



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA
DOCTORADO EN ECONOMÍA**

**“EL FINANCIAMIENTO A LAS PYMES
EN EL DISTRITO FEDERAL COMO FACTOR
DETERMINANTE DE SU PERMANENCIA
Y DESARROLLO. VISIÓN HISTÓRICA
CONTEMPORÁNEA 1990 – 2005”**

T E S I S

**PARA OBTENER EL GRADO DE
DOCTORA EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A

ALEJANDRA PATIÑO CABRERA

TUTORA: DRA. MARÍA EUGENIA ROMERO IBARRA



CIUDAD UNIVERSITARIA, ENERO DE 2011.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

“El financiamiento a las Pymes en el Distrito Federal como factor determinante de su permanencia y desarrollo. Visión histórica contemporánea 1990 – 2005”

C O N T E N I D O

	Pág.
Introducción	I
 Capítulo I	 El empresario, la empresa y su financiamiento, una revisión del estado del arte
1.1. La empresa en el entorno económico	1
1.1.1. El papel del Estado en la economía y las empresas	11
1.2. La empresa en la teoría económica	15
1.3. La empresa moderna y sus empresarios	29
1.3.1. Distritos industriales	44
1.3.2. Cadenas productivas	49
1.4. Empresas familiares	51
1.5. Pequeñas y medianas empresas “Pymes”	55
1.6. Financiamiento	58
1.7. Sistema financiero	65
1.7.1. Sistema financiero internacional	67
1.8. Decisiones de financiamiento	72
Conclusiones al capítulo	81
 Capítulo II	 El empresario y la empresa Pyme en la economía mexicana
2.1. Política económica en México	87
2.1.1. Política industrial	96
2.1.2. Política tributaria	103

2.1.2.1.	Impuesto al valor agregado (IVA)	103
2.1.2.2.	Impuestos especiales sobre productos y servicios (IEPS)	104
2.1.2.3.	Impuesto sobre vehículos nuevos (ISAN)	105
2.1.2.4.	Impuesto sobre la renta (ISR)	105
2.1.2.4.1.	ISR a las empresas	106
2.1.2.5.	Impuesto al activo	108
2.2.	Desarrollo del Sistema Financiero Mexicano	109
2.3.	Posición e importancia de las Pymes	112
2.4.	Programas y apoyo al financiamiento Pyme	132
2.4.1.	Secretaría de Economía	135
2.4.1.1.	Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPyme)	139
2.4.1.1.1.	Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas Sociales (FONAES)	140
➤	<i>Programa de la Mujer Campesina</i>	144
➤	<i>Programa Desarrollo Productivo de la Mujer</i>	145
2.4.1.1.2.	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	145
2.4.1.1.3.	Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM)	147
2.4.1.2.	Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)	149
2.4.1.3.	Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Pymes (FOAFI)	149
2.4.1.4.	Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE)	151

2.4.2.	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)	153
2.4.3.	Nacional Financiera, S.N.C.	159
2.4.4.	Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF)	162
2.4.5.	Financiera Rural	164
2.4.6.	Sociedades de Ahorro y Crédito	167
2.5.	Banca Comercial	170
2.6.	Financiamiento a la Pyme como factor de permanencia y desarrollo	185
	Conclusiones al Capítulo	195
Capítulo III	Caracterización del empresario y la empresa Pyme en el Distrito Federal	
3.1.	Importancia de las Pymes del Distrito Federal en el entorno nacional	202
3.2.	Programas de apoyo y financiamiento Pyme en el Distrito Federal	212
3.2.1.	Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso)	213
3.2.1.1.	Crédito para tus Proyectos, Programa de Microcréditos para el Autoempleo	215
3.2.1.2.	Tu negocio crece, Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña empresa	216
3.2.1.3.	Fondeso y el Campo. Programa Especial de Financiamiento para la Comercialización de Productos Rurales del Distrito Federal	219
3.2.1.4.	Fondeso, los bancos y tu negocio, Programa de Bancarización	222
3.2.2.	Centros de Vinculación Empresarial	222

3.2.3.	Programa de Capacitación y Modernización (Cymo)	223
3.2.4.	Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (Prosoft)	224
3.3.	Aplicación de una Encuesta entre Empresarios Pyme en el Distrito Federal	226
3.3.1.	Resultados de la encuesta	227
3.3.2.	Análisis de la Información y Construcción de Indicadores	258
3.3.3.	Validación Estadística de la Hipótesis de Investigación	271
	Conclusiones al Capítulo	273
	Epílogo a manera de Conclusión	277
	Política económica	279
	Programas de apoyo y financiamiento	284
	Reflexión final: las Pymes y sus empresarios	290
Anexo I	Decretos por los que se establecen las definiciones de Micro, Pequeña y Mediana Empresa	295
Anexo II	Metodología para el diseño muestral y aplicación de la encuesta entre empresarios	303
	Bibliografía	319
	Índice de Esquemas	335
	Índice de Cuadros	337
	Índice de Gráficas	341

Introducción

En la estructura económica de los países, ya sean desarrollados o con economías emergentes, encontramos distintas actividades agrupadas en sectores de los que algunos son más dinámicos que otros; pero invariablemente la mayoría de estas actividades son desarrolladas por empresas, ya sean micro, pequeñas, medianas o grandes unidades de producción.

Aunque en este universo, hay una gran cantidad de establecimientos, no hay que perder de vista que las denominadas Mipymes¹ representan el grupo más numeroso e importante en el desarrollo de un país, ya que generan una gran parte de los empleos en prácticamente cualquier país y contribuyen sustancialmente en el Producto Interno Bruto, trayendo consigo múltiples beneficios a las economías nacionales, al disminuir el desempleo amortiguan problemas sociales y apoyan la reactivación económica a través del fortalecimiento del mercado interno mediante la redistribución del ingreso, el incremento del consumo, el ahorro y la inversión, que al mismo tiempo apoyan las finanzas públicas al generar impuestos, entre otros beneficios económicos.

Frecuentemente nos enfrentamos a una mezcla de conceptos en los que se involucra principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, dando como punto en común el llamarlas Pymes o de manera más precisa Mipymes, aunque ello hace más bien una imprecisión al unir categorías con características diferentes con el único afán de incrementar las cifras resultantes de la aplicación, principalmente de los planes y programas de apoyo. Así, es objetivo del presente trabajo precisar las características de las empresas en México, destacando de éstas las correspondientes a las Pymes, mismas que al particularizarse evidencian el error en el que se incurre al mostrar su información de manera conjunta con la de las microempresas, ya que al no ser equivalentes, no pueden ser similares.

¹ Con éste acrónimo se agrupa a las micro, pequeñas y medianas empresas para su estudio.

² Los cuales sólo se revisarán como parte del sistema financiero.

³ Smith, A. (1776) *La riqueza de las naciones*. Libro I.

Introducción

De esta clasificación se eligieron las Pymes, las pequeñas y medianas empresas, dado el importante papel que cumplen en la moderna concepción de la competencia, en la que cobra especial relevancia el concepto de "especialización flexible", con el que se define la capacidad de dichas empresas para responder rápida y eficientemente a cambios tecnológicos y de mercado, adaptando su producción al tipo de bienes, insumos, cantidad y calidad requeridos por la demanda, hasta el punto de replantear rápidamente su propio proceso productivo.

Bajo este contexto, las Pymes se revelan como un importante elemento económico y productivo, ya que se convierten en las organizaciones mejor capacitadas para adaptarse a los cambios, por lo que participan significativamente en la generación de empleos y en la distribución del ingreso, principalmente entre las clases media y baja con lo que inciden en el desarrollo económico y el bienestar social del país.

Actualmente en nuestro país, el sector empresarial puede considerarse como un generador del desarrollo económico, por lo que el impulso que se dé a éste será un factor determinante de su desempeño y hará de los instrumentos de política industrial un elemento básico para lograr su cometido; de entre éstos, el apoyo y fomento al financiamiento de las empresas, se presenta como fundamental para el acceso de las empresas al desarrollo y crecimiento, lo que les permitirá acceder cada vez más a la tecnología y capacitación adecuada, y así convertirse en fuentes creadoras de empleos, y aspirar a mayores niveles de competitividad y productividad.

En México tradicionalmente se han diseñado programas de apoyo a este sector, aunque en sus resultados se pueden observar claras distorsiones y desigualdades en cuanto a su otorgamiento y reporte de logros, principalmente en el región del financiamiento, ya que relativamente por su peso en el grueso de los resultados el micro y las grandes empresas han sido las más beneficiadas; debido a que en el caso de las microempresas el gran número de ellas que participan en la economía al incorporarse a los programas de apoyo y financiamiento, aún de manera

minoritaria en relación con su totalidad, hacen que el número de empresas beneficiadas sea aparentemente muy grande. En lo relativo a la gran empresa, este grupo minoritario sobresale en términos del monto que abarcan de los programas, por lo que sus cifras al momento de hacer el recuento y resumen de las cantidades otorgadas, hacen destacar la incidencia del programa en términos macroeconómicos dadas las características y volúmenes que manejan.

Así, las grandes perdedoras de la política económica que se encarga de diseñar y poner en marcha los programas de apoyo y financiamiento empresarial en México son las pequeñas y las medianas empresas, las Pymes. Aunque esta situación no es privativa de nuestro país, ya que en ningún país estas empresas tienen condiciones favorables y, sobre todo ahora, que la competencia que se ha generado en este mundo globalizado se ha vuelto cada día más grande.

Las Pymes en México, en términos de los programas mencionados, no ocupan los primeros lugares en el interés nacional dado su reducido número, apenas mayor que el de las grandes empresas en el caso de las medianas y sustancialmente menor que el sector de las micro, en el caso de las pequeñas. El rezago permanente que padecen las microempresas, y las características propias de las Pymes, hacen de estas un sector empresarial cada vez más fortalecido en términos de su permanencia en el mercado y la capacidad de adaptación que demuestran ante los continuos cambios y embates económicos y tecnológicos que caracterizan ésta época, basándose fundamentalmente en la experiencia, conocimiento del mercado, preparación y base tecnológica; que a diferencia de los microempresarios tienen los empresarios Pyme.

“En el caso de las Mipymes en México, los esfuerzos por alentarlas se han visto reflejados con la creación de diversos programas de apoyo y fomento, pero a la fecha esos programas no han dado los resultados esperados, antes bien, las problemáticas que enfrentan para poder sobrevivir frente a las grandes empresas, los desequilibrios económicos y volverse más productivas y eficientes, son cada vez más notorias.” (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 3)

Introducción

Desafortunadamente la industrialización en México no se cimienta en el crecimiento, desarrollo y permanencia de las Pymes, dada su aparente debilidad y poca representación; ello se evidencia en una constante confusión del término Pyme, incluso en los sectores gubernamentales en los que se define dicha categoría, frecuentemente encontramos a las Pymes asociadas (o confundidas) con las microempresas, situación que hace más difícil el desarrollo del tema, ya que hay que iniciarla separando las categorías e información que de ellas se deriva, principalmente debido a que sus características no son las mismas, partiendo del hecho de que mayoritariamente la microempresa se trata de un tipo de organización de subsistencia para el emprendedor, que muchas veces trabaja en la informalidad o sin una figura empresarial definida, en la que participan los miembros de su familia en términos cooperativos y no de empleo de mano de obra como fuerza de trabajo remunerada, y sin prestaciones; a diferencia de la Pyme, que si genera puestos de trabajo remunerados y de calidad; que tienen una personalidad jurídica distinta a la de sus dueños y en que si en ocasiones emplea a miembros de la familia por tratarse de una empresa familiar, lo hace bajo un esquema de empleo remunerado. A diferencia de las microempresas, las Pymes tienen acceso a la tecnología, y a una mejor calificación por parte de los empresarios, con lo que logran acceder a los programas de fomento y sobre todo al financiamiento; Aunque frecuentemente se asocie únicamente a la gran empresa con el adelanto tecnológico y a las Pymes con tecnologías tradicionales, y ello en realidad debería ser a las micro.

Para la elaboración de dicho estudio, se acotó al Distrito Federal, dado que geográficamente en los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2005), 51.2% de las empresas se agrupan en siete estados de la República (Estado de México, D.F., Jalisco, Veracruz, Puebla, Guanajuato y Michoacán), de los que el D.F. concentra a 11.4% de las empresas del país, por lo que se considera que su comportamiento será representativo y podrá señalar las características generales de la problemática Pyme. De la misma manera en que se da la concentración geográfica de las empresas, la mayor parte de la aportación por estados al producto bruto total se concentra en 8 estados (D.F., Estado de México, Nuevo

León, Jalisco, Campeche, Veracruz, Guanajuato y Coahuila) que contribuyen en su conjunto con el 63.3% del producto, y a la que el D.F., aporta 23.3 por ciento.

Sobre el periodo de estudio señalado de 1990 a 2005, se eligió porque cuenta dentro de él con algunos puntos de coyuntura económica en cuanto a los planes de apoyo a las Pymes, así como de política económica, es un periodo que se encuentra cercano a la estatización de la banca de 1982 y su posterior reprivatización en los 90's, periodo entre el cual se dieron los cambios más significativos en la estructura del actual Sistema Financiero Mexicano.

Esto, además de que las Pymes, como sector, resultan hasta cierto punto desconocidas debido a la inexistente documentación empírica de sus características que fundamente un conjunto adecuado de políticas de apoyo; incluso la confusión y mezcla de los términos micro y pequeña hacen que se disperse su análisis, ya que este tipo de empresas no son iguales entre sí.

Capítulo I

El empresario, la empresa y su financiamiento, una revisión del estado del arte

Iniciamos con un breve recorrido a través de la Teoría económica general para ubicar en este contexto el papel empresarial, sus elementos más importantes y el momento histórico en el que ocurre, así como factores determinantes del análisis. Tomamos como referencia a la Teoría económica neoclásica, que con la Teoría del equilibrio general, muestran una visión general del comportamiento económico; en ella a pesar de que la empresa es un elemento importante, es relegada a un segundo plano, al colocar en primer lugar el criterio de maximización del consumidor sin hablar claramente de los problemas que nos deja la falta de planeación de la producción ante el cambio tecnológico y la innovación, la gestión de las estrategias empresariales y sus acciones que cambian la estructura productiva y el entorno económico, incidiendo en su dinamismo y su capacidad de transformación.

Así, se enfatiza el papel de la empresa más allá de lo que plantea la teoría económica tradicional y su importancia en el desarrollo económico, incorporándola al análisis ya que en la concepción económica original, la empresa simplemente no existe; es por ello que elementos como el empresario, el surgimiento y evolución de la empresa, y el papel que juega el financiamiento y el sistema bancario en su desarrollo serán el hilo conductor del presente trabajo.

1.1. La empresa en el entorno económico

En el método económico, se distinguen 4 niveles analíticos, *meta*, *macro*, *meso* y *micro* económico. El nivel *meta*-económico analiza los factores que definen la capacidad de una sociedad para la integración y actuación estratégica, incluye: factores socioculturales, valores, patrones básicos de organización política, jurídica y económica.

El *meso*-económico, abarca las políticas orientadas a la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos de las empresas, mediante políticas de infraestructura física e industrial, educativa, tecnológica, ambiental regional y selectiva en la balanza comercial. Así mismo, introducimos ahora el concepto para un nivel analítico *nano* económico, en el que se revisa como es que lo actuado en los niveles anteriores afecta de manera cotidiana la actuación y desempeño de las unidades económicas individuales, que en este contexto podemos señalarlas como empresas o personas; a este enfoque se ha dado también por llamarlo: “Economía de lo cotidiano”.

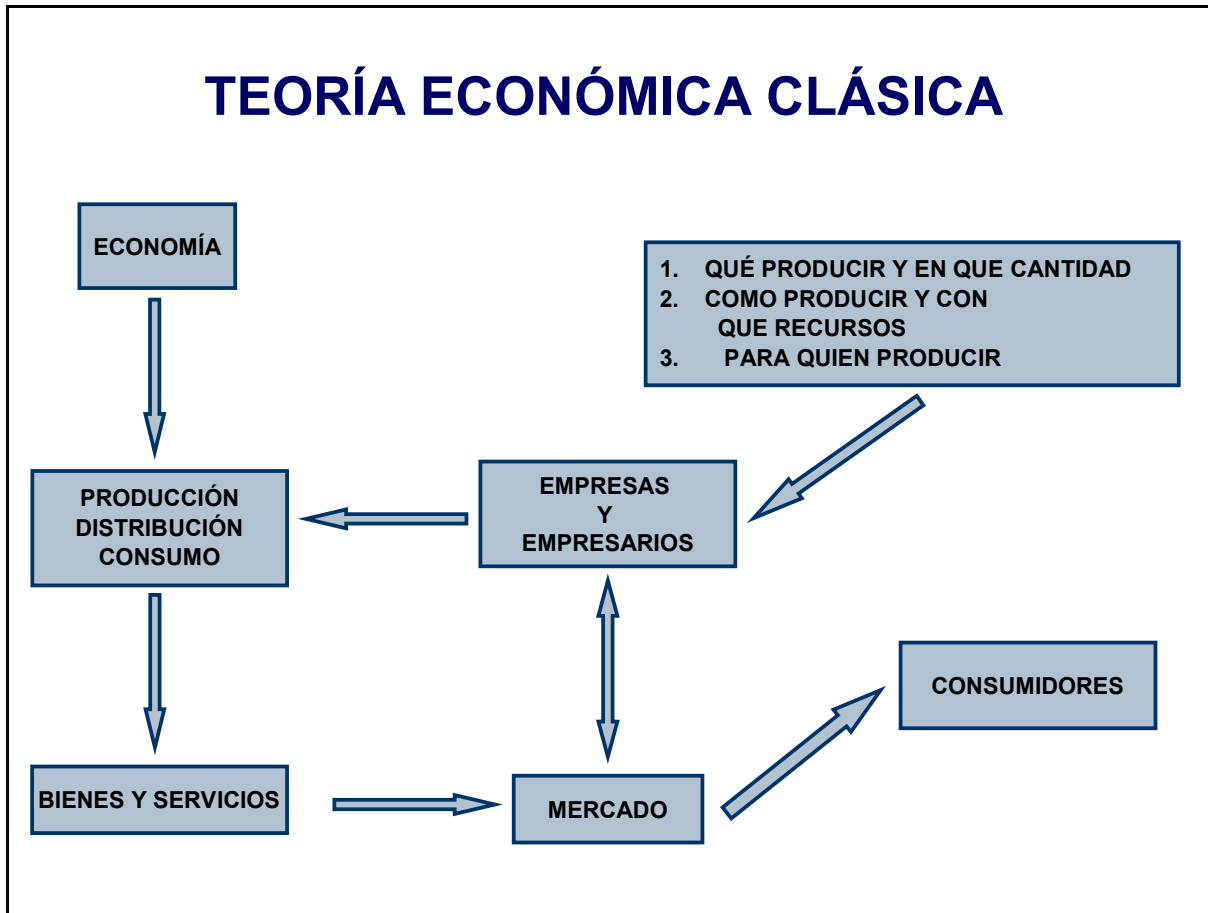
De acuerdo con Samuelson (2006), la definición de Economía es: la ciencia de la elección, que estudia la forma en que los individuos deciden utilizar los recursos productivos escasos: la tierra, el trabajo y el capital; incluyendo los conocimientos técnicos, para producir diversas mercancías como son los insumos y artículos terminados, y distribuirlos entre los miembros de la sociedad para su consumo. Así, se puede afirmar que nuestro objeto de estudio tiene que ver con la forma en que los hombres se organizan para llevar a cabo sus actividades en relación con la producción, distribución y consumo de bienes escasos, es decir, con las empresas y los empresarios.

Ante la escasez de recursos totales que limita la capacidad de producir diferentes bienes y servicios, la sociedad nos obliga a elegir entre algunos y especializarnos en su producción, ya sea como productos intermedios o finales, para que mediante su intercambio o comercialización se logre la satisfacción de nuestras necesidades y la obtención de beneficios por parte del emprendedor; así, las acciones de producir, distribuir y consumir son las que constituyen la actividad económica, y cuyo objetivo primordial es satisfacer necesidades.

Si esquematizamos esto de manera general, en el estudio de la economía identificamos tres problemas que son fundamentales e interdependientes, a cuya

solución se enfocarán gran parte de sus esfuerzos, 1) ¿Qué producir y en qué cantidad?, 2) ¿Cómo producir y con qué recursos?, y 3) ¿Para quién producir? (ver Esquema 1)

Esquema 1



Fuente: Elaboración propia.

Este diagrama nos aclara cómo se puede introducir a las empresas y a los empresarios en el centro del análisis, partiendo del esquema analítico global de la teoría económica clásica, en la que estos son agentes decisores fundamentales en el logro de los objetivos de la economía.

