta \$1.5 millones	Garantía Prendaria del bien financiado	Solicitud de crédito requisitada y anexo financiero. Acta constitutiva y poderes y reformas (solo en caso de personas morales). Personas morales: estados financieros originales con la firma del representante legal o principal accionista. Balance general correspondiente al último período anual y Estado de resultados con antigüedad máxima de 3 meses. No presentar pérdida, copia de RFC Identificación oficial vigente. Última declaración anual de ISR. Estado de cuentas de cheques de tres meses (si se comprueban ingresos con estados de cuenta), comprobante de domicilio particular del cliente, no mayor a 3 meses y cualquier comprobante para el negocio.
	Crédito Negocios Equipamiento millón (HSBC)	Capital de Trabajo micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco	19% Fija		Hasta \$1.5 millones		

Fuente: Elaboración propia con datos de Condusef

Anexo 2

Cuadro2: Programa de financiamiento por parte de la banca de desarrollo para dar un crédito a las pyme

a) Fonaes

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo	Garantías	Características Adicionales de Crédito
Fonaes	Apoyo para estudios que evalúen la conveniencia de abrir o ampliar un negocio	Apoyo que se otorga en efectivo a la población objetivo para reembolsar el costo de la elaboración del Estudio que sirvió al promoverte para evaluar la conveniencia para abrir o ampliar un negocio				Documentación legal que acredite el registro de la empresa y del representante. Identificación oficial y padrón de socios con CURP, Cédula de Identificación Fiscal o copia del trámite ante SHCP, programa de trabajo para autorización del FONAES carta donde se acredite la facultad del representante legal en caso de representación, documentación que acrediten la propiedad, la posesión ó concesión de los recursos, presentación de un perfil de inversión o proyecto de inversión según sea el caso, tratándose de una empresa presentar un programa de trabajo que demuestre viabilidad financiera

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

b) Nacional Financiera

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo	Garantías	Características Adicionales de Crédito
NACIONAL FINANCIERA	Programa de Compras Gobierno Federal	Para Micro, Pequeña y Mediana Empresa, promueve la participación de un gran número de empresas en las compras gubernamentales con acceso a financiamiento, información, capacitación y asistencia técnica.	Sin comisiones. Tasa Fija			Ser una empresa Persona física con actividad empresarial. Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. Comprobante de domicilio, comprobante fiscal. Adjuntar contrato de arrendamiento Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2 Alta en Hacienda, Formato R1 ó R2, RFC, hoja azul, Estado de cuenta que emite la institución Financiera. Acta constitutiva
	Programa de Garantías	Para capital de trabajo o Adquisición de activos fijos. Para impulsar Crédito a las empresas dando garantías de recuperación de capital hasta de 3.6 millones de UDIS			Financiamiento que cuenten con garantía de otros bancos de desarrollo	Ser una empresa Persona física con actividad empresarial. Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. Comprobante de domicilio, comprobante fiscal. Adjuntar contrato de arrendamiento Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2 Alta en Hacienda, Formato R1 ó R2, RFC, hoja azul, Estado de cuenta que emite la institución Financiera. Acta constitutiva

	Red de Negocios	Para desarrollo de oportunidades de Pymes				Ser una empresa Persona física con actividad empresarial. Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. Comprobante de domicilio, comprobante fiscal. Adjuntar contrato de arrendamiento Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2 Alta en Hacienda, Formato R1 ó R2, RFC, hoja azul, Estado de cuenta que emite la institución Financiera. Acta constitutiva
	Programa Microcrédito	Para capital de trabajo o Adquisición de activos fijos. Permite a los intermediarios Financieros incrementar su cobertura geográfica	Tasa fija lo variable en función del intermediario financieros	Hasta de 2 años con monto máximo de \$150 mil	Garantías Prendaria con Recursos líquidos por medio de un Aval	Ser una empresa Persona física con actividad empresarial. Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. Comprobante de domicilio, comprobante fiscal. Adjuntar contrato de arrendamiento Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2 Alta en Hacienda, Formato R1 ó R2, RFC, hoja azul, Estado de cuenta que emite la institución Financiera. Acta constitutiva
	Programación de Reactivación Económica	Para financiar a PYMES afectadas por la contingencia sanitaria del virus AH1N1	Tasa fija del 12%	Para crédito Nuevo o PYME con un monto de \$2millones de pesos 3 años más gracia	Sin comisiones ni Garantías reales	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef

c) Fira

Institución	Nombre del Crédito	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo	Garantías	Características Adicionales de Crédito
FIRA Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	Cadena Productivas (NAFIN, Empresarial)	Para personas físicas con actividad empresarial y personas morales fortaleciendo su ciclo productivo, proporciona revolvencia en la línea del crédito	Tasa fija Sin comisiones			Contar con buen historial crediticio, lo cual será verificado a través del buró de crédito. Presentar una situación financiera sana. Requisar solicitud-contrato de crédito. Identificación oficial del solicitante o representante legal, comprobante de domicilio de la empresa o del negocio de la empresa o del negocio de la persona física. Registro Federal de Contribuyentes. Cédula de Identificación Fiscal Declaraciones anuales de Impuestos de los 2 últimos ejercicios. Estado de cuenta de cheques donde recibirá el depósito. Autorización de consulta al buró de crédito. Se solicitara información del cónyuge de acuerdo al régimen matrimonial. Acta constitutiva y poderes. Relación Patrimonial Formato de información Cualitativa. Contar con ventas anuales de 50 MDP hasta 200 MDP
	Programa Cadena Productiva	Para obtener liquidez sobre cuentas productivas y para la operación del negocio	Sin comisiones. Tasa Fija			Ser una empresa Persona física con actividad empresarial. Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. Comprobante de domicilio, comprobante fiscal. Adjuntar contrato de arrendamiento Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2 Alta en Hacienda, Formato R1 ó R2, RFC, hoja azul, Estado de cuenta que emite la institución Financiera. Acta constitutiva
	Programa Crédito Pyme	Capital de Trabajo o Adquisición de Activo Fijo	Dependiendo del intermediario financiero		No se necesita Garantías Hipotecarias, Obligado Solidario, como fuente alternativa de pago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante	Identificación oficial Vigente (del representante legal y apoderados). Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal), Alta ante la SHCP; Cédula de identificación Fiscal. Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial, con antigüedad no mayor a 90 días. Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales. Últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud, declaración patrimonial reciente del obligado solidario y del cónyuge en su caso. Comprobante de domicilio reciente. Estados en cuenta de los dos meses de cuenta de cheques donde se aprecian. Estar afiliado al programa de cadenas productivas.