A partir de las tres preguntas básicas las empresas y sus empresarios, inmersos en el entorno económico realizan y atienden actividades de producción, distribución y

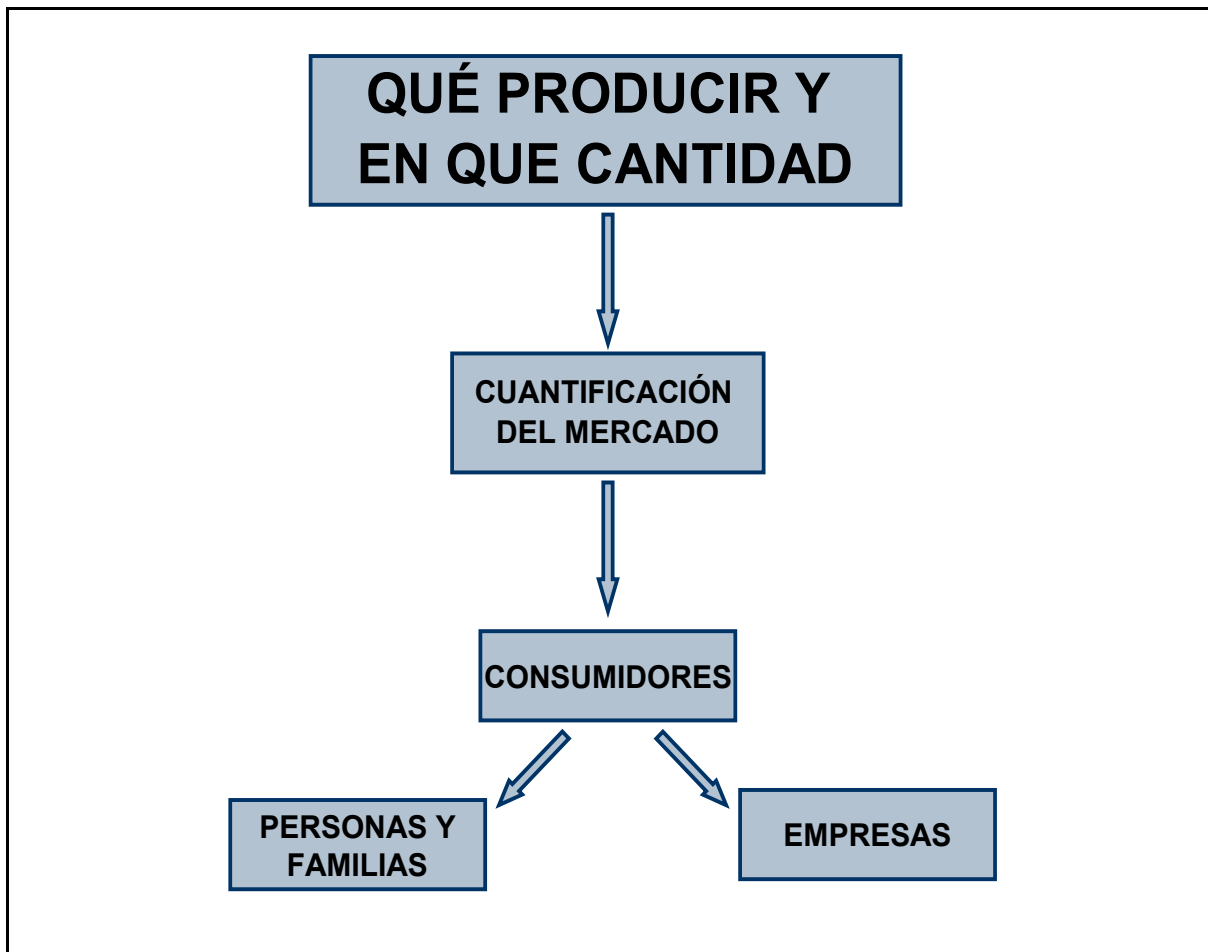
consumo de bienes y servicios, cumpliendo una doble función, como agente productor y distribuidor que dota al mercado de estos bienes y servicios, y como agente consumidor que acude al mercado a adquirirlos con el fin último de obtener utilidades o beneficios; involucrando en estas actividades tanto el planteamiento de las preguntas básicas, como aportando una solución.

Históricamente, los tres cuestionamientos señalados, han sido encarados y solucionados por los empresarios, casi siempre de una manera empírica y práctica a través de las empresas (unidades productivas) que forman para obtener beneficios, y con las cuales se enfrentan a la problemática de satisfacer las distintas necesidades humanas a través de colocar en el mercado toda una gama de bienes y servicios destinados a cumplir con este fin; desde la pequeña empresa familiar tradicional conformada por una sola unidad y regida por las fuerzas del mercado, hasta la actualidad en que ha sido sustituida por la gran empresa multiunidad administrada por directivos asalariados. (Chandler, 1987: 15)

Así, la experiencia del empresario, resuelve las interrogantes planteadas. Primero, el qué producir y en qué cantidad, que se resuelve con la determinación de cuál de los bienes o servicios disponibles en el mundo de las necesidades humanas insatisfechas se pondrán a disposición del consumidor; ya sea en grandes cantidades o no; de manera inmediata, o en el corto e incluso largo plazo acudiendo de esta manera, al mercado. (ver Esquema 2)

El qué se producirá se determina por la cantidad de dinero que los consumidores deciden gastar cuando compran diferentes bienes, por lo que las empresas a su vez se ven impulsadas por el deseo de obtener utilidades, ya que producirán bienes con una elevada demanda, dadas las altas utilidades que pueden obtener, abandonando la producción de los bienes que les reporten bajas utilidades.

Esquema 2



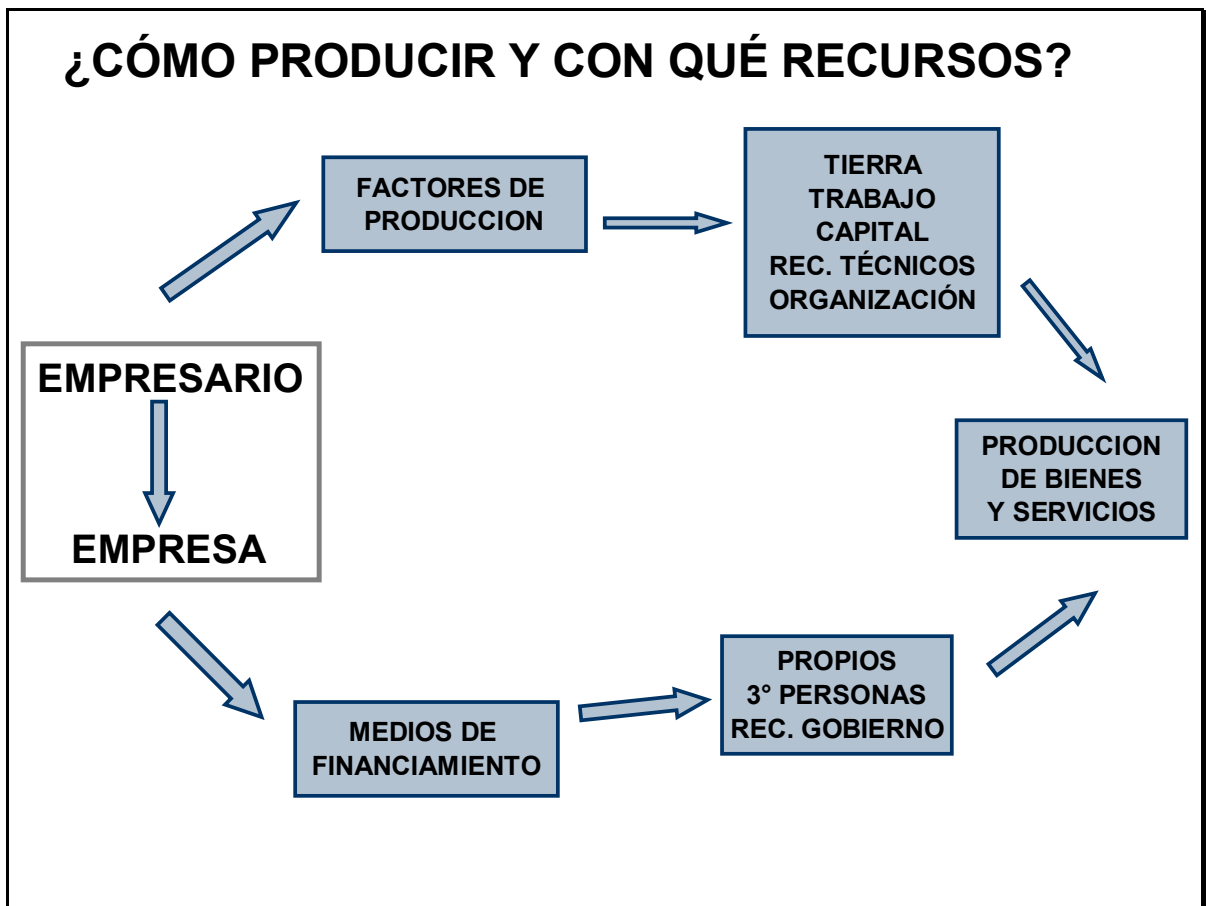
Fuente: Elaboración propia

El esquema 2 nos explica cómo a partir de la identificación y cuantificación del mercado, la empresa decide qué producir y a quién dirigirlo, ya sean consumidores finales como las personas y las familias, o que decida producir bienes intermedios dirigidos a otras empresas para la producción a su vez de otros bienes o servicios.

La segunda interrogante, cómo producir y con qué recursos, la resuelve también el empresario combinando su experiencia y conocimiento respecto de los medios de producción que tiene disponibles para la realización de algún trabajo, tales como los factores de producción (tierra, trabajo, capital, recursos técnicos y su capacidad de organización), así mismo, debe conocer también sus costos de producción y

distribución, y los medios de financiamiento que tiene para llevarlo a cabo, ya sean recursos propios, de terceras personas o con fondos gubernamentales; igualmente determinará si lo hace como productor individual, a través de una sociedad anónima o en una empresa pública (ver Esquema 3).

Esquema 3



Fuente: Elaboración propia

El esquema 3 nos resume cómo resuelve el empresario la segunda interrogante, a partir de la identificación de sus recursos y la obtención o no de financiamiento, con los que se organiza para llevar a acabo tanto la producción, como la distribución de sus bienes o servicios.

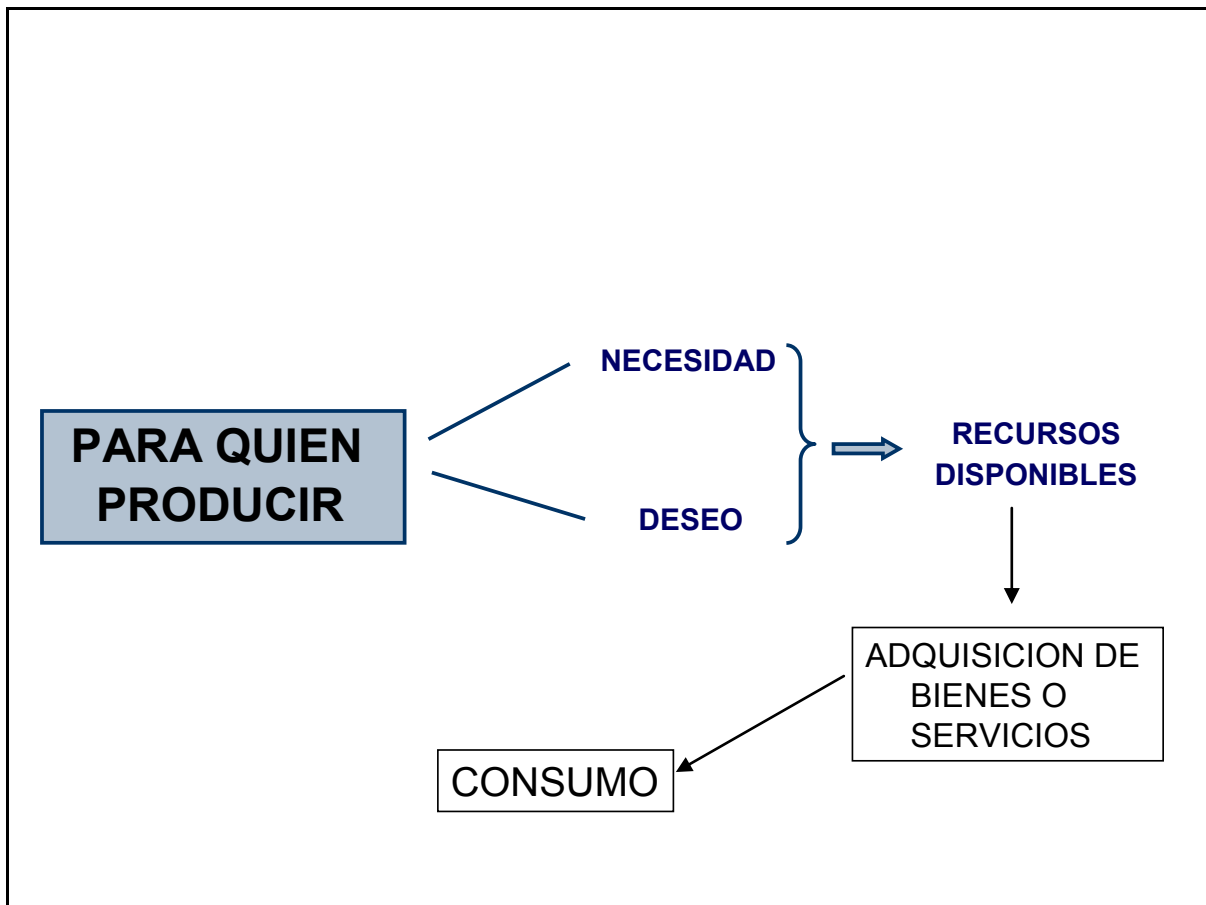
El cómo se producirán, se determinará por la competencia entre diferentes productores del mismo bien, ya que la única forma que tienen las empresas de hacer frente a la competencia de precios y maximizar sus utilidades es reducir los costos al mínimo adoptando los métodos de producción más eficientes; el método más barato en cualquier momento tratará de desplazar al más costoso, por lo que los precios serán un factor determinante en la elección de la tecnología apropiada.

En la última pregunta para quién producir (ver Esquema 4), el empresario determinará a qué miembros de la sociedad en la que se encuentra inmerso destinará el producto de su trabajo, los cuales deben cumplir con ciertas características para convertirse en consumidores potenciales del bien o servicio ofrecido en el mercado por el empresario, 1) que tengan la necesidad de consumirlo, 2) que deseen hacerlo, y 3) que cuenten con los medios económicos para adquirirlo.

El para quién se producirá, se determina por la oferta y la demanda en el mercado de los factores de producción, ya que en ellos se determinan los sueldos y salarios, la renta de la tierra, las tasas de interés y las utilidades que influyen en el ingreso de los individuos. Así, la distribución del ingreso entre la población se determina por la cantidad de factores (horas-hombre) que se poseen y sus precios (sueldos, renta de la tierra, etc.), ya que existen influencias ajenas al mercado que determinan la distribución del ingreso, y tienen que ver con la distribución de la propiedad y las capacidades personales, ya sean adquiridas o heredadas.

Este trabajo se enfoca más que en descubrir los mecanismos económicos que resuelven estas interrogantes, en analizar el comportamiento de las empresas y sus empresarios, de los seres humanos que se encargan de dirigirlos y tomar las decisiones que hacen que estas unidades económicas puedan permanecer, crecer y desarrollarse en el mercado al que eligieron satisfacer, es decir, se trata de las empresas y sobre cómo los agentes que toman las decisiones hacia su interior (dueños o directivos) influyen en su horizonte de vida y desarrollo.

Esquema 4

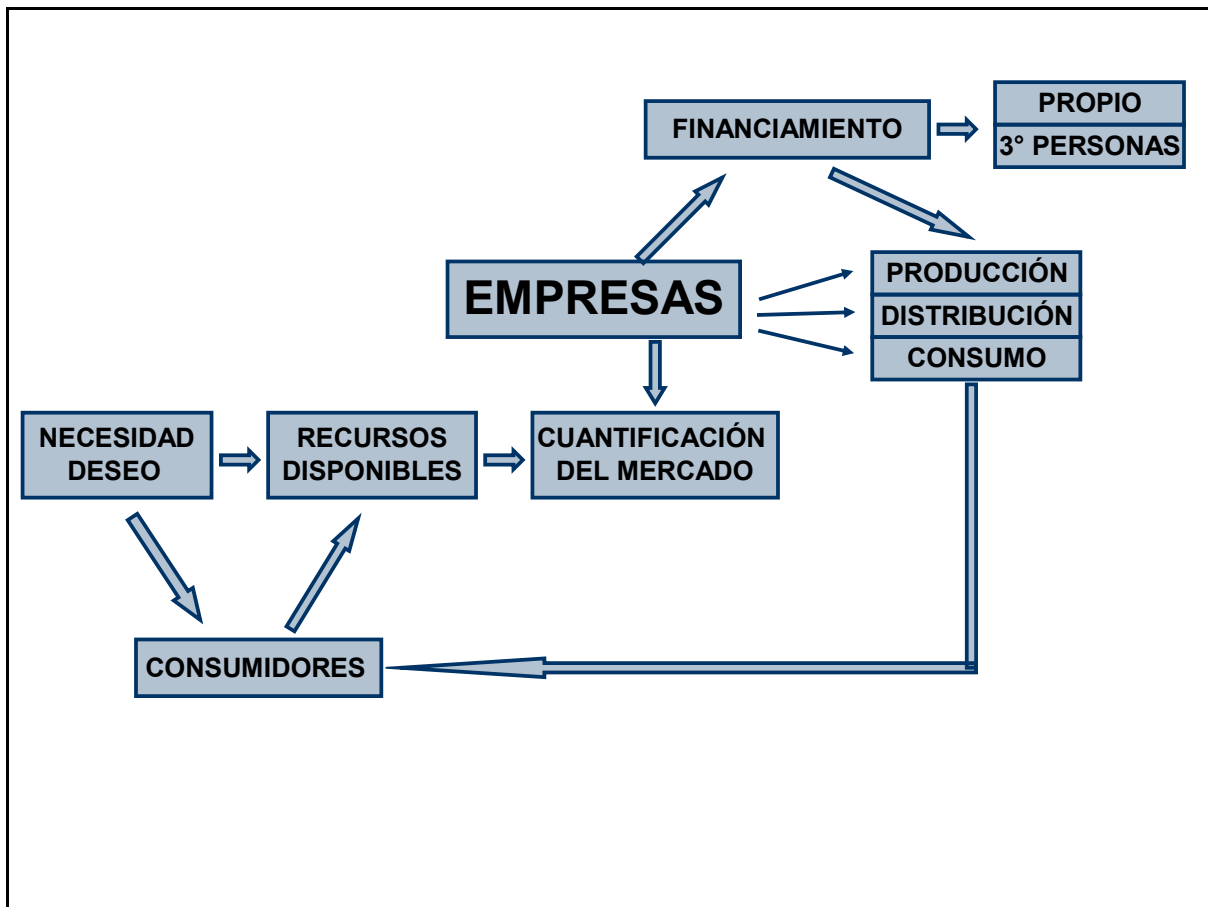


Fuente: Elaboración propia

Aquí, se presentan los criterios que la empresa utiliza para encontrar a los consumidores de los bienes y servicios que produce.

El esquema 5, conjunta la manera en la que el mecanismo económico responde a las preguntas básicas. Si partimos de las necesidades humanas como tesis fundamental del análisis económico, estas reflejan el deseo por poseer bienes y servicios, las cuales aunadas a la disponibilidad de recursos para su adquisición, convierte a los integrantes de una sociedad (empresas y personas) en consumidores potenciales.

Esquema 5



Fuente: elaboración propia

La cuantificación del mercado da a las empresas, oportunidad de invertir recursos (ya sean propios o de terceras personas) para realizar actividades de producción y distribución de bienes y/o servicios, y así, devolverlos al mercado para que los consumidores los adquieran y satisfagan sus necesidades.

La sociedad económica actual tiene tres rasgos fundamentales:

- 1) La tecnología industrial que se basa en el uso de grandes cantidades de capital invertido en investigación y desarrollo tecnológico.
- 2) La excelencia un alto grado de especialización y una compleja división del trabajo.

- 3) El uso generalizado del dinero, como medida de los valores y medio de cambio y pago.

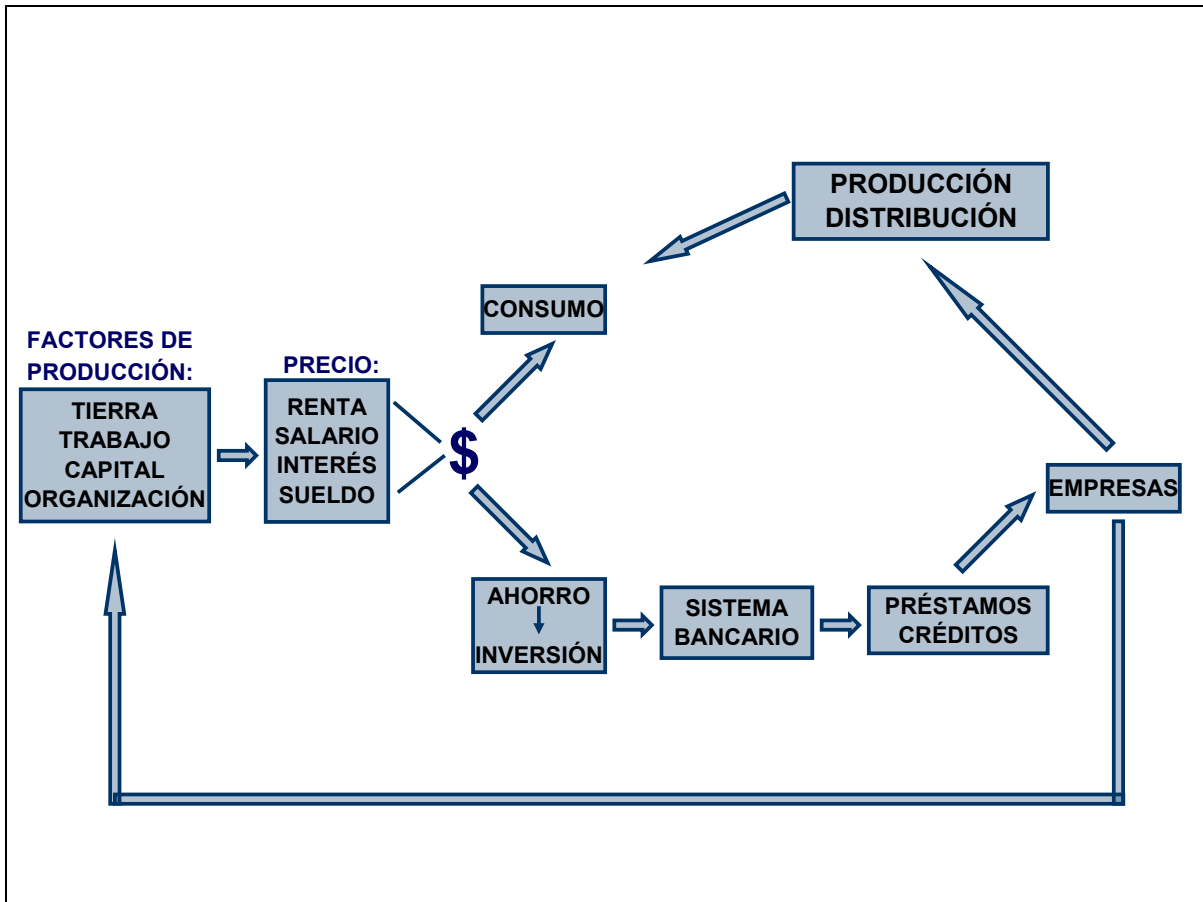
Estos elementos se interrelacionan a través del dinero, así vemos que este facilita el comercio, por lo que el intercambio entre los diferentes mercados no podría darse si este no funcionara como unidad de cuenta y medio de cambio, y sin él sería imposible la actual división del trabajo. El dinero y el capital están vinculados a través de los bancos,² que hacen que los ahorros de los individuos se transformen en nuevo capital al canalizarse como préstamos o créditos a las empresas.

Si regresamos a las interrogantes económicas planteadas, qué, cómo y para quién producir, las cuales no serían problema si la dotación de recursos fuera ilimitada de forma tal que permitiera a la sociedad contar con una cantidad infinita de bienes con los que satisfacer totalmente los deseos y necesidades de sus miembros; igualmente no importaría que existiera sobreproducción o que se desperdiciaran el trabajo y los recursos naturales, ya que la escasez no existiría, y por lo tanto todos los bienes disponibles serían libres o gratuitos. Sin embargo, esto no ocurre, en la realidad nos encontramos con que la mayoría de los bienes son de carácter económico, ya que no se encuentran a disposición del hombre de una manera libre dado que son escasos por lo que su adquisición requiere de pago (ver Esquema 6).

Las empresas resuelven estos problemas de diferentes maneras, cambiando sus costumbres, o mediante el control gubernamental en una economía mixta, ya que con recursos y tecnología dados, las posibilidades de producción son limitadas. En una economía de mercado el mecanismo que coordina inconscientemente a las empresas y a los individuos es el sistema de precios y mercados, el cual une los conocimientos y las acciones de millones de individuos diferentes.

² Los cuales sólo se revisarán como parte del sistema financiero.

Esquema 6



Fuente: Elaboración propia

En el esquema se muestra cómo se establece la relación entre los factores productivos y el pago por su uso en un sistema económico, vincula el dinero con el proceso productivo.

1.1.1. El papel del Estado en la economía y las empresas

El papel económico del Estado es organizar y gestionar el conjunto de capacidades de una sociedad (económica, social, cultural y política) mediante sus políticas (*macro*, *meta* y *meso*) para la creación de valor, producción y acumulación del capital, a través de un marco legislativo que norma y regula las acciones de los individuos pertenecientes a la sociedad.

El mecanismo de mercado descrito en la sección anterior que se rige por el libre juego de la oferta y la demanda de bienes y servicios, en búsqueda de una asignación eficiente de los recursos existentes; frecuentemente experimenta fallas debido a la toma de decisiones y la competencia entre los individuos por lograr mayores ganancias, que se reflejan en fenómenos como el monopolio y las externalidades las cuales constantemente ocasionan eventos como la inflación y el desempleo que distorsionan la realidad económica y conducen a una desigual distribución del ingreso.

Ante la presencia de fallas del mercado es necesaria la intervención del Estado mediante regulaciones, impuestos y gasto; principalmente con el fin de contrarrestar sus efectos adversos que actúan en contra del bienestar de la sociedad. Así, el Estado como agente económico participa en la promoción, fomento y regulación del mercado a través de instrumentos y medidas de política económica

La intervención del Estado en la economía en términos de lograr la eficiencia en el mercado, tiene que ver con la corrección de sus fallas de las que se derivan la producción y el consumo ineficientes; en un sistema competitivo muchas empresas y agentes económicos, no conocen las mejores técnicas de producción por lo que sus costos no se reducen al mínimo y esto ocasiona alza en sus precios que no concuerdan con la realidad del mercado y sus condiciones de competencia.

Según J. Bain (1963), en los mercados reales las empresas pueden obtener beneficios manteniendo elevados sus precios o los niveles de producción, y estos también constituyen fallas, ya que un mercado eficiente se caracteriza por la existencia suficiente de empresas en un grado de rivalidad tal que ninguna de ellas puede influir en el precio de los bienes y servicios; regularmente los productores tratan de influir en los precios, aunque ello no significa que los puedan fijar a su arbitrio y obtener beneficios de ello, ya que la competencia y el precio de los bienes

sustitutivos frena el poder económico de los competidores imperfectos y limita su expansión en el mercado.

Por otro lado, el Estado como órgano representativo de la sociedad, la provee de bienes y servicios a través de instituciones públicas de salud, de educación, de comunicaciones, financieras; y de obras de infraestructura agrícola, industrial y urbana, con las que lleva a cabo programas destinados a promover la equidad y distribuir la riqueza; ya que el comportamiento del mercado no es eficiente en el sentido distributivo, dado que atiende a la disponibilidad de dinero del consumidor y no a sus necesidades, generando grandes desigualdades.

Con el fin de reflejar la preocupación de la sociedad por los más pobres y menos afortunados el Estado debe adoptar una política redistributiva, lo cual, generalmente hace al establecer impuestos progresivos que graven más los ingresos de los ricos que de los pobres; o implementar programas de asistencia social como seguros de desempleo, o pensiones a ancianos y discapacitados esto además de programas de subvención al consumo para los estratos de menores ingresos que pueden ser principalmente servicios médicos y apoyos alimentarios.

La política de estabilización económica intenta reducir la diferencia entre los puntos alto y bajo del ciclo económico, ya que reducen principalmente el desempleo y la inflación, para promover el crecimiento económico, lo que se logra utilizando adecuadamente la política monetaria y fiscal; ya que estas influyen en los niveles de producción, empleo e inflación. La política fiscal, tiene el poder para gravar y gastar, y la política monetaria regula el sistema bancario para instrumentar las tasas de interés y las condiciones crediticias.

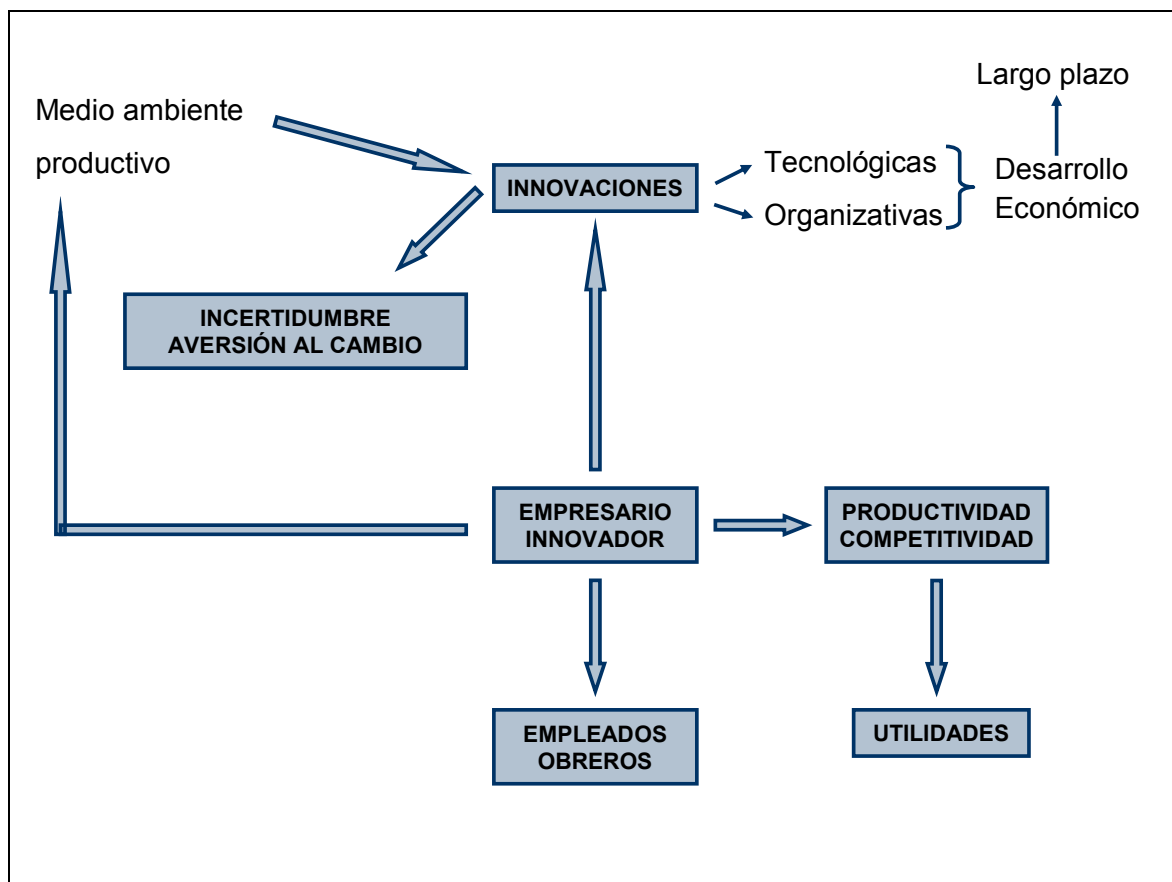
A decir de J. Schumpeter (1883-1950), todo régimen económico puede considerarse un resultado de los mismos comportamientos económicos, pero las alteraciones de la tecnología y las organizaciones ocasionadas por el comportamiento innovador, que

es esencialmente dinámico, causarán la trayectoria progresiva del desenvolvimiento económico, considerando que existen fluctuaciones dentro de una pendiente positiva como un trazo general y no hay tendencia al estado estacionario. (Schumpeter, 1978)

Existen 3 obstáculos que se oponen al proceso dinamizador: (ver Esquema 7)

- 1) La incertidumbre que implica innovar, por lo que siempre habrá tanto dinamismo como comportamiento tomador de riesgos haya.
- 2) Las inercias mentales que rechazan la innovación que llevan a nuevas combinaciones productivas, formas organizacionales o a la conquista de mercados; y
- 3) La reacción conservadora del medio social, en cuanto a la mistificación del pasado en función del inmovilismo del presente, la cristalización ideológica y el rechazo al disentimiento creativo. (Jeannot, 2002: 45)

Esquema 7



Fuente: elaboración propia

Este esquema muestra cómo el empresario innovador propone cambios tanto tecnológicos como administrativos que transmite hacia sus colaboradores y empleados con el objetivo de incrementar su productividad y competitividad, y ello se reflejen en sus utilidades.

Es importante la intervención del Estado en la economía, ya que la historia nos muestra que ningún país ha conseguido tener durante largos periodos un sistema de libre empresa, baja inflación y pleno empleo. Esto lo podemos resumir, señalando que el mecanismo de mercado determina los precios y la producción en muchas áreas, mientras que el Estado regula el mercado a través de sus programas de impuestos, gasto y regulación.

1.2. La empresa en la teoría económica

El análisis de la empresa es un tema al que la teoría económica ha dejado un tanto de lado al dar más importancia a los elementos que la componen y la hacen funcionar, como es el caso de los mercados y la formación de sus componentes como son la oferta, la demanda y los precios. Pero creemos que, de acuerdo con lo que menciona Vargas (2006):

(...) la importancia de la relación teórica que existe entre el conjunto de actividades laborales (trabajo) que suceden al interior de la empresa, el valor y el beneficio. (...) explican la dinámica del propósito de estudio: La empresa. (Vargas, 2006: 1)

Los principales economistas clásicos, no toman en cuenta a la empresa, sino que basan su análisis en el concepto del “*valor-trabajo*”; estos consideran que el trabajo es la principal fuente de valor en la empresa, y que ésta adquiere tanto trabajo como bienes y servicios requiera producir mediante su organización para obtener

beneficios. Adam Smith (1723-1790)³ afirma que el valor de las mercancías se determina por la cantidad de trabajo que estas pueden comprar, enfatizándolo como una relación de cambio en la que existe un beneficio o utilidad, ya que el trabajo que pueden comprar las mercancías producidas es mayor a la cantidad de trabajo requerida para su producción.

Por su parte, para David Ricardo (1772–1823)⁴, de acuerdo con Benetti (1978), el valor de cambio de las mercancías se determina por la cantidad de trabajo necesario para su producción, concepto en el que incluye, tanto el trabajo directo como el indirecto, además de las condiciones de producción expresadas como cantidades de trabajo, y un beneficio dado.

Karl Marx (1818-1883)⁵ ve en la determinación del valor de las mercancías un proceso social y no de agregación, al señalar que su valor se determina por el tiempo de trabajo socialmente necesario, en el que se involucra tanto la producción como la circulación de las mercancías.

Bajo esta concepción los precios de las mercancías que produce una empresa y el beneficio que obtiene son parte de un proceso social de valorización que involucra un conjunto de factores y fuerzas que actúan directamente en la tasa general de ganancia, la empresa al participar como agente económico se somete a la dinámica social; el dinero que se genera en el proceso, como representación del valor vuelve a la producción, en la misma magnitud, reducida o incrementada, con lo que se genera la acumulación de capital, y la crisis o el auge del sistema. El papel del sistema financiero en este modelo, es garantizar los flujos monetarios requeridos por la empresa, así como los costos financieros requeridos por su operación.

³ Smith, A. (1776) *La riqueza de las naciones*. Libro I.

⁴ Ricardo, D. (1817) *Principios de economía política y tributación*.

⁵ Marx, K. (1867) *El capital*. Tomo I.

La Teoría económica clásica considera el desarrollo de su análisis desde la perspectiva del sistema capitalista como un todo, y no desde el punto de vista de la economía de la empresa. Hace énfasis en la creación de riqueza y en la acumulación de capital, sin tomar en cuenta a la empresa como unidad de producción individual, ni el papel del empresario como organizador de la producción que hace que esa fuerza de trabajo comprada a los obreros, produzca las mercancías que finalmente circularan y se intercambiarán en el mercado a través de su forma monetaria del valor (precio), validando socialmente el trabajo contenido en ellas. “La empresa aparece como un agente económico que gestiona la creación de beneficios privados actuales y probables en el proceso general de creación de valor social”. (Vargas, 2006: 10)

En el contexto de la Teoría económica clásica, en la empresa que crea valor el proceso de creación de capital se da a través del trabajo, dividiéndose este en el trabajo productivo, involucrado en la gestión y realización del proceso productivo; el que tiene que ver con el proceso de circulación y el relacionado con el proceso de acumulación y reinversión. Es en este último en dónde toma una singular importancia la organización de la empresa y el papel del empresario o administrador.

La tesis Chandleriana de que la empresa moderna reemplazó los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades y la asignación de recursos económicos se opone a la teoría económica clásica al afirmar que:

(...) la mano visible de la dirección sustituyó a lo que Adam Smith denominó la mano invisible de las fuerzas del mercado, ya que el mercado continuó siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, y la empresa asumió las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y distribución existentes y de asignar el capital y la mano de obra para la producción y distribución futuras. (Chandler, 1987: 15)

La Teoría del equilibrio general⁶ como pilar de la Teoría económica neoclásica, trata de dar una explicación global del comportamiento de la producción, el consumo y la formación de precios en la economía a través del análisis de sus mercados. En términos generales, plantea un sistema de mercado, dónde los precios y la producción de todos los bienes, incluyendo el precio del dinero (el interés) dependen de la de todos los bienes disponibles en el mercado.

Como la Teoría del equilibrio general se desarrolla a partir de la Teoría de la utilidad expresada por las funciones de demanda y precios, en el que ambas determinan el equilibrio del mercado, basado en el establecimiento de supuestos sobre la conducta de los agentes (racionalidad e información perfecta); este modelo en su explicación sobre el desarrollo económico, ignora a la empresa y al empresario como factores de producción específicos y no toma en cuenta su influencia. La Teoría de la empresa en la Teoría neoclásica, quedó acotada a una explicación que reuniera los requisitos y condiciones necesarios para hacerla funcional, por lo que no la define dejándola en un segundo plano, y representar en una función de producción la conducta de la empresa y el empresario volviéndolos invisibles. Así, la coordinación de los intercambios y la asignación de recursos, se guían por los precios de mercado de los bienes y los factores que se ajustan pasivamente para proporcionar la oferta requerida por el mercado. (Varian, 2003)

Para la Teoría económica neoclásica, la empresa es una función de transformación de insumos en productos, mediante una relación tecnológica definida que se caracteriza por reportar rendimientos marginales variables en el trabajo y constantes a escala, desarrollándose en el entorno de la competencia perfecta; de esta manera la empresa se convierte en tomadora de precios, dejando en manos del mercado la

⁶ Entre sus principales representantes encontramos a Walras quién presentó el primer modelo de equilibrio general en su obra de 1874 *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, del que se deriva posteriormente en la Teoría marshalliana de la oferta y demanda, el análisis del equilibrio parcial; esta corriente toma mayor importancia hacia finales de la década de 1920 y principios de 1930, aunque el concepto moderno de Equilibrio general se da en el modelo desarrollado por Arrow, Debreu y McKenzie en la década de 1950.

asignación eficiente de los recursos, todo esto bajo el supuesto de que el precio se determina en el mercado, ya que este se conforma por un gran cantidad de pequeñas empresas incapaces de influir en él individualmente, constituyéndose así un mercado atomizado. Ello además de que las empresas son racionales en el sentido de que maximizan su beneficio, existe un libre flujo de capitales y de tecnología por lo que la competencia regula las ganancias, y existe información perfecta.

Para las escuelas de pensamiento poskeynesiano y heterodoxo, la relación entre empresa y ambiente económico se da a través de la demanda y la fijación de precios, ya que la empresa tiene la capacidad de fijar precios, lo cual hacen a través del poder que ejercen sobre ella el grupo de administradores y ejecutivos que dirigen la empresa. A esta corriente de pensamiento económico se le denomina también nueva microeconomía, y proviene del agrupamiento de las teorías derivadas de las distintas corrientes de la administración, del desempeño (behavioralist), institucionalista y la poskeynesiana; con las que se busca crear un modelo útil para la empresa y la conducta de la industria. La escuela poskeynesiana parte de la teoría de la inversión que considera que para el empresario resulta más importante decidir cuánto invertir que cuánto producir, ya que esta última decisión se subordina a la primera, e incluso el nivel de inversión elegido derivará de una estimación de la demanda. (Eichner, 1976)

Aunque la nueva microeconomía centra su atención en la megacorporación por considerarla la más representativa de las condiciones económicas actuales, creo que la incorporación del análisis de las innovaciones, la competencia entre empresas y la influencia de las políticas gubernamentales, forma un marco adecuado para la comprensión del comportamiento de la pequeña y mediana empresa en la economía.

Principalmente tratada por la teoría heterodoxa (Lee, 1990), la megacorporación se caracteriza por tener como principal objetivo de largo plazo el crecimiento, lo cual

logra al mantener o aumentar su tasa de participación en el mercado. Es una organización con una estructura administrativa de coordinación jerárquica, que le permite organizar y gestionar todas sus actividades con miras a alcanzar sus metas de corto, mediano y largo plazos. La toma de decisiones se lleva a cabo por un grupo de ejecutivos asalariados separados de la figura del propietario de la empresa, las cuales tienen que ver principalmente con tasa interna de retorno general, nuevos proyectos, margen de utilidades esperadas, incrementos en sueldos, salarios y dividendos, y deuda externa. Así, cada una de las decisiones que se toman en la empresa, forman parte integral de la planeación estratégica de su crecimiento, en la que cada decisión complementa a las demás, y éstas en su conjunto son el medio para maximizar el crecimiento de la empresa.

Según Eichner y Kregel (1975), otra de las características de la megacorporación, es que opera con varias plantas en cada una de las industrias a las que pertenece, cada una de las cuales funciona con el menor costo posible, lo cual le da a la empresa una elasticidad de oferta suficiente para hacer frente a los cambios en la demanda dado el ciclo del producto, con prácticamente “cero inventarios” y un sistema “justo a tiempo” (*Just in time*).

También es importante señalar que la megacorporación actúa como fijadora de precios, dado su costo de producción y la tasa de ganancia fijada en una estructura de precios de acuerdo con las diferentes calidades y tipo de producto, más que por el comportamiento del mercado, ya que ahora la competencia toma diferentes formas, que se basan en la inversión y no en los precios, esto es a través de procesos de investigación, desarrollo y publicidad, principalmente, con lo que la empresa penetra en el mercado, se coloca en las preferencias del consumidor, y consolida su posición en el largo plazo, garantizando su existencia por la reinversión de parte de sus ganancias en lo que se considera como un proceso de acumulación interna. (Moss, 1980)

La ventaja competitiva, se da en términos de la introducción de innovaciones que aumenten la productividad y disminución de los costos medios, ya que las empresas cuyos costos sean más elevados o su resistencia financiera sea menor serán eliminadas de la industria.

La escuela evolucionista afirma que los patrones de comportamiento de una unidad productiva y el análisis del paralelismo entre las habilidades individuales y la rutina organizacional nos dan otro marco para el análisis económico de la empresa, el enfoque de sistemas, en el que la llamada “Arquitectura de la complejidad” planteada por Simón (1962) señala que la estructura empresarial se conforma por un gran número de partes que se interrelacionan de múltiples formas, ya que el todo es más que la suma de las partes (sinergia).

Dado que las propiedades de las partes definen el funcionamiento del todo, en un sistema complejo en el que su estructura jerárquica está compuesta por subsistemas en constante revolución que sólo se manifiesta con el paso del tiempo; y que puede ser estudiada a partir de su descripción como estado⁷ y como proceso⁸, ya que la empresa constituye una entidad en constante transformación.

La estructura jerárquica es divisible según sus partes constitutivas, ya que existen relaciones entre y al interior de los subsistemas, estableciéndose que el comportamiento de corto plazo de cada uno de los subsistemas es independiente del comportamiento de los demás subsistemas, y en el largo plazo, este depende en forma conjunta de la actuación de los otros subsistemas, siguiendo el objetivo claramente definido por la organización como un todo.

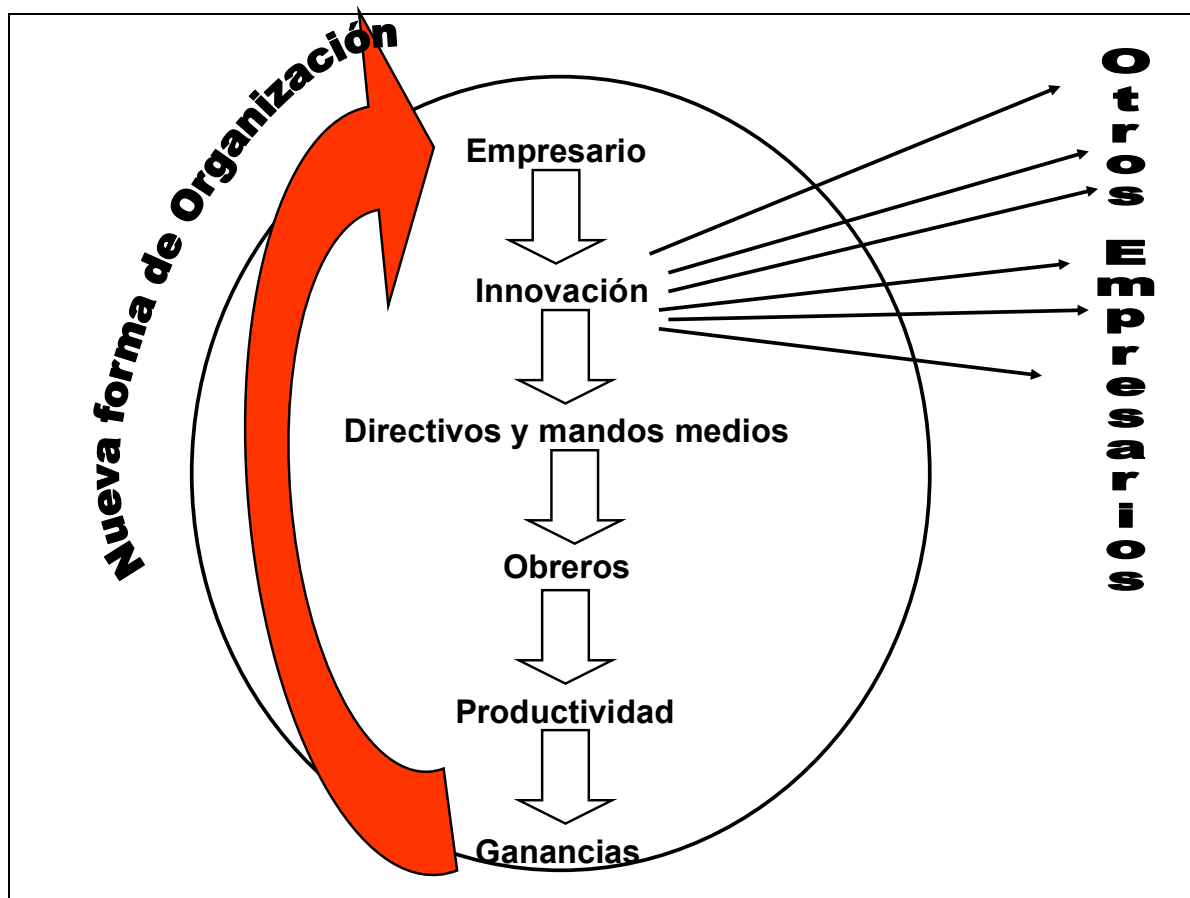
Dentro de la misma corriente, Chandler (1987) afirma que las empresas modernas se organizan en un sistema multidivisional con una estructura jerárquica que la hace

⁷ Representación estática de la empresa.

⁸ Representación dinámica de la empresa.

funcional ante su mercado y planes de crecimiento (ver Esquema 8); las relaciones de mando van de los propietarios o accionistas a la alta dirección o administración, y de estos a las diferentes divisiones, y los mandos medios hasta llegar a los trabajadores, dándose de esta manera nuevas formas de organización como resultado de una selección natural en términos de la competencia.

Esquema 8



Fuente: elaboración propia

Aquí se muestra la estructura jerárquica de la empresa, a través de la cual fluye la información respecto de la planeación estratégica, innovaciones, gestión y modernización de procesos, que posteriormente se reflejará hacia otros empresarios, generando evolución.

Las empresas que no se modernizan o aplican reingeniería de procesos son superadas y eliminadas del mercado, dado que la dinámica evolutiva de la empresa se relaciona con los cambios que se observan en su mercado, rama e industria. La toma de decisiones exitosa proviene de manera conjunta del conocimiento que se tiene de la propia empresa, de la información de otras y de su ambiente económico.

Por su parte, la escuela regulacionista o institucionalista se interesa por los procesos de trabajo en lo que denomina “*empresa fordista*”; centra su estudio en la organización del trabajo, además de destacar su carácter histórico e institucional, ya que considera que el análisis de la empresa debe hacerse como un proceso socioeconómico que requiere de un consenso sociohistórico, y coincide con la escuela evolucionista, en que el análisis debe hacerse con una perspectiva multidimensional.

Dicha corriente considera a la empresa a través de sus distintas formas de organización, en un contexto social, legal y político, en el que se incluyen los derechos de propiedad, las relaciones entre la industria y los sistemas de financiamiento, los cuales vistos a través de un contexto histórico sustentan los modos de relación entre los agentes. Considera también que el mercado no se autorregula, sino que funciona a través de arreglos institucionales alrededor de los que se llevan a cabo las relaciones de acumulación; y que las instituciones son pensadas como elementos estructurales de este proceso. Así, se establece que la empresa tiene una doble dimensión, es una institución y una organización en la que se crea y se distribuye el excedente generado entre los agentes que participan en el proceso de producción. (Coriat y Weinstein, 1995)

El enfoque de la competitividad, de M. Porter (1990), analiza la empresa desde una perspectiva multidisciplinaria y considera que la ventaja competitiva no puede ser revisada sin combinar todas las disciplinas que se involucran en el desarrollo de la empresa. Define a la competitividad, como la posición relativa de la empresa

respecto de sus rivales en la industria; señala que la estrategia competitiva es el conjunto de planes concretos para ayudar a la organización en la búsqueda de la mejor posición competitiva provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial, ya que competitividad es sinónimo de ganancia para la empresa, mejorando su posición en el mediano y largo plazos.

Existen varios enfoques en la Teoría de la competitividad, todos complementarios entre sí, mismos que se describirán brevemente a continuación:

- **El Enfoque de Recursos Básicos**, se basa en los trabajos de E. Penrose (1962) y supone la heterogeneidad de los recursos y su inmovilidad; señala que los recursos productivos no sólo son factores de la producción, sino que son atributos de la empresa para hacer frente a la competencia, considerando los recursos humanos especializados como los más importantes dada su escasez en el mercado, y a los grupos de trabajo dentro de la empresa como un recurso insustituible ya que es un atributo colectivo de todo el personal de la empresa, del que destaca la gerencia y la alta dirección, ya que de ellos es la responsabilidad de visualizar y aprovechar las oportunidades.
- **El análisis Valor, Rareza, Imitación y Organización (VRIO)**⁹, tiene que ver con la respuesta a 4 preguntas esenciales sobre los recursos básicos, y presenta una asociación entre las ganancias actuales y potenciales de la empresa, mediante el aprovechamiento de sus recursos y capacidades:
 1. *Valor* ¿Los recursos y capacidades de la empresa permiten responder oportunamente a las amenazas y oportunidades del medio ambiente?
 2. *Rareza* ¿Los recursos y capacidades de la empresa son valiosos y particulares?
 3. *Imitación* ¿La empresa sin recursos o capacidades especiales tiene desventaja en costos?

⁹ Valor, Rareza, Imitación y Organización. Modelo VRIO; desarrollado por Barney, J.B. (1991). “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, en *Journal of Management*, 17, pp. 99-120.

4. *Organización* ¿La organización de la empresa permite explotar el potencial competitivo de sus recursos y capacidades?
- **El análisis Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA)**¹⁰, que tiene que ver con la forma en que la empresa detecta y aprovecha las oportunidades e identifica y responde a las amenazas que se le presentan de acuerdo con sus recursos y capacidades; y muestra de manera empírica la relación cualitativa entre los recursos, las estrategias y la rentabilidad de la empresa, las cuales podemos agrupar como de conocimiento y de respuesta:
 1. *Fortalezas*. Conocimiento objetivo de las capacidades de la empresa y sus recursos.
 2. *Oportunidades*. Capacidad de identificación y respuesta ante los cambios del entorno para su aprovechamiento.
 3. *Debilidades*. Conocimiento objetivo y superación de las deficiencias de la empresa.
 4. *Amenazas*. Capacidad de identificación y respuesta oportuna ante los cambios adversos del entorno.
 - **El enfoque de la competitividad sistémica**, considera que para lograrla intervienen de manera conjunta factores económicos, sociales, políticos, jurídicos y culturales, ya que la competitividad de las naciones y las zonas geográficas se gestiona en forma conjunta por las empresas y el Estado, es decir, existe coordinación entre empresa, sociedad y gobierno, donde destaca el papel del Estado, a través, principalmente de la política industrial, proceso por el que evoluciona la competencia y hace que las empresas desarrollen y adecuen sus estrategias competitivas para por lo menos conservar su posición en el mercado.
 - **El enfoque de la cadena de valor**, desarrollado paralelamente por la consultoría McKinsey & Co., y por M. Porter (1990), con las siguientes características:

¹⁰ Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, (SWOT por sus siglas en inglés). Surgió de la investigación conducida por el Stanford Research Institute entre 1960 y 1970; financiada por las empresas del Fortune 500, para averiguar por qué falla la planeación corporativa, y qué se podía hacer ante esto. El equipo de investigación se integró por Marion Doshier, Otis Benepe, Albert Humphrey, Robert Stewart y Birger Lie.

McKinsey & Co.	Porter
Relaciona las actividades con la rentabilidad de la empresa 1. Desarrollo de tecnología 2. Diseño de producto 3. Producción 4. Marketing 5. Distribución 6. Servicios	Divide las actividades de la empresa en 2 grupos: • Primarias: 1. Logística de entrada 2. Operaciones 3. Logística de salida 4. Mercadotecnia y ventas 5. Servicios postventa al comprador • De apoyo, que respaldan las actividades básicas de la empresa, apoyadas en el monitoreo, inspección y revisión de la calidad: 1. Aprovisionamiento 2. Desarrollo de tecnología 3. Administración de recursos humanos 4. Infraestructura de la empresa

Fuente: elaboración propia con base en Boulton, R. et al. (2001)

La importancia de la cadena de valor en el análisis de la competitividad de la empresa radica en que proporciona una manera sistemática para dividirla y analizarla a través de cada una de sus actividades.

De acuerdo con Schumpeter (1964) en su teoría del ciclo económico, las innovaciones en el mercado tienen un ciclo progresivo en el largo plazo; ya que se expanden hasta el punto de crisis, causando nuevamente en el mercado la recuperación que precede a la expansión; así que las fases expansivas y de recuperación tienen su origen en las innovaciones del mercado que configuran nuevas combinaciones productivas en las empresas, y cuyos efectos transforman los grandes agregados correspondientes a las condiciones de mercado, los productos y las organizaciones; es decir es una dinámica basada en una oferta que altera las condiciones de la demanda.

La importancia del enfoque de Schumpeter se da por que su acento en la innovación es cercano a la cuestión tecnológica y porque postuló como indispensable la vinculación de los empresarios innovadores con las estructuras financieras.

Encontramos también las Teorías Gerenciales, en las que al plantear una separación entre la propiedad de la empresa y su administración profesional (gerencia), aparentemente también sus objetivos son opuestos. Los gerentes tienen cierta libertad al establecer los objetivos de la empresa, que generalmente se enfocan a la maximización de la función de utilidad, mientras que los accionistas buscan elevar al máximo su utilidad. (ver Esquema 9)

Esquema 9



Fuente: elaboración propia

La maximización de la empresa se convierte en un proceso al pasar de la maximización de la tasa de crecimiento de la empresa, a la de la demanda; que al maximizar la utilidad gerencial, consecuentemente se maximiza la tasa de crecimiento del capital, y la utilidad de los propietarios.

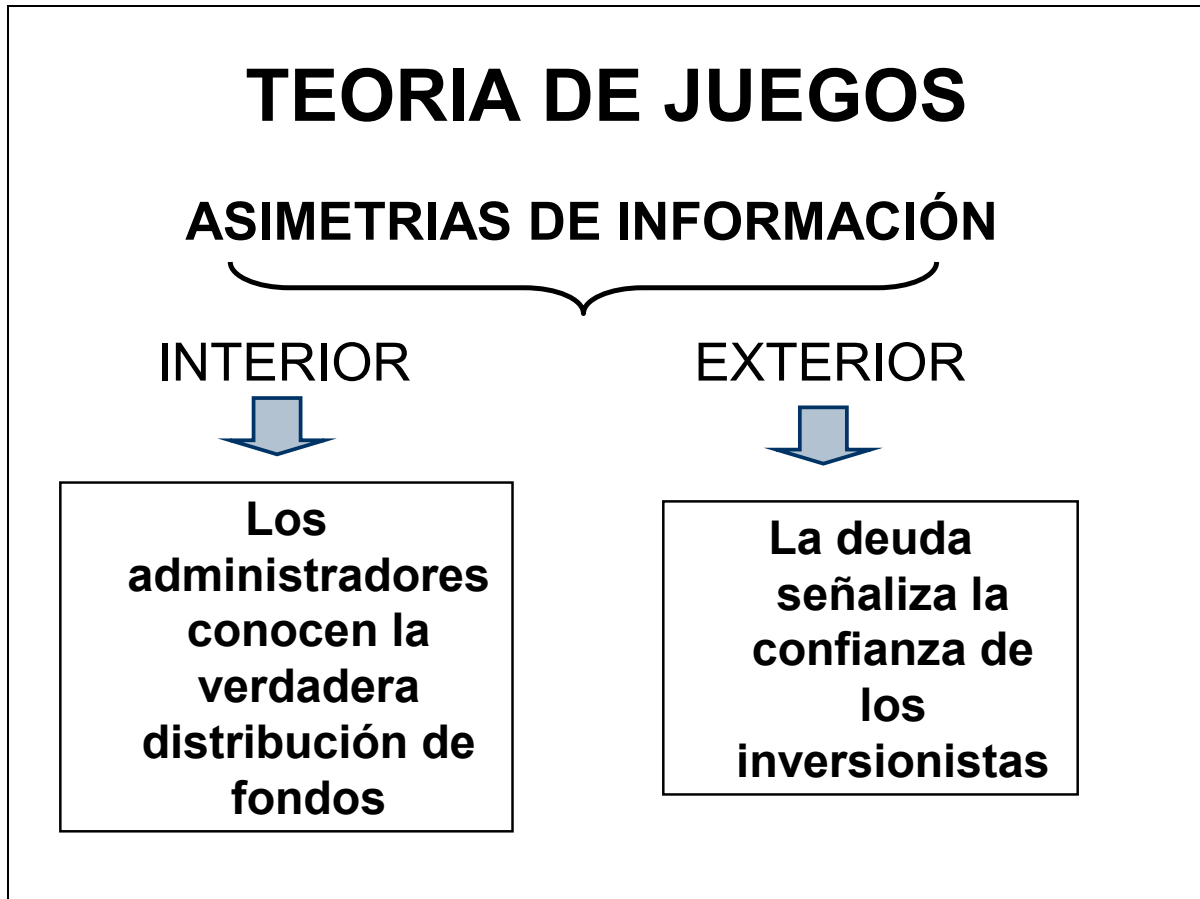
Ahora centrados en la metodología de análisis económico basada en la Teoría de juegos, encontramos los planteamientos referidos a las asimetrías de la información, que afirman que aquellos agentes que actúan desde el interior de la empresa tienen mayor información al respecto de los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera.

Las asimetrías de información indican que la información no es la misma para los distintos agentes que intervienen en la actividad económica, beneficiando con ello a los que poseen mayor información.

En el enfoque de Ross (1977), la deuda se considera un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa, ya que los administradores de la empresa saben su verdadera distribución de fondos, al tiempo que los inversionistas externos no la conocen y actúan con cierta incertidumbre. (ver Esquema 10)

Otro enfoque relativo a la Teoría de juegos, afirma que la estructura financiera se determina para atenuar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. En Este enfoque Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de acciones conjuntas entre decisiones de inversión y financiamiento, en las que las acciones podrían tener un valor diferente al real en el mercado si los inversionistas tienen menos información que los administradores de la empresa.

Esquema 10



Fuente: elaboración propia

1.3. La empresa moderna y sus empresarios.

La empresa es la unidad de producción en la economía capitalista, la cual mediante la inversión de recursos (capital) adquiere materias primas, insumos y mano de obra para producir bienes o servicios que coloca en el mercado para su venta con el objetivo de recuperar lo invertido y obtener utilidades.

El empresario, es la persona que gestiona y organiza dicha producción, asumiendo muchas de las veces, también la propiedad de los medios productivos. Desde este punto de vista, la empresa y el empresario organizan la creación de valor y la

obtención de beneficios¹¹ a partir de la valorización del capital en su conjunto, a partir de las siguientes etapas:

1. Compra de los factores de producción (fuerza de trabajo, materias primas y bienes de capital).
2. Organización del proceso de producción, mediante la combinación adecuada de los factores señalados.
3. Comercialización y venta de los bienes y/o servicios producidos.
4. Organización de las actividades complementarias a la producción y comercialización, como administración, gerencia, contabilidad, mercadotecnia, etc. Las cuales son necesarias para el funcionamiento de la empresa en el corto y largo plazos.
5. Administración financiera de los recursos de la empresa.
6. Toma de decisiones de inversión al respecto de los recursos de la empresa y su estrategia de crecimiento.

El desarrollo del capitalismo ha conducido a la transformación de la pequeña empresa en grandes corporaciones, y con ello se ha llegado a la delegación de las actividades de administración y organización del empresario, en un nuevo grupo de empleados, los gerentes y mandos medios. Esto dado que el crecimiento y complejidad de las actividades de coordinación y administración de las grandes empresas sobrepasan las capacidades del empresario; y que ahora sus necesidades de capital son mayores a la capacidad de financiamiento de una familia, con lo que surge la necesidad del financiamiento bancario, revalidando la importancia de los administradores al asumir plenamente su tarea de maximizar la tasa de ganancia de la empresa.

Así, la participación del grupo de gerentes y administradores en el marco de la estructura organizacional contemporánea de la empresa moderna hacen

¹¹ Plusvalía o plusvalor, de acuerdo con la teoría Marxista, que corresponde al excedente del valor del producto respecto del de los componentes que lo originan y que se apropia el capitalista (empresario) como dueño de los medios de producción.

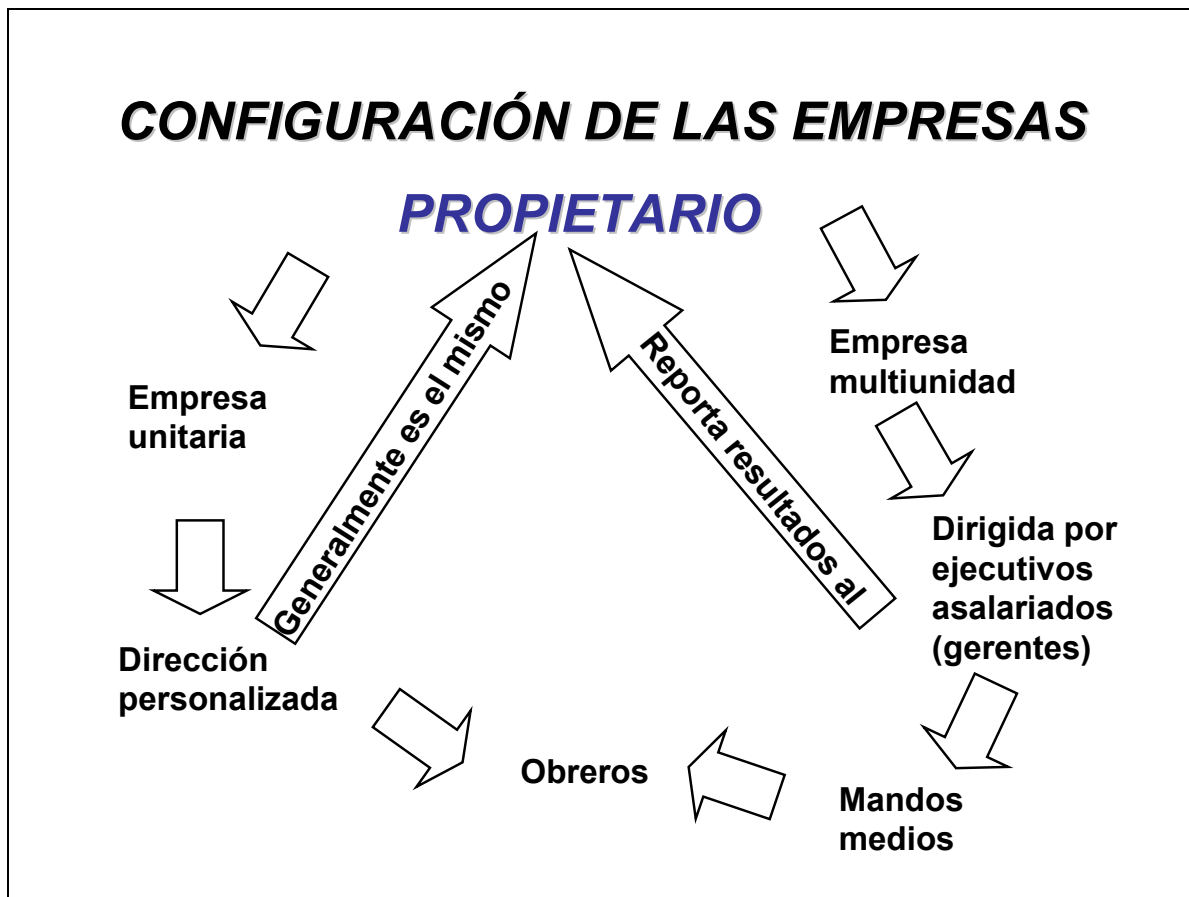
comprensible su actual conformación y nos lleva a retomar el concepto de trabajo productivo, el cual en su acepción más sencilla nos dice que es aquel que crea valor; en este sentido el trabajo de los administradores y los empresarios es trabajo productivo porque crea valor para la empresa al gestionar la maximización de su tasa de ganancia.

La empresa moderna, a diferencia de la empresa familiar tradicional compuesta por una sola unidad operativa, se caracteriza por estar formada por muchas unidades de operación distintas con oficinas administrativas propias, que consecuentemente llevan una contabilidad por separado, misma que se puede auditar de manera independiente y que está dirigida por ejecutivos asalariados de tiempo completo.

La aparición de la empresa moderna, se da al incorporar varias unidades bajo su control y operar en lugares diferentes, diversificando también su actividad económica al comercializar distintas líneas de bienes y servicios. Esta situación llevó a la separación de las actividades de dirección de la persona del propietario, hasta los empleados (ejecutivos asalariados de tiempo completo); a medida que se internalizaron muchas de las transacciones de la gran empresa entre sus diferentes divisiones, nace la necesidad de incluir en su estructura toda una jerarquía de mandos medios y altos ejecutivos asalariados para coordinar las diferentes unidades que conforman ahora la gran empresa. (ver Esquema. 11)

Esta situación se caracteriza como una innovación en el medio productivo, y es un acto de creación humana conducido por los empresarios, pero que involucra a los empleados y obreros como ejecutores materiales; considerando que el acto de innovar es parte de un comportamiento que busca los beneficios derivados de las ganancias del aumento en la productividad, este puede dinamizarse por medio de la reorganización de las empresas, mediante la acción de empresarios con una mentalidad empresarial innovadora. Así, en el Esquema 11, observamos la diferencia

Esquema. 11



Fuente: elaboración propia

en la línea de mando y gestión entre la empresa tradicional conformada por una sola unidad productiva y la empresa moderna multiunidad.

En su análisis J. Schumpeter (1978) menciona que el medio ambiente productivo impone la lógica de acción del empresario, si este es productivo existirá un incentivo natural a favor de los empresarios innovadores que no habrá en caso contrario, como las prácticas gerenciales se transmiten a las nuevas generaciones de manera inconsciente, los cambios que realice el empresario innovador, particularmente aquellos que afecten a los trabajadores, alentaran los valores implícitos o explícitos

al interior de la organización, que reaccionan ante los incentivos de mercado, y que actúan influenciados por las instituciones y las organizaciones.

La dinámica económica se refiere a los cambios económicos y empresariales que fueron causados por variables endógenas del proceso de innovación, en el que las instituciones (reglas del juego) y las organizaciones (empresas) son elementos esenciales de la dinámica estructural en la que las empresas actúan, y tendrán efectos difusores a través de los participantes del cambio tecnológico y organizacional. Cuando el elemento empresarial llega al punto culminante de la fase expansiva puede darse una ruptura, en la que se evidenciará que la falta de equilibrio en el conjunto, conduce a que, en economías desarrolladas las fases depresivas se transformen en procesos de auge económico; y que en economías rezagadas se requiera una transformación más profunda, como por ejemplo que una economía rentista se convierta en una economía productiva en la que los agentes del cambio son los empresarios innovadores. (Jeannot, 2002: 46-47)

La función empresarial tiene lugar en cualquier sistema económico, y el convertirse en empresario no resulta de ninguna profesión sino de su condición intrínseca de asumir riesgos y tomar los beneficios a través de la organización, por lo que se considera que la capacidad de organización y gestión del empresario es un verdadero factor de producción, al igual que la tierra o el trabajo, pero diferente del capital; por lo que los empresarios pertenecen a un tipo especial de agente económico y su conducta es motivo de numerosos análisis sobre el tipo de remuneración que obtienen.

Por otro lado, en cuanto al motivo de la ausencia del empresario en el análisis neoclásico, Torres (2003: 6) refiere a Baumol¹², quién señala que dada su naturaleza, la actividad empresarial no puede estandarizarse para describirla en su

¹² Baumol, W. (1968). *Entrepreneurship in Economic Theory*.

generalidad, ya que al no ser rutinaria, se basa en la percepción y el rápido reconocimiento de las oportunidades, así como del uso de medios innovadores.

La figura del empresario, ha sido por demás polémica en cuanto al tratamiento que se le da en la teoría económica, tratando de dilucidar si su origen es intrínseco a su función, o si va de la mano con la aparición de la empresa, ¿cuál es la labor que se le retribuye?, y en este sentido ¿de dónde surgen sus ganancias?, al respecto, se presentan diversas explicaciones¹³, desde aquellas que afirman que su beneficio es meramente especulativo, pasando por las que preguntan si éstas provienen de su actuación como capitalista o como trabajador, hasta llegar a las que señalan que el empresario es un recurso especial cuyo excedente procede de su capacidad de organización y de anticiparse al riesgo al predecir la existencia de algún beneficio extra que traiga consigo alguna producción especial no prevista.

Así, Cantillon¹⁴, a mediados del siglo XVIII, da la primera caracterización de la actividad del empresario, al señalar que este asume el papel de afrontar la incertidumbre y el riesgo, por lo que el beneficio surge de la diferencia entre lo previsto y lo ocurrido; y lo asocia al concepto de “entrepreneur”. Say¹⁵ consideraba al beneficio como un premio por asumir riesgos, y que al ser el empresario el responsable de la dirección y el control de la empresa, es el encargado de combinar los factores productivos y de asumir el riesgo.

Para la Teoría económica clásica, el capitalista obtiene ganancias en su papel de propietario de los medios de producción que contrata grupos de trabajadores que realizan las actividades directa o indirectamente relacionadas con la producción.

¹³ Se han basado principalmente en los textos de Valdaliso, J. y S. Lòpez (2000), Comin, F. y P. Martín (2003) y Torres, E. (2003)

¹⁴ Cantillon, R. (1755) *Essai Sur la Nature du Commerce* en General.

¹⁵ Say, J.B. (1803) *Traité d'économie politique*.

La visión del empresario como parásito procedía de Marx, para quién este era sólo el propietario del capital, ya que el proceso de desarrollo era automático una vez invertido el mismo; y que gracias a la posesión del capital, el capitalista se convertía en empresario, controlaba el proceso de producción y se apropiaba de una parte del valor agregado. Para John Stuart Mill¹⁶, quien popularizó el término *entrepreneur*, el beneficio empresarial, representado por la tasa de ganancia no sólo incluía el interés sobre el capital invertido sino también una compensación al riesgo y la remuneración por el tiempo y trabajo invertido por el capitalista.

Dentro de la Teoría neoclásica, si bien la empresa no juega un papel importante en su análisis, mucho menos las capacidades e influencia del empresario en el desarrollo de los mercados. Aunque para Alfred Marshall¹⁷ la empresa es uno de los agentes esenciales del desarrollo económico, su principal contribución fue la de distinguir como factor productivo la capacidad organizadora en los negocios del empresario; la cual se compone por la oferta de capital, el poder organizativo para administrarlo y su capacidad organizadora para combinar los insumos. Sintetizó en el empresario las características y retribuciones propias del capitalista y del gerente aunque no profundizó en las ganancias ligadas al riesgo, la incertidumbre y la innovación; aunque dejó abierta la posibilidad de introducir ese tipo de ganancias bajo el concepto de beneficios extraordinarios.

Posteriormente Clark¹⁸ compararía los beneficios ordinarios con una retribución de tipo salarial por la realización de un trabajo concreto de gestión, mientras que los extraordinarios serían las utilidades propias del empresario.

T. Veblen en su “Theory of Business Enterprise” (1904) como miembro destacado de la Escuela Institucionalista Americana, destaca la influencia de los hábitos de conducta y pensamiento de los empresarios, y reconoce que la empresa moderna es

¹⁶ Mill, J.S. (1848) *The Principles of Political Economy*.

¹⁷ Marshall, A. (1892) *Elements of the Economic of Industry*.

¹⁸ Clark, J. M. (1934) *Strategic Factors in Business Cycles*.

la fuerza motriz del sistema industrial; de acuerdo con su tendencia crítica hacia los hombres de negocios, afirmó que el motivo que mueve a los empresarios es la búsqueda del beneficio, la acumulación de capital individual, siéndole indiferente si hace o no un bien a la comunidad. Este pensamiento ejercería gran influencia en autores como Keynes, Galbraith, Marglin y Schumpeter.

J. M. Keynes¹⁹ distinguió entre la especulación orientada al corto plazo, que sólo desestabiliza la economía, y el espíritu de empresa preocupado por el crecimiento a largo plazo; sin embargo reconoció la importancia del beneficio empresarial como principio rector de la inversión en una economía, y señaló que el motivo del empresario es el dinero (la acumulación), justificable sólo si sus ganancias procedían de actividades productivas para la sociedad.

Es entre los años 30 y 60's del siglo XX donde se dan algunas de las reflexiones aún vigentes sobre la relación entre el empresario y el desarrollo económico. Una de ellas surgió de F. H. Knight²⁰ quién consideraba que el empresario y la empresa son el único factor productivo, ya que la tierra, el trabajo y el capital sólo son medios de producción. Afirma que la función principal del empresario es asumir el riesgo del que proviene su fuente de ingresos (beneficio). Su aportación más controvertida se refiere la distinción entre riesgo e incertidumbre; en la que el riesgo puede ser estimado y medido a través de una distribución de probabilidades, mientras que la incertidumbre al ser subjetiva y con probabilidades desconocidas explica la función del empresario.

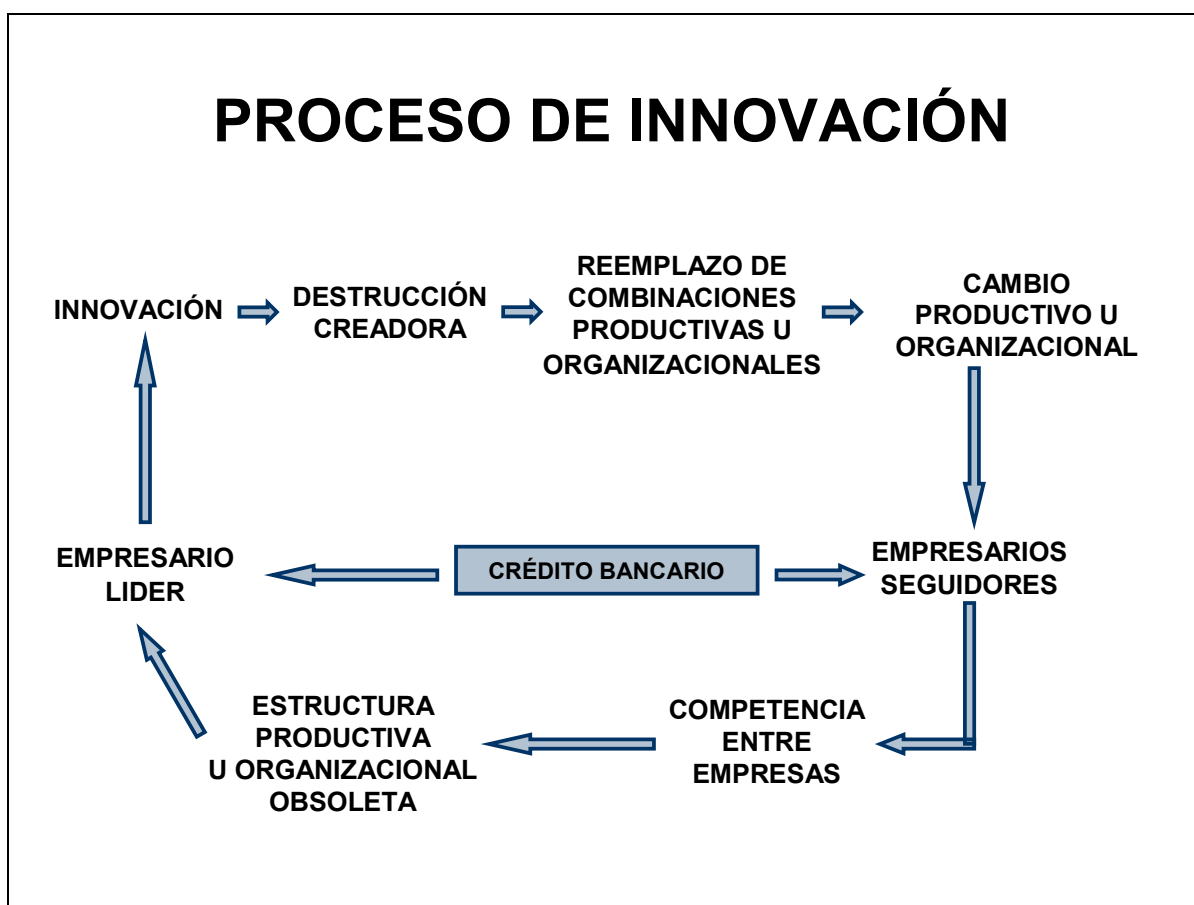
Por su parte, Schumpeter (1978) ubicó al empresario en el centro de la actividad económica, considerando que la economía normalmente se encuentra en equilibrio en un mundo sin incertidumbre ni beneficios, pero también sin desarrollo y sólo ocasionalmente alguna innovación rompe ese equilibrio y conduce a la economía al

¹⁹ Keynes, J. M. (1936) *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*.

²⁰ Knight, F. (1947) *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*.

desarrollo (ver Esquema 12). Señala que, ni el gerente, el financiero o el capitalista representan al empresario, ya que este se caracteriza por realizar nuevas combinaciones de los factores productivos y cuando deja de hacerlas, deja de ser empresario.

Esquema.12



Fuente: elaboración propia

El empresario es el agente de la innovación, que al dictar una nueva combinación de factores productivos es la pieza clave en el cambio económico.

Para Kirzner,²¹ el empresario es el hombre que está atento al surgimiento de oportunidades de beneficio, es el encargado de explotar el potencial del desarrollo

²¹ Kirzner, I. (1979). *Perception, Opportunity, and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*.

económico que una sociedad posee. La ganancia es el pago por hacer rendir a ese potencial, retribuyéndosele en función del conocimiento que tiene sobre cómo se deben explotar o combinar los factores productivos.

Leibenstein²² por su parte, distingue dos tipos de actividad empresarial: la “rutinaria”, llevada a cabo por los gerentes, y la “schumpeteriana” que se observa en las actividades necesarias para crear una empresa con condiciones de innovación e incertidumbre, por lo que el empresario es el encargado de aprovechar las oportunidades existentes.

El “Principio de Exclusión del Despilfarro” de Baumol (1968), señala que el empresario, en todas sus acciones, se guía por el razonamiento de que siempre debe optar por aquella decisión cuya puesta en práctica cueste menos; la moralidad del empresario se sintetiza en la frase “el negocio es el negocio” y la “máxima de quien lo descubre se lo queda” de Kirzner.

Para este autor, los empresarios son aquellas personas con ingenio y creatividad para encontrar los cauces que acrecienten su propia riqueza, poder y prestigio, así que en su modelo los empresarios emplean los llamados “mercados politizados”, que son recursos empleados para obtener ventajas o buscar rentas en la esfera del Estado (concesión de un servicio, monopolio, subvención, establecimiento de un arancel y exención de impuestos); y considera que sin la intervención del Estado, las empresas nunca van a preocuparse por el interés general, sino por el particular.

La historia empresarial en los años de 1960 y 1970 situó al empresario a un lugar secundario, centrándose en el análisis de la estrategia y la estructura de las empresas, especialmente de las grandes, donde el papel de los ejecutivos y gerentes solía anteponerse al de los empresarios.

²² Leibenstein, H. (1968). *Entrepreneurship and Development*.

R. Cyert y J. March²³ fueron los primeros en concebir la empresa como una organización, como una coalición de individuos y grupos con objetivos e intereses a menudo contradictorios, una organización adaptable y que aprende de la experiencia.

El punto de partida de la teoría de “La Economía del Coste de Transacción” (ECT) de R. Coase²⁴ es la consideración de la actividad económica como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado o bien en empresas. Su existencia se debe a que hay un coste asociado a la utilización del mecanismo de precios, un coste de transacción. Los costes de transacción se refieren a tres actividades: identificar y poner en contacto las partes que intervienen en la transacción (costes de negociación), negociar y redactar los contratos (costes de negociación), y vigilar su cumplimiento (costes de garantías).

Para la ECT la empresa es una estructura de gobierno, es la alternativa menos costosa en transacciones frecuentes que implican activos específicos y su primera aplicación fue el análisis de integración vertical como respuesta a las imperfecciones del mercado. Para Williamson²⁵ la gran empresa multidivisional integrada verticalmente es la fórmula organizativa más eficiente para la ECT, y su propósito es economizar costes de transacción.

El punto central de la Teoría de la Agencia se construye sobre el supuesto de que la información no es un bien libre, sino que tiene un coste (información imperfecta y asimétrica), y sobre la propensión al oportunismo de los agentes económicos. Para Fama y Jensen,²⁶ la separación entre propietarios y gestores plantea el problema de que los primeros pueden definir objetivos precisos a cumplir por los segundos, pero

²³ R. Cyert y J. March (1963) *A Behavioral Theory of the Firm*.

²⁴ Coase, R. (1937) *The Nature of the Firm*.

²⁵ Williamson, O. (1989) *Las instituciones económicas del capitalismo*.

²⁶ Fama, E. y Jensen, M.C. (1983) "Separation of ownership and control" en *Journal of Law and Economics*, 26, pp.301-325.

carecen de la información necesaria para poder relacionar con exactitud las decisiones del agente con los resultados obtenidos. Esta teoría considera a la empresa como una “ficción legal” que sirve de marco para establecer relaciones contractuales entre individuos²⁷, es decir, un nexo de contratos bilaterales entre el agente y cada uno de los propietarios de insumos, cuyo objetivo es la reducción de los costes de agencia inherentes a los mismos.

Para las teorías de la Economía evolutiva y de la Empresa, que se basan en los recursos y capacidades, lo que importa es la empresa y no sus transacciones. Por su parte, E. Penrose (1962), consideraba a la empresa como un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos, muy específicos e idiosincrásicos, que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado como su capacidad para evolucionar en el futuro.

La Economía evolutiva recoge y sintetiza las ideas de Penrose, Schumpeter y Chandler, junto a los supuestos de la Teoría conductista, algunos de los planteamientos de Williamson y la Filosofía del conocimiento de M. Polanyi²⁸. Éstos consideraban que las empresas son organizaciones que saben cómo hacer las cosas, tienen rutinas organizativas, similares a las habilidades y capacidades de los individuos, que desempeñan un papel análogo al de los genes en las personas. Estas rutinas, junto con los recursos (físicos y humanos) y la habilidad en el empleo de una o varias tecnologías forman la competencia de una empresa, la cual puede ser de cuatro tipos: asignada (qué producir y cómo); tecnológica (capital físico y humano); transaccional (producir o comprar) y administrativa.

Un elemento de análisis muy importante para la corriente poskeynesiana es el comportamiento de los gerentes, ya que el efecto del aprendizaje propicia inventos e innovaciones inducidas por la experiencia, lo que se ha dado en llamar “Learning by

²⁷ El término corresponde a Jensen y Meckling (1976)

²⁸ Polanyi, M. (1997) *Science, Economics and Philosophy: Selected Papers of Michael Polanyi*.

doing”. También hace una separación importante entre costos directos e indirectos, y los divide en costos de operación supervisión y administración, y gastos empresariales. A los primeros los asocia con la producción e incluye los sueldos de los gerentes, directores, equipo de soporte y mantenimiento, por lo que a todos ellos se les considera decrecientes en relación con la producción. Y los llamados gastos empresariales, que se asocian con las actividades que la empresa debe llevar a cabo para coordinar la producción y venta de lo que produce; investigación y desarrollo de nuevos productos junto con sus planes de inversión y diversificación.

La innovación se da cuando un empresario creativo, idea una nueva combinación de factores productivos con la que obtiene resultados positivos en cuanto al crecimiento económico. La innovación según lo definió Schumpeter (1978), se puede componer de 5 elementos:

- 1) Fabricación de un nuevo bien,
- 2) Implementación de una nueva forma de producción y/o reorganización de los equipos de trabajo existentes,
- 3) Introducción o descubrimiento de nuevos nichos de mercado,
- 4) Incorporación de nuevas fuentes de materias primas, y
- 5) Transformación de las condiciones de mercado.

El proceso de innovación, sólo puede observar sus resultados en el largo plazo y depende de la aptitud del elemento humano, ya que solo se podrá observar una vez que la suma de los comportamientos individuales de los empresarios hayan adoptado la innovación en el medio y la fomenten por lo que innovar no resulta de ningún mecanismo implícito en las relaciones de oferta y demanda, sino que es un proceso que depende del empresario, es decir, del capital humano.

Este enfoque nos provee de un circuito dinámico transformado por el proceso de innovación, el cual evoluciona a través de una “destrucción creadora” producto del medio y al mismo tiempo con consecuencias sobre el medio del que proviene; este

proceso a su vez, define el cambio organizacional administrado por los empresarios innovadores.

La destrucción creadora consiste en el reemplazo de las combinaciones productivas y organizacionales obsoletas, actualmente podemos observar un intenso proceso de destrucción creadora en el desarrollo de las tecnologías de la informática, la biotecnología y la microelectrónica; proceso del que no escapan las economías económicamente avanzadas ni las rezagadas.

La innovación se difunde y legitima los beneficios empresariales al obtenerse estos en un juego de “ganar ganar” ya que el empresario innovador toma la decisión de llevar a cabo una nueva combinación productiva, para lo que generalmente resulta indispensable contar con el apoyo del crédito bancario. Una vez iniciado el proceso innovador por el empresario líder, otros empresarios seguidores animaran la competencia entre empresas, desatándose así el proceso de destrucción creadora ya que las nuevas combinaciones productivas necesitan reemplazar a las obsoletas, con lo que se vuelven inevitables las quiebras de empresas y la recomposición del empleo. Si la economía realmente consolida su nueva posición competitiva, en el largo plazo los efectos sobre el empleo y el bienestar colectivo serán positivos en términos netos.

La calidad de empresario innovador se adquiere por llevar a cabo nuevas combinaciones productivas que dinamizan el excedente organizacional y dan lugar al beneficio del empresario, derivado del proceso de innovación, por lo que es indispensable distinguir a los empresarios innovadores de los rentistas.

El beneficio del empresario innovador no es una renta diferencial, ni un rendimiento de los bienes de capital, sino que corresponde a la aportación que este hace a la producción como excedente organizacional, en donde puede haber salarios de dirección, beneficios de monopolio u otras formas de utilidad.

Así Schumpeter (1978) sostiene que los medios físicos de producción son sustituibles, mas no el empresario innovador, que las teorías basadas en la idea de que solo el trabajo físico es productivo no explican el mecanismo dinámico por el cual la economía se vuelve productiva. El capitalismo basado en la innovación competitiva muestra 2 facetas complementarias, la primera, la propensión a innovar supeditada al recorrido de caminos desconocidos, del estado de la tecnología, y de los recursos destinados a investigación y desarrollo; y la segunda la propensión a aceptar la innovación, dependiente de la flexibilidad a aceptar los cambios. Con ello adquiere validez la idea del empresario tomador de riesgos, que se caracteriza por ejercer la iniciativa privada y no necesariamente por ser el propietario de los bienes o derechos.

De acuerdo con las tendencias más recientes de estudio empresarial, comandadas por Best²⁹, Birchall³⁰ y Ohmae³¹, las empresas pequeñas adquieren cada día mayor importancia económica, ya que se ha observado que pueden ser tecnológicamente avanzadas y competitivas en su producción. También son capaces de tener ingresos altos, y generar empleos en una organización flexible.

Existe iniciativa privada en cualquier sector de actividad y forma de producción, y los empresarios pueden pertenecer a cualquiera y administrar micro, pequeñas, medianas o grandes empresas, sin que pese sobre ellos ningún tipo de requisito, ya que la función de ser empresario innovador no se hereda y no todos los hombres de negocios son empresarios innovadores.

La empresa innovadora realiza combinaciones productivas y organizacionales diferentes, los empresarios innovadores son los encargados de dirigirlas, estos

²⁹ Best, P., (1998) *Implementing Value at Risk*.

³⁰ Birchall, D. y G. Tovstiga., (2005) *Capabilities for Strategic Advantage. Leading Through Technical Innovation*.

³¹ Ohmae, K., (1996) *El Despliegue de las Economías Regionales. Oportunidades y Desafío Empresarial*.

pueden corresponder a la empresa clásica en la que la figura del empresario coincide con la del capitalista o a la empresa moderna, en la que el empresario puede ser funcionario de ésta, así como tener relación con una o más empresas a la vez.

1.3.1. Distritos industriales

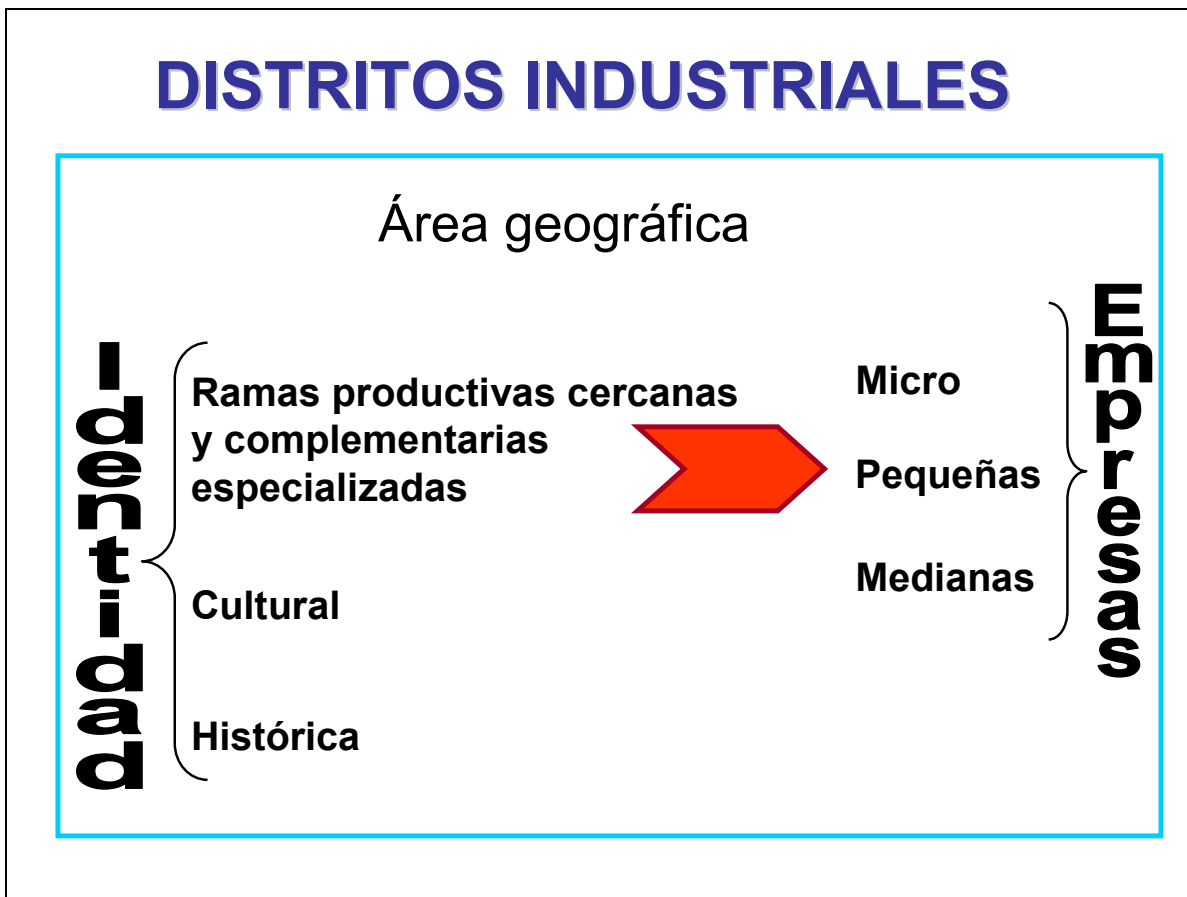
El término “Distrito industrial”, se refiere a la agrupación de diversas unidades económicas, en un territorio geográficamente localizado que se vinculan entre sí al pertenecer a la misma rama productiva o a ramas productivas cercanas; y cuya concentración les permite generar economías derivadas básicamente de la cooperación entre las micro, pequeñas y medianas empresas establecidas en su zona de influencia al convertirse algunas en proveedores de otras, y transformándose muchas veces en eslabones de una gran cadena productiva localizada a nivel regional. (ver Esquema 13)

Los distritos industriales se caracterizan por agrupar un gran número de empresas y unidades productivas, formando una red de Pymes especializadas dentro del que existe una gran segmentación de la producción por fases, en la que en cada nivel productivo operan muchas empresas especializadas, y en gran parte de los casos sólo en una fase; se ha observado que cada vez son más numerosas las empresas especializadas simultáneamente en más niveles. Las relaciones entre las Pymes que operan en una misma fase productiva son independientes y autónomas, por lo que existe competencia en cuanto a calidad y precio. La concentración geográfica, hace que se considere al distrito industrial como la concreción espacial más representativa del modelo de especialización flexible.

No todos los lugares o ámbitos locales con industria se identifican cómo distritos industriales, así, de acuerdo con Becattini y Rullani (1996)³², el distrito industrial

³² Becattini G. Y E. Rullani, (1996) “Sistemas Productivos Locales y Mercado Global” en *Información Comercial Española*, núm. 754, pp. 11-24. Citado por Climent (1997).

Esquema 13



Fuente: elaboración propia

organiza una pluralidad de Pymes de determinados sectores, mientras que en una ciudad industrial se diversifica más la actividad que corresponde a empresas de mayores dimensiones que utilizan el mismo circuito de servicios urbanos.

Los tres rasgos que caracterizan a los distritos industriales son:

- 1) Presencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas (Pymes) en un territorio;
- 2) Que las Pymes pertenezcan mayoritariamente a la misma rama industrial, es decir, que se especialicen en actividades productivas conectadas entre sí aunque sus procesos y productos sean de distinta naturaleza; y,

- 3) Cooperación e intenso intercambio de bienes y servicios entre las Pymes especializadas en fases concretas de la producción, como base para alcanzar la máxima competitividad. (Climent, 1997: 96-97)

El concepto de distritos industriales, se basa en la obra de Marshall (1891 y 1892)³³, mismo que retoma y actualiza Giacomo Becattini (1992). Este modelo de desarrollo local, comenzó a estudiarse y a difundirse a partir de la segunda mitad del siglo pasado, dada su primera caracterización en Italia. Así Becattini define al distrito industrial como una entidad socio-territorial, caracterizada por la presencia activa de la población y de las empresas localizadas en un área natural e históricamente delimitada, en donde las personas comparten un sistema de valores y puntos de vista que crea un sentido de pertenencia al distrito.

Los agentes que participan en el distrito industrial como empresas, sindicatos, administraciones, y bancos, entre otros; se identifican con la comunidad de manera precisa, por lo que hay una marcada propensión a la cooperación basada en la confianza que les inspira el sentido de pertenencia social a un mismo grupo.

Una de las ventajas que presentan los distritos industriales, es el fomento a los procesos sociales de aprendizaje, dado que:

- 1) Existe presencia de todos los agentes de la cadena productiva (proveedores, productores y clientes) que promueven la socialización y fomentan canales de comunicación que a través de la información principalmente cualitativa que comparten generan círculos virtuosos de innovación.
- 2) La interacción entre empresas, promueve la identificación de las mejores prácticas y el seguimiento de las empresas líderes, incluso el proceso de aprendizaje se da a través de la rotación de personal entre empresas.

³³ Marshall, A. (1891) *Some Aspects of Competition*. Y, *Elements of the Economic of Industry* (1982).

- 3) La existencia de instituciones académicas y especializadas que promueven la construcción de ventajas competitivas al interior del distrito, a través de asesoría tecnológica, formación de capital, capacitación de recursos humanos, etcétera.

A nivel de acciones del Estado, se observa que el territorio dónde se localiza el distrito industrial es objeto de políticas para conservar y construir entornos que permitan utilizar racionalmente los recursos existentes en cada ámbito³⁴ y generar los procesos regionales que impulsen el desarrollo.

Paralelamente al concepto de distrito industrial, encontramos el de Sistema Productivo Local (SPL), acuñado por Gioacchino Garofoli³⁵ para describir entornos productivos localizados de una manera más precisa, pero sobre todo basados en la ubicación de las Pymes. Los SPL adquieren una dinámica de capacidades de aprendizaje que les permiten evolucionar, al utilizar racionalmente los recursos patrimoniales de cada región, y que son capaces de crear un entorno que propicia el desarrollo. “El entorno se convierte así en un importante recurso y en elemento activo que contribuye a la generación de ventajas, no sólo comparativas sino también competitivas. (Caravaca, 2003: 104)

En los SPL las Pymes constituyen el agente clave de la innovación y la especialización regional. Son una construcción social, reflejo de acciones y comportamientos múltiples, acumulados en el tiempo, con capacidad de influir también de forma significativa en la estructura y funcionamiento de las propias empresas. (Méndez, 2006: 225). Su papel varía desde llevar a cabo la innovación, extender su impacto a otras empresas (derramas), y coordinar sus relaciones con las empresas matrices.

³⁴ Físico-ambiental, humano, económico, social y cultural.

³⁵ Garofoli, G. (1992) “Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène” en Benko, G. y A. Lipitietz. *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmas de la géographie économique*. PUF. Paris. pp. 57-80.

Las relaciones entre las grandes empresas y las Pymes facilitan las derramas y las externalidades que pueden ser aprovechadas por éstas últimas en la medida de su capacidad de absorción por:

- 1) Sus estrategias de abastecimiento a las grandes empresas;
- 2) La capacidad de absorción de las Pymes; y
- 3) Las condiciones institucionales y productivas de la región.

La aglomeración espacial es la característica principal de los SPL, ya que supone disminución de los costes de transacción entre empresas; mejora los procesos de aprendizaje y difusión de información, incluso a través de circuitos informales; las relaciones de solidaridad y especialización entre empresas favorecen la reducción de costes y riesgos asociados a la innovación; y, la presencia de un mercado laboral especializado favorece su trayectoria tecnológica dado el gran número de trabajadores especializados en el sector.

Otro aspecto destacable de esa interacción es el papel de los agentes locales con las instituciones, entre la innovación y la sociedad del conocimiento, y en la gestión del desarrollo industrial. Por eso, son importantes las políticas que desde diversos niveles de la administración pública se dan para:

- 1) Fomentar procesos de innovación empresarial a través principalmente de recursos financieros, infraestructura, acceso al capital riesgo, asociaciones, etc.;
- 2) Ofrecer servicios a las empresas, como centros de certificación y centros tecnológicos sectoriales;
- 3) Fomentar una formación profesional específica con políticas activas de emprendedores y ocupación (fomento al empleo juvenil, inmigración, políticas educativas y de capacitación, y participación de la mujer en el mercado laboral, entre otras);
- 4) Inversión en infraestructura, especialmente en materia de sustentabilidad ambiental, desde el punto de vista industrial y de calidad de vida, en general.

Así, los SPL's, se tipifican distinguiendo entre Áreas de Especialización Productiva, Sistemas Productivos Locales y Áreas Sistema, de la siguiente manera:

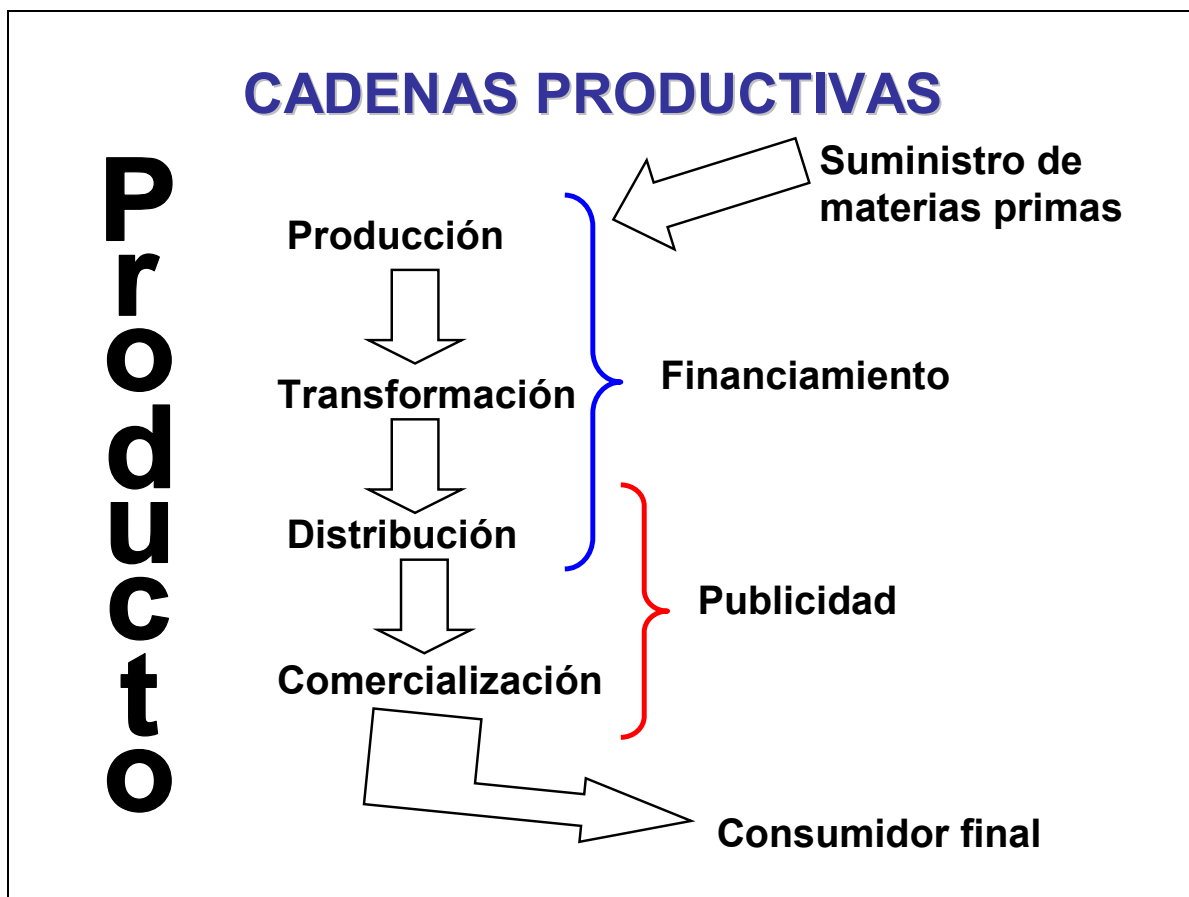
- 1) Área de especialización productiva, en ésta predominan las Pymes de un solo sector que participan en un mismo mercado con productos casi idénticos, y sin más relaciones entre sí que las que les da la competencia.
- 2) Sistemas Productivos Locales, incorporan interrelaciones horizontales vía subcontratación, competencia y colaboración en redes, además de que cuentan con la colaboración de agentes e instituciones locales en la promoción y desarrollo del entorno empresarial y territorial.
- 3) Áreas sistema, caracterizadas por la alta especialización de las Pymes, una fuerte división del trabajo y flujos intra e intersectoriales entre ellas, que implican relaciones más complejas de tipo horizontal y vertical; son las que caracterizan más cercanamente el concepto de distrito industrial.

Distinguimos también en la bibliografía el modelo de cluster, que corresponde a la idea de agrupación formando estructuras o grupos de empresas, no tanto por la forma espacial, sino alrededor de fuentes de ventajas competitivas (Porter, 1990). El cluster, se conforma en racimos de actividades productivas y comerciales que tienden a formarse y aglutinarse en torno a una comunidad; sus actividades se vinculan a industrias, instituciones públicas y privadas, educativas y asociaciones no gubernamentales; generan encadenamientos productivos en torno a su industria, permitiendo a la región mejorar su nivel de competitividad dentro de la economía.

1.3.2. Cadenas productivas

Una cadena productiva es un sistema constituido por actores interrelacionados y por una sucesión de operaciones de producción, transformación y comercialización de un producto o grupo de productos en un entorno determinado (ver Esquema 14).

Esquema 14



Fuente: elaboración propia

Se puede analizar una cadena productiva si se realiza un análisis de los artículos consumidos o realizados en la producción de un bien o servicio. Cuando consideramos las cadenas productivas en una economía de red, partimos siempre del consumo final y productivo, para luego poder comprender las conexiones y flujos de materiales, informaciones y valores que se dan en las diversas etapas productivas y su proceso de realimentación. La reorganización solidaria de las cadenas productivas busca sustentar el consumo en las propias redes y, respecto de la lógica de la abundancia, amplía los beneficios sociales de los emprendimientos en función de la distribución de la riqueza lograda.

El concepto de cadenas productivas se refiere a todas las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. Algunas concepciones también integran aquí la financiación, desarrollo y publicidad del producto, considerando que tales costos componen el costo final y que por tanto le incorporan valor que luego será recuperado gracias a la venta del producto.

El enfoque de cadenas productivas es relativamente nuevo en Latinoamérica, aunque se usa desde hace décadas para orientar el trabajo en otros países, principalmente europeos, desde la década de los años 70, lo que ha permitido mejorar la competitividad de varios productos de primer orden (leche, carne, vino, etc.) promoviendo la definición de políticas sectoriales consensuadas entre los diferentes actores de la cadena.

Las cadenas no son estructuras que se construyan desde el Estado; existen desde hace mucho tiempo, y son una herramienta de análisis que permite identificar los principales puntos críticos que frenan la competitividad de un producto, para luego definir e impulsar estrategias concertadas entre los principales actores involucrados.

Este enfoque es pertinente en el contexto actual de evolución de la economía mundial, competitividad, globalización, innovación tecnológica y complejos sistemas productivos, ya que nos permite dar una mirada sistemática a las actividades productivas.

1.4. Empresas familiares

Se puede afirmar que los negocios de carácter familiar constituyen la espina dorsal del desarrollo económico del país con grandes implicaciones de sus actividades empresariales en el desarrollo integral de la sociedad, ya que activan la economía

nacional, son generadoras de riqueza en un gran número de sectores y generan fuentes de empleo.

El estudio de la empresa familiar es relativamente nuevo, Handler (1995) comenta que los trabajos pioneros sobre el tema se remontan a la década de los años 50, destacando el de Christensen (1953),³⁶ quién innovando en su forma de estudio, introduce el análisis de casos. En los años de 1960 se publican en Inglaterra los primeros artículos sobre empresas familiares, y es hasta la siguiente década cuando se comenzaron a realizar los primeros estudios y modelos sobre su estructura y comportamiento organizacional, sobresaliendo los estudios de Donelly (1964)³⁷ y Levinson (1971)³⁸. Sin embargo, es hasta la década de 1980 cuando se inicia un estudio más formal y especializado que se ha ido fortaleciendo con la creación de diversos centros e institutos enfocados a estudiar a las empresas familiares.³⁹

Un tipo particular de entidad económica son las empresas familiares, se considera que en todo el mundo la mayor parte de las empresas son familiares con características un tanto diferentes a las de las empresas no familiares en cuanto a la propiedad y gestión de sus actividades, ya que se considera que un directivo de una empresa familiar, frecuentemente es miembro del consejo de administración y que además tiene relaciones familiares con gran parte de los propietarios de la empresa, situación que mantiene como ventaja un mayor compromiso de los integrantes de la familia para con la empresa familiar, pero que a su vez provoca un mayor número de inconvenientes dada una compleja interrelación de sus integrantes en tres sistemas de organización que son la propiedad y gestión en la empresa, los lazos familiares y la transmisión de la dirección; los cuales no entran en conflicto en una empresa no familiar; los principales que se detectan, son: la decisión sobre la continuidad y

³⁶ Christensen, R. (1953) *Management Succession in a Small and Growing Enterprises*.

³⁷ Donelly, J. (1964) *Fundamentos de dirección: funciones, comportamiento, modelos*.

³⁸ Levinson, H. (1971) *Organizational Diagnosis*.

³⁹ En México se pueden mencionar el Centro de Desarrollo de la Empresa Familiar del ITAM (CEDEF); el Centro de Empresas Familiares del ITESM Campus Guadalajara, Jalisco (CEFAN); el ISIS de Empresas Familiares en Guadalajara, Jalisco y el Centro de Empresas Familiares de la UDEM, en Monterrey.

sucesión de sus directivos, su estructura organizativa, el bajo nivel de profesionalización entre los miembros de la familia que ocasiona conflictos entre estos y los no miembros de la familia con mayor capacitación; y la pérdida de competitividad.

Así, la empresa familiar es una organización cuya peculiaridad se da en el sentido de que en ella conviven dos realidades distintas, la familia y la empresa, cada una con fines propios y diferenciados, y de cuya interacción se genera una serie de situaciones particulares, donde se conjugan los aspectos emocionales que rigen la vida familiar con la naturaleza objetiva de la gestión empresarial.

La familia como organización social es un conjunto de personas que comparten lazos de parentesco, ya sea por afinidad o por consanguinidad. Cuando este se da por afinidad, es el resultado del establecimiento de lazos solidarios y afectivos que se concretan con el matrimonio. Por su parte, el segundo que es por consanguinidad se da de manera biológica entre padres e hijos, hermanos y parientes directos. Básicamente su finalidad es educar a sus miembros conforme el patrón cultural de la sociedad.

Los lazos familiares forman parte de una construcción cultural, basada en un proceso de interacción entre personas pertenecientes a la misma familia, que tienen en común educación, costumbres y relaciones afectivas entre sí, las cuales se traducen en las acciones de tolerancia, apoyo y protección que tradicionalmente se observan en una familia.

Por su parte, la empresa es una organización formal que se constituye con un propósito definido, principalmente el de obtener utilidades mediante la producción y venta de bienes o la prestación de servicios socialmente necesarios; todo ello mediante la interacción de factores como recursos materiales, humanos, técnicos y financieros, organizados para realizar sus actividades y alcanzar sus objetivos.

Busca ser competitiva y lograr la mayor rentabilidad a través del uso óptimo de los recursos con los que proporciona al mercado los bienes y servicios que produce.

A nivel mundial se considera que entre 65 y 80% de las empresas son de propiedad familiar y están dirigidas por ellas (Gersick, 1997: 26). En México, no existe una estadística sobre el número de empresas de carácter familiar; los pocos investigadores del tema, entre los que se destacan Belausteguigoitia, Grabinsky⁴⁰ y Ginebra⁴¹ estiman que más de 90% de las empresas mexicanas son de carácter familiar.

Según Belausteguigoitia:

(...) en América Latina se podrían esperar índices de entre el 90 y 95% de empresas familiares, datos que no parten de estudios formales, sino de la apreciación de algunos especialistas, (...) para no entrar en detalles y manejar una proporción comprensible, comenta, se podría estimar que nueve de cada 10 empresas en América Latina son familiares. Belausteguigoitia (2004: 13)

Además se estima que en México la mayoría de las empresas familiares se desarrollan a nivel de microempresas e incluso en la informalidad, llevando a cabo su actividad en el ámbito de la subsistencia.⁴²

Las características de una Empresa familiar las podemos clasificar de la siguiente manera:

1. Por su propiedad: La mayor parte de la empresa es de una familia, que mantiene el poder y el control de su actividad empresarial.
2. Poder de gestión: La dirección de la empresa se encuentra en manos de los miembros de la familia, o en su defecto éstos ocupan cargos en los que detentan el poder de decisión dentro del consejo de administración.

⁴⁰ Gravinsky, S. (1987) *El perfil del pequeño empresario*; (1988) *El emprendedor creador y promotor de empresas*; (1989) *La chispa emprendedora: Perfiles de promotores de empresas*; (1991) *Ideas para pequeñas empresas -- y sus dueños*; y, (1991) *La empresa familiar: Guía para crecer y sobrevivir*.

⁴¹ Ginebra, J. (1987) *La maduración de los mercados y la estrategia comercial en los negocios*.

⁴² Esta información se obtiene de la experiencia adquirida en la realización del presente estudio.

3. Transmisión generacional: La herencia juega un papel muy importante en este proceso, el cual se identifica cuando en la empresa participan en los puestos directivos los miembros de una segunda generación familiar.

Como consecuencia de la organización familiar en las empresas, encontramos frecuentemente algunos problemas derivados de la dificultad de separar lo empresarial de lo familiar, como la diferencia en los criterios utilizados en el manejo del negocio, la difícil comunicación incluso formal, fenómeno que se da frecuentemente dentro de una familia entre padres e hijos, la desconfianza entre algunos de sus miembros, problemas derivados del proceso de sucesión, la resistencia por parte del fundador de la empresa (jefe de familia) a dejar su puesto en el momento oportuno para así garantizar que su sucesor sea competente, y el conflicto familiar que se da al incorporar directivos no familiares, entre otros.

1.5. Pequeñas y medianas empresas “Pymes”

Encontramos dos formas de surgimiento de las Pymes, por un lado aquellas que desde su inicio se constituyen como empresas en las que se puede distinguir su organización y estructura; donde se separa la gestión empresarial en manos del propietario, del trabajo remunerado de organización y maximización de la empresa, que realizan los gerentes y directivos, estas en su mayoría son más intensivas en capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía.

Por otro lado están aquellas organizaciones que tienen un origen familiar, las cuales se caracterizan por tener una gestión preocupada principalmente por su supervivencia, que no presta mucha atención a aspectos tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite su crecimiento, y que muchas veces opera en la informalidad, es decir, sin una forma jurídica definida.

Así, distinguimos entre Pymes formales y familiares. Las primeras se manejan dentro del mercado formal, generalmente poseen un alto nivel de capitalización y consideran un factor importante el uso de tecnología, al mismo tiempo las encontramos asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas⁴³. Las segundas, generalmente son pequeñas unidades productivas que se caracterizan por tener una baja inversión en capital, su producción es de tipo artesanal y por combinar mano de obra asalariada y familiar.

Existen dos criterios de clasificación para las Pymes:

1. Cuantitativo, que tiene que ver con el número de empleados que tiene y su facturación anual, el cual varía de acuerdo con el país de que se trate; y,
2. La que señala que la empresa es Pyme si cumple con dos o más de las siguientes características:
 - Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
 - Capital aportado por los propietarios.
 - Operaciones concentradas en un área local.
 - Tamaño relativamente pequeño dentro del sector económico en el que se desarrolla.

En este trabajo, consideramos el primer criterio señalado para abordar la descripción y clasificación de las Pymes, el cuantitativo; este criterio concuerda con lo establecido en la mayoría de los países que cuentan con apoyos hacia este sector, y en México, tradicionalmente ha sido utilizado para clasificarlas, aunque eventualmente se ha combinado con otros indicadores, como lo podemos apreciar en el Anexo A de este trabajo.

La importancia económica de las éstas radica en que:

⁴³ Como parte de sus encadenamientos productivos.

1. Influyen en el mercado de trabajo, dada la descentralización de la mano de obra que ejercen, cumpliendo el papel de nivelador del mercado laboral.
2. Tienen efectos económicos importantes ya que permiten la redistribución del ingreso y de la capacidad productiva desde las grandes empresas hacia las pequeñas y medianas.
3. Convierten las relaciones laborales en relaciones más personales al estrechar los vínculos entre el empleador y el empleado dado que la mayoría de las veces en sus orígenes éstas son unidades familiares.
4. Tienen una mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura, por lo que poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultan en una fuente generadora de empleo, sobre todo para profesionales y personal calificado.
5. Forman economías de escala mediante la cooperación ínter empresarial, sin tener que concentrar la inversión en una sola empresa.

La idea de que las Pymes utilizan más mano de obra y menos capital que las grandes empresas, se asocia a la realidad de que la oferta de mano de obra es creciente, mientras que la falta de capital para inversión es crónica.

La participación de las Pymes en el mercado laboral presenta un lado negativo, dada su necesidad de supervivencia, muchas empresas tienden a informalizar la contratación de personal al contratarlos bajo el régimen de honorarios, con menores prestaciones y falta de estabilidad laboral, esto conduce a la evasión impositiva, y crónicamente a la falta de observación estricta de las leyes laborales; con lo que se alteran las reglas del juego del mercado laboral institucionalizado y se deteriora la calidad de los empleos generados por las Pymes.

Esto se debe principalmente, a las posibilidades de mejoramiento que ofrecen a los trabajadores con mayor calificación, los cuales tienden a abandonar su trabajo en una gran empresa con cierta estabilidad pero sin posibilidades de progreso, para

ingresar a una empresa de menor tamaño pero con posibilidades de desarrollo personal; este tipo de decisiones afecta en mayor medida a los jóvenes profesionales para quienes la antigüedad no tiene mucha importancia. Ello también es consecuencia de que en la etapa actual del desarrollo económico, las grandes empresas han expulsado mano de obra calificada que ha sido sustituida por la tecnología, esta mano de obra calificada ha sido absorbida por las Pymes las cuales se han beneficiado, dado que les ha permitido responder adecuadamente a las exigencias del mercado en el que se encuentran inmersas.

Así, la movilidad laboral nos presenta su aspecto positivo en el contexto de un mercado de trabajo que logra una mejor reasignación de recursos humanos; ello aunado a la multiplicidad de funciones que tiene el trabajador de una empresa Pyme dada la organización del trabajo que deriva en beneficios tales como ingresos más elevados y capacitación diversificada, con lo que mejora su posición en el mercado de trabajo.

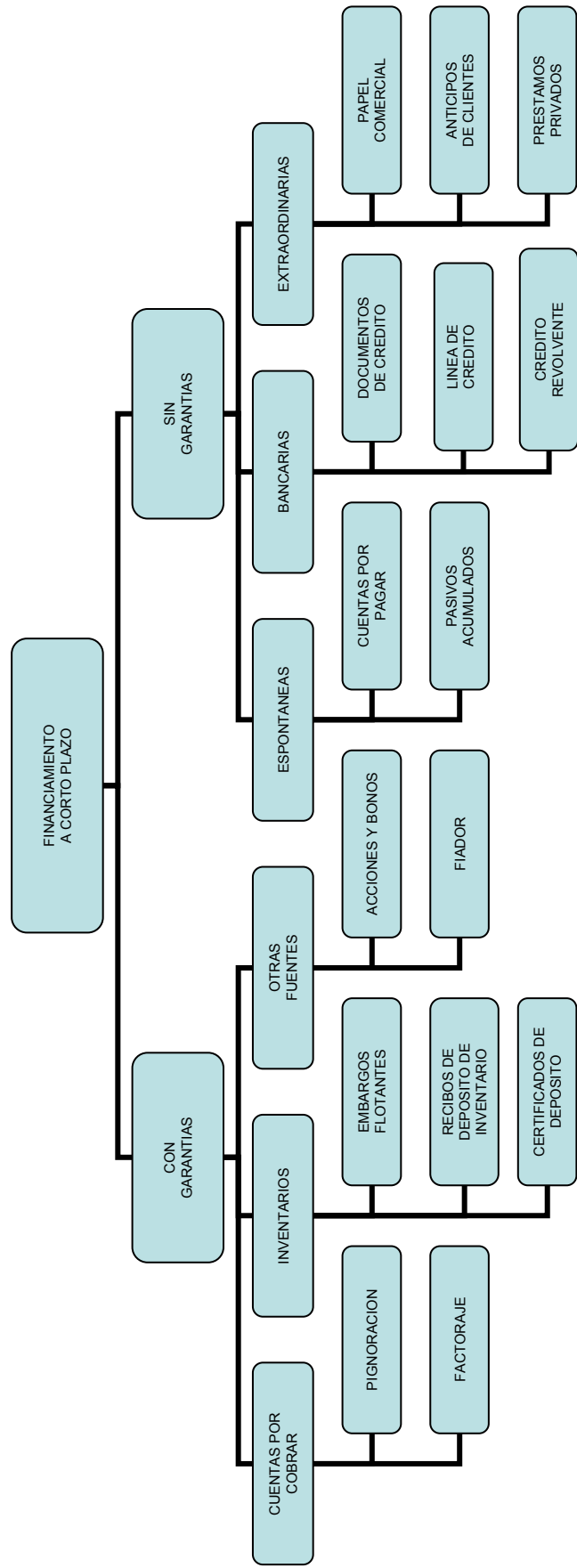
1.6. Financiamiento

Se refiere al conjunto de recursos económico-financieros que una empresa requiere como complemento de los propios para llevar a cabo su actividad, y que se caracterizan por ser tomados en préstamo, generalmente, estos son contratados dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos u otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero en el corto o largo plazo.

El financiamiento a corto plazo, se refiere a obligaciones de las que se espera su vencimiento en un plazo de hasta un año y que generalmente se contratan para cubrir el capital de trabajo de la empresa, ya que normalmente cuentan con recursos financieros limitados para la realización de sus operaciones cotidianas.

Esquema 15

TIPOS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



FUENTE: Elaboración propia, con base en Gitman, L. (1986) *Fundamentos de Administración Financiera*. pp. 326 -368.

Como se puede observar en el Esquema 15, Gitman (1986) señala que existen 2 tipos de financiamiento a corto plazo, con y sin garantía. En el financiamiento a corto plazo asegurado o con garantía, generalmente se otorga al prestamista alguna garantía específica que este exige como colateral al préstamo, el cual puede ser cualquier activo sobre el cual el prestamista tiene un derecho legal que podrá ejercer si el deudor no cumple con las estipulaciones del crédito; ésta garantía se legaliza a través de la firma de un convenio de garantía, lo que les asegura recuperar al menos una parte del préstamo en caso de incumplimiento.

El préstamo a corto plazo con garantías puede estar respaldado en las cuentas por cobrar, en los inventarios o en otras fuentes. Las instituciones que otorgan préstamos a corto plazo con garantía son la banca comercial y las compañías financieras comerciales, principalmente.

Las cuentas por cobrar, al resultar de las operaciones normales de una empresa, se incrementan a medida que aumentan sus ventas, es por ello que estas se constituyen en una fuente de financiamiento natural para la empresa, así, tenemos 2 tipos de garantía basada en las cuentas por cobrar:

- **Pignoración:** es la cesión de derechos correspondientes a las cuentas por cobrar para garantizar un crédito, este proceso se caracteriza por entregar para este efecto, ya sea la totalidad, o solo algunas cuentas seleccionadas por el prestamista dada su liquidez. Se documenta en un pagaré que establece sus condiciones y señala un embargo preventivo sobre las cuentas pignoradas, por lo que el prestamista no solo tiene derechos sobre las cuentas señaladas, sino que también cuenta con un recurso legal hacia el prestatario.
- **Factoraje:** es la venta de las cuentas por cobrar de una empresa, a través de una cesión de derechos a una Sociedad de Factoring (de nominada también Factor o Empresa de factoraje), la cual al asumir el riesgo del crédito y

anticipar el pago de las cuentas por cobrar, descuenta del importe de éstas una tasa de interés determinada.

El préstamo a corto plazo garantizado por inventarios, es posible dadas sus características contables, dado que los inventarios son un activo circulante que posee un valor de mercado mayor al que se muestra en libros, y es este último el que se utiliza para establecer su valor como garantía, si es necesario realizarlos para recuperar el monto del crédito garantizado se venderán a valor de mercado, lo que le reportará una utilidad al acreedor. Es importante señalar que generalmente solo se aceptan como garantía los inventarios de materias primas y los de productos terminados. Existen las siguientes modalidades de otorgamiento de garantías basadas en inventarios:

- **Embargos flotantes:** cuando la empresa cuenta con un nivel sólido de inventarios compuesto por diversas mercancías entre las que no haya ningún artículo con valor excesivamente alto, este servirá de garantía por aproximadamente 50% de su valor, y generalmente será solo una garantía adicional.
- **Préstamos con recibo de depósito:** generalmente son concedidos por las subsidiarias de los fabricantes que financian a sus clientes, el inventario suele componerse de mercancía costosa, la cual permanece en manos de los prestatarios, el cual recibe del prestamista de 80 a 100% de su costo, para registrar entonces un embargo sobre el artículo, el deudor puede vender el bien, pero entonces pagará al prestamista la cantidad prestada sobre cada artículo y su interés correspondiente, con lo que se levantará el embargo sobre los artículos.
- **Préstamos con certificado de depósito:** proporciona al prestamista el grado máximo de garantía, ya que este asume el control del artículo pignorado al depositarse este en un almacén para su custodia.

Otro tipo de préstamos a corto plazo se garantizan con instrumentos financieros como las acciones y bonos, seguros, activos no corporativos y préstamos del gobierno con garantía, e incluso con un fiador, siendo el primero y el último los más comunes.

- **Garantía con acciones y bonos:** cuando estos títulos se emiten al portador se pueden ceder en garantía para un préstamo, además de que el prestamista los aceptará fácilmente como garantía al ser de fácil comercialización y con un precio estable en el mercado secundario. En caso de que los títulos otorgados en garantía sean nominativos, el prestamista recibirá un poder legal que le permita liquidar la garantía si el deudor no cumple con las condiciones del crédito.
- **Préstamos con fiador:** no pignoran una garantía física para el préstamo, sino que se utiliza como garantía la capacidad financiera de un tercero; si el deudor no cumple con el pago, el fiador será el responsable por el préstamo.

El préstamo a corto plazo sin garantías es aquel en el que los fondos obtenidos por la empresa, no comprometen sus activos fijos al otorgarlos en garantía, además de que es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. Este tipo de préstamos se refieren principalmente a las fuentes espontáneas de fondos que surgen de la realización cotidiana de las actividades de la empresa como son las cuentas por pagar y los inventarios:

- **Cuentas por pagar:** representan el crédito de los proveedores a la empresa que se origina principalmente por la compra de materia prima. Es la fuente de financiamiento más común y menos costosa.
- **Pasivos acumulados o acumulaciones:** son obligaciones que se crean por servicios recibidos y que no se pagan al momento, sus rubros más importantes son sueldos y salarios, e impuestos.

Las fuentes bancarias como los documentos de crédito, las líneas de crédito y el crédito revolvente, corresponden a los préstamos a corto plazo autoliquidables, en

los que el banco financia temporalmente las necesidades de fondos de la empresa correspondientes a cuentas por cobrar o inventarios, en el entendido de que en la medida que tales cuentas se conviertan en efectivo se liquidarán inmediatamente.

- **Documentos de crédito:** se trata de un convenio individual que el banco otorga a solicitud de una empresa con buenos antecedentes crediticios cuando esta necesita fondos adicionales temporales.
- **Línea de crédito;** es un contrato celebrado entre un banco comercial y una empresa que establece que ésta última tendrá a su disposición préstamos hasta cierto monto fijado de antemano y durante un período definido, siempre y cuando el banco cuente con recursos disponibles.
- **Convenio de crédito revolvente:** es similar a una línea de crédito, sólo que en este caso el banco tiene la obligación legal de cumplir con el crédito contratado con la empresa, y dado que el banco garantiza la disponibilidad de fondo, este cobrará una comisión por dicho compromiso.

Las denominadas fuentes extraordinarias para los préstamos a corto plazo sin garantía no están a disposición de todas las empresas, el acceso a éstas depende del tipo, la magnitud y el entorno de las operaciones de la empresa; las principales son, emisión y venta de papel comercial, anticipos de clientes y préstamos privados.

- **Papel comercial:** son pagarés sin garantía a corto plazo emitidos por empresas que cuentan con un sólido prestigio crediticio; estos documentos al ser valores negociables, son adquiridos por otras empresas, instituciones o inversionistas para contar con reservas de liquidez, ya que se pueden operar en un mercado secundario de valores.
- **Anticipo de clientes:** se da cuando los clientes pagan antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que ha solicitado, esto para financiar parte de su costo de producción, en la mayoría de los casos se da cuando el proveedor exige un anticipo al cliente.

- **Préstamos privados:** éstos pueden obtenerse sin garantía y a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que éstos generalmente están dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla de una crisis.

El financiamiento a largo plazo se caracteriza por tener un periodo de vencimiento mayor a un año, y por que el objetivo de su adquisición es generalmente la adquisición de activos fijos, más que la financiación del capital de trabajo como en el caso del adquirido de corto plazo. Como modalidades de financiamiento a largo plazo encontramos:

- **Hipoteca:** es un traslado condicionado de la propiedad de un bien inmueble, otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Generalmente el objetivo de una hipoteca por parte del deudor es obtener algún activo fijo, mientras que para el acreedor es el de tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.
- **Acciones:** al representar la participación patrimonial o de capital de un accionista en una empresa, se espera que no se retire el capital aportado en el corto plazo, ya que este obtendrá una retribución en forma de dividendos o derechos preferenciales. La emisión de acciones por parte de las empresas se limita generalmente debido a que el empleo de este medio de financiamiento diluye el control de los accionistas originales, y por que su costo de emisión es alto. Las acciones se clasifican en preferentes, que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuestos y a sus activos en caso de liquidación, hasta cierta cantidad; y por otro lado las acciones comunes que representan una participación residual que da al accionista derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse pagado a los accionistas preferentes. Ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se

puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y tienen fecha de vencimiento.

- **Bonos:** este instrumento corresponde a una promesa incondicional, certificada, en la que el prestatario promete pagar una suma específica en una fecha futura determinada, así como los intereses señalados en el mismo. Cuando una sociedad anónima necesita fondos adicionales a largo plazo debe decidir entre la emisión de acciones o de obtenerlos en préstamo expidiendo evidencia este en forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los accionistas prefieren no compartir la propiedad y las utilidades de la empresa. Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso".
- **Arrendamiento Financiero:** corresponde a un préstamo a largo plazo con pagos periódicos obligatorios entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de dichos bienes mediante el pago de una renta durante un período determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado, en el que el arrendatario pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservaría si lo hubiera comprado). Su principal ventaja, es que los pagos del arrendamiento son deducibles de impuestos como gastos de operación, por lo que la empresa tiene mayores deducciones fiscales cuando lo toma, evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no le pertenece.

1.7. Sistema financiero

Un sistema financiero se refiere al conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, por medio de las que se captan, negocian, administran, regulan y dirigen los recursos financieros entre los diversos agentes económicos, dentro del marco de la legislación correspondiente.

En todo sistema económico, los agentes que participan en él como las empresas, las personas y los gobiernos, frecuentemente necesitan obtener recursos en forma de capital; para facilitarles ese objetivo, el sistema financiero se organiza para convertirse en un nexo entre aquellos que solicitan fondos en préstamo y los que tienen un exceso de liquidez, del que buscan obtener un beneficio al prestar su capital excedente.

De acuerdo con la información emitida por Banco de México:

El sistema financiero procura la asignación eficiente de recursos entre ahorradores y demandantes de crédito. Un sistema financiero sano requiere, entre otros, de intermediarios eficaces y solventes, de mercados eficientes y completos, y de un marco legal que establezca claramente los derechos y obligaciones de las partes involucradas. (www.banxico.org.mx)

Así, un sistema financiero incluye a las instituciones que tienen como objetivo captar, administrar y canalizar los recursos económicos tanto de la inversión como del ahorro nacional y extranjero en el país en el que se encuentren. También es su función la asignación eficiente de los recursos financieros escasos susceptibles de usos alternativos en la economía, a través del proceso de intercambio y formación de precios en el sistema financiero, analizar los mercados y activos financieros, definir papel de las instituciones que participan y la influencia de la política monetaria y fiscal del gobierno; está compuesto por el mercado de capitales, el mercado de dinero y el mercado de divisas.

Este conjunto de instituciones, es uno de los mecanismos más importantes con que cuenta el sector público para impulsar y orientar el desarrollo económico y social de un país, ya que es capaz de financiar proyectos de inversión estratégicos, canalizar recursos hacia regiones y actividades prioritarias, y apoyar obras públicas y de infraestructura de alto contenido social.

En este caso, se dará mayor atención a la definición y descripción del Sistema Financiero Mexicano, por ser parte de nuestro objeto, sin restar importancia a la conformación del Sistema Financiero Internacional.

1.7.1. Sistema financiero internacional

La organización actual del sistema financiero internacional sienta sus bases en la Conferencia Monetaria y Financiera de la Organización de las Naciones Unidas que se realizara en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos en 1944 tras la terminación de la 2ª Guerra Mundial, en la que se reunieron delegados de 44 países que llegaron a un acuerdo sobre el marco institucional que la cooperación económica internacional debía seguir en adelante. Aunque los Acuerdos de Bretton Woods solo fueron la culminación de una serie de acuerdos y reuniones previas como la Conferencia Económica Mundial de 1931, liderada por el gobierno británico y guiada intelectualmente por J. M. Keynes, quién estudiando el origen y las consecuencias de la Gran Depresión de 1929 declaraba que (...) ante la ausencia de instrumentos multilaterales e instituciones internacionales el sistema económico se enfrentaba al peligro de degenerar en aislacionismos y nacionalismos. (Enríquez, 2007: 5)

El sistema Financiero Internacional está compuesto por una serie de organismos e instituciones mundiales y regionales, de las que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial son, por la cantidad de recursos que manejan y por su presencia internacional las más importantes.

A nivel práctico, podemos reducir el análisis del sistema financiero internacional, mirándolo a través de las principales instituciones que participan él, las cuales podemos agrupar en mundiales, regionales y nacionales, citando a continuación sólo los más importantes:

- Organismos mundiales:
 - i) Banco Mundial (The World Bank Group).
 - ii) Fondo Monetario Internacional (FMI).
 - iii) Banco de Pagos Internacionales.
 - iv) Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BIRF).

- Organismos regionales
 - i) Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
 - ii) Banco de Desarrollo de América del Norte.
 - iii) Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE).
 - iv) Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
 - v) Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL-ONU).
- Organismos europeos:
 - i) Banco Europeo de Inversión (European Investment Bank).
 - ii) European Association of Securities Dealers Automated Quotation (EASDAQ).
- Organismos de Estados Unidos:
 - i) El Consejo de la Reserva Federal (Federal Reserve Board).
 - ii) La Bolsa de valores de Nueva York, New York Stock Exchange (NYSE).
 - iii) American Stock Exchange (AMEX).
 - iv) NASDAQ.
 - v) The Chicago Board of Trade.
 - vi) Chicago Mercantile Exchange.

Tras el fracaso de la Conferencia Económica Mundial en 1931, se reafirmó la convicción de algunos líderes mundiales de diseñar los mecanismos necesarios para que no se volvieran a dar condiciones económicas semejantes a las que en los años de 1930 produjeron enormes niveles de desempleo y miseria, y que, peor aún condujeron a la construcción del nazismo con el terrible desenlace internacional que encontramos en la Segunda Guerra Mundial, que pretendía en 1940 imponer un nuevo orden económico mundial, unificándolo a partir del liderazgo alemán. Así, Keynes debía instrumentar conceptualmente la desacreditación del contenido

económico del orden económico nazi, cuyo resultado fue la articulación de los elementos clave del actual orden económico internacional.

La propuesta de Keynes, que publicó en distintas partidas de trabajos académicos completadas hasta 1942, buscaba llegar a un estadio económico permanente de empleo total a través de una política gubernamental activa que fomentara el crecimiento de la economía mundial basada en 4 puntos principales:

1. La sistematización de la gestión global de los asuntos monetarios y financieros macroeconómicos. Incluía la formación de un banco central mundial que mantendría el equilibrio del empleo con crecimiento económico y proveería la liquidez requerida mediante una moneda mundial unificada (que se concretó en los Derechos Especiales de Giro – DEG's).
2. La institucionalización y constitución de un fondo financiero internacional que incluyera una serie de requerimientos crediticios de orden macroeconómico, que se han concretado en la actualidad en el FMI y el BM.
3. La institucionalización de mecanismos para la estabilización de precios de ciertos productos e insumos básicos de consumo global, a través de acuerdos comerciales sobre estos, la intervención directa en los mercados y reservas de contención de productos específicos; con alguna semejanza a la actual OMC.
4. La institucionalización de la asistencia y cooperación técnica, como se establece en los actuales PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo) y FAO (Food and Agriculture Organization–Programa de las Naciones Unidas para la Agricultura y la alimentación).

A continuación se presenta a manera de síntesis las características de los organismos financieros internacionales que consideramos indispensable para comprender la estructura actual del sistema financiero internacional.

- **Fondo Monetario Internacional (FMI)**, su misión principal es respaldar el equilibrio de la balanza de pagos y las reservas internacionales de los países

miembros, mientras toma las medidas de política económica necesarias para corregir sus dificultades, centrándose básicamente en la política macroeconómica y el sector financiero.

- **Banco Mundial (BM)**, tiene como objetivo principal contribuir en el desarrollo de los programas sociales a largo plazo y reducción de la pobreza, financiar proyectos de infraestructura, la reforma de algunos sectores de la economía y reformas estructurales. Se compone por los siguientes organismos internacionales:
 - a) **Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)**, es la entidad financiera del Grupo, ofrece crédito y asistencia para el desarrollo a países de ingresos medios. La mayoría de sus recursos provienen de la colocación de bonos en el mercado financiero internacional.
 - b) **Asociación Internacional de Fomento (AIF)**, a partir de las estrategias del BIRF, la AIF instrumenta créditos para los países menos desarrollados, a partir de mecanismos de baja incidencia en la balanza de pagos, incluyendo préstamos sin intereses.
 - c) **Corporación Financiera Internacional (CFI)**, canaliza capital a empresas privadas y ofrece apoyo técnico tanto a empresas como a los gobiernos.
 - d) **Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI)**, su propósito es incentivar la inversión extranjera en países en desarrollo mediante la entrega de garantías a inversionistas extranjeros contra pérdidas originadas por riesgos no comerciales.
 - e) **Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)**, ofrece los medios para solucionar conflictos relativos a inversiones entre inversionistas extranjeros y los países donde han invertido.

- **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**, es una institución financiera internacional que opera en 26 naciones americanas y 15 países extra regionales. Sus recursos provienen de las aportaciones ordinarias de capital de cada país miembro y cuenta con un fondo para operaciones especiales. Sus funciones principales son:
 - a) Promover la inversión de capitales públicos y privados para fortalecer el desarrollo de los países miembros.
 - b) Estimular inversiones privadas en proyectos que impulsen el desarrollo.
 - c) Utilizar los fondos para contribuir al crecimiento de los países que lo integran.

Así, el sistema financiero internacional tiene una estructura más amplia y compleja que el de cualquier país, incluyendo el nuestro, aunque en torno a sus coincidencias podemos señalar que con respecto a las instituciones supervisoras y reguladoras, su figura jurídica no es equivalente a la de las instituciones mexicanas, ya estas operan en el ámbito internacional, a pesar de que diversas organizaciones mundiales realizan actividades similares, estas son básicamente, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Por otro lado, existe todo un sistema bancario internacional, conformado por una compleja red de bancos multinacionales que realizan operaciones y tienen sucursales en varios países, además de que en cada país existe un banco central, y a su vez, estos bancos centrales se agrupan en lo que podría considerarse la banca central mundial, en el Banco de Pagos Internacionales (Bank for International Settlements).

El sistema bursátil internacional, al igual que el sistema bancario está formado por una gran cantidad de instituciones bursátiles multinacionales, entre las cuales se encuentran las casas de bolsa que tienen sucursales en el extranjero, en los

principales centros bursátiles internacionales como Nueva York y Chicago en América, Londres y Berlín en Europa, y Tokio y Singapur en Asia.

Con respecto al cambio de divisas, en el ámbito internacional, este opera bajo la denominación Forex (*Foreign Exchange*) el cual es un importante mercado de divisas, conformado principalmente por empresas multinacionales. El mercado de seguros y fianzas a nivel internacional reviste también gran importancia, en la medida en que hay muchas empresas multinacionales participando en él.

1.8. Decisiones de financiamiento

El financiar o no la actividad de una empresa con recursos propios o de terceras personas es una de las decisiones importantes que el empresario debe de tomar, y el evaluar esta decisión depende una multiplicidad de factores a considerar, desde los macroeconómicos como el nivel de las tasas de interés o la inflación, hasta elementos operativos de la empresa como la proyección de sus ventas y flujos de efectivo,

En toda empresa, el empresario se enfrenta de manera cotidiana al problema de financiar, ya sea la inversión o la operación cotidiana que requiere su negocio. De acuerdo con Valbuena (2006: 485) este es esencialmente un problema de toma de decisiones, pues implica elegir entre una gama muy amplia de fuentes de recursos. Esta toma de decisiones se refiere al hecho de seleccionar la opción más adecuada de entre dos o más alternativas, y se debe basar en el análisis de un sinnúmero de antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de los factores que participan y afectan la operación de la empresa.

Así, las decisiones de financiamiento deben apoyarse en consideraciones teóricas y empíricas que permitan al empresario suponer que la decisión tomada es la más indicada o, por lo menos, figura entre las mejores. De ahí que esta acción se

considere relevante para el empresario, ya que ello afecta la rentabilidad de su empresa y por lo tanto debe elegir cuidadosamente.

La toma de este tipo de decisiones se encuentra condicionada por factores de diversa índole, de entre los que podemos señalar:

- Los elementos objetivos, que representan la estructura básica del problema (que se va a financiar y con que fuentes de financiamiento se cuenta),
- Los subjetivos, que tienen que ver con las circunstancias en que se presenta el problema y la evaluación de las implicaciones que ello tiene (ambiente económico y escenarios futuros), y
- Los institucionales, como el tipo de leyes, programas de apoyo, y las prácticas que se tengan en la empresa.

Además, se debe de tener en cuenta en el proceso de decisión, la posible inadecuación entre objetivos propuestos y resultados a alcanzar, con base en el potencial de la empresa; y como el empresario no siempre conoce todas las opciones de financiamiento que efectivamente puede obtener, la incertidumbre que se desprende de ello se deriva del desconocimiento de algunas de las alternativas. Esto, se ve también influido por que los criterios que se emplean para su evaluación pueden variar, cuando se modifican las condiciones económicas, así como cuando transcurre un período de tiempo considerable (mediano plazo).

De esta manera, el principal interés de la toma de decisiones de financiamiento, es analizar las implicaciones que tiene en el crecimiento y permanencia de las empresas, principalmente de las pequeñas y medianas (Pymes). La variación en su composición del capital, que influye en su desempeño administrativo y financiero, determina cual es la mejor estructura financiera de la empresa, y por lo tanto la mezcla de financiamiento optima para llevar al máximo su valor.

Diferentes elementos de análisis financiero hacia el interior de las organizaciones como su rentabilidad, incentivos fiscales, el riesgo o la existencia de asimetrías en la información, han dado lugar a un sinnúmero de investigaciones ya sean teóricas o empíricas sobre la adopción de políticas que permiten a las empresas financiar, principalmente sus activos, y que nos lleva necesariamente entre otras cosas a analizar su estructura financiera.

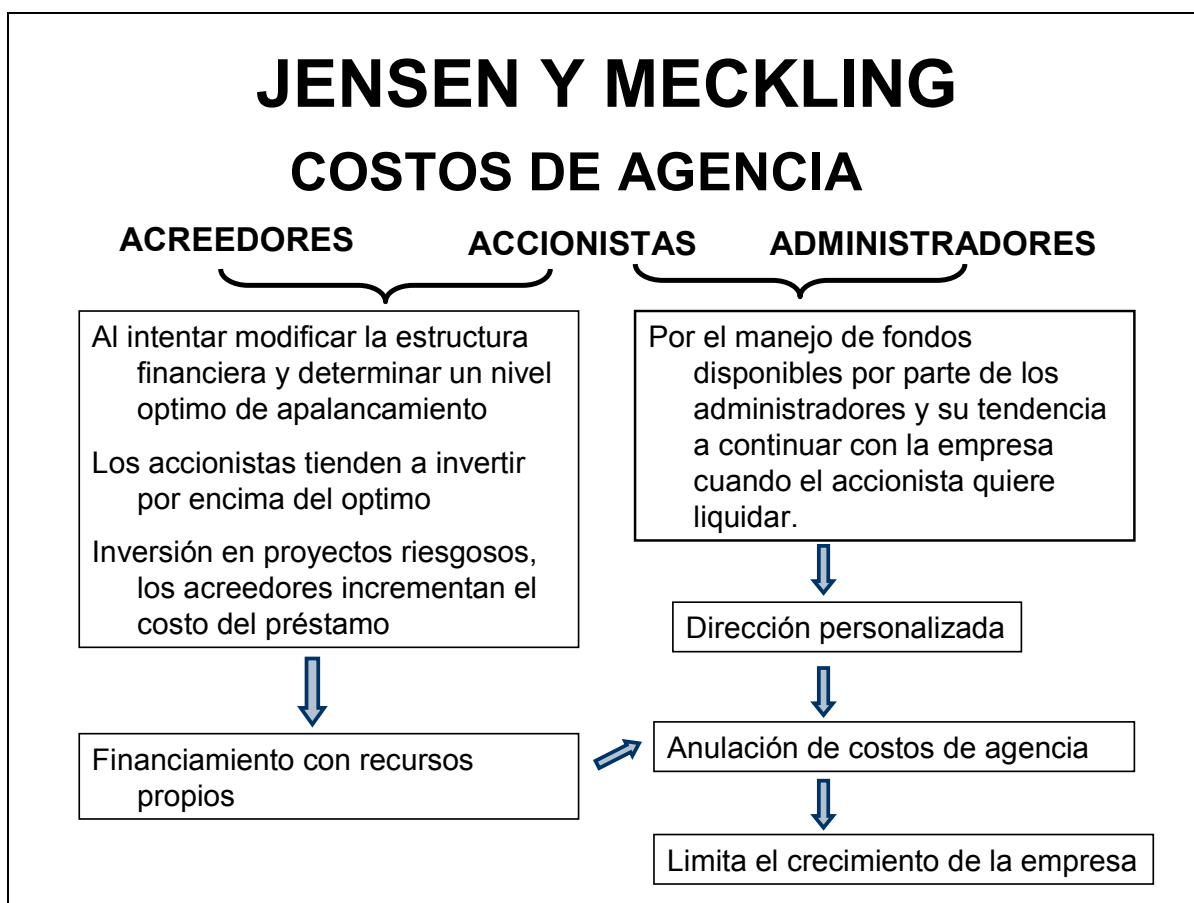
Muchas empresas una vez que se establecen deciden renunciar a crecer si con ello evitan la dilución en la propiedad de su negocio, con la consecuente pérdida de independencia; así se cree que el tamaño, la edad, el sector y la internacionalización de las actividades de la empresa parecen influir directamente en las políticas de crecimiento, y en el tipo de fondos o estructura financiera en que se apoyan.

En el caso del conflicto entre los accionistas y los administradores, surge por el manejo arbitrario de los fondos disponibles por parte de los administradores, o por la tendencia de estos a continuar con la empresa aún cuando los accionistas prefieran liquidarla.

Jensen y Meckling (1976), afirman que las empresas de pequeño tamaño (Pymes) dadas sus características particulares, asumen un cierto equilibrio entre unos costos de agencia prácticamente nulos a cambio de renunciar a emprender proyectos de inversión que les permitan crecer, esto es debido que los costos de agencia son aquellos que provienen de los conflictos de interés entre los accionistas y los administradores, y entre los accionistas y los acreedores, los cuales se dan al intentar modificar la estructura financiera de la empresa y determinar un nivel óptimo de apalancamiento. (ver Esquema 16)

El conflicto entre acreedores y accionistas surge por el incentivo que tienen los accionistas a invertir por encima de lo óptimo, una vez establecidos los contratos de deuda, ya que si los rendimientos son mayores que el costo de la deuda, los

Esquema 16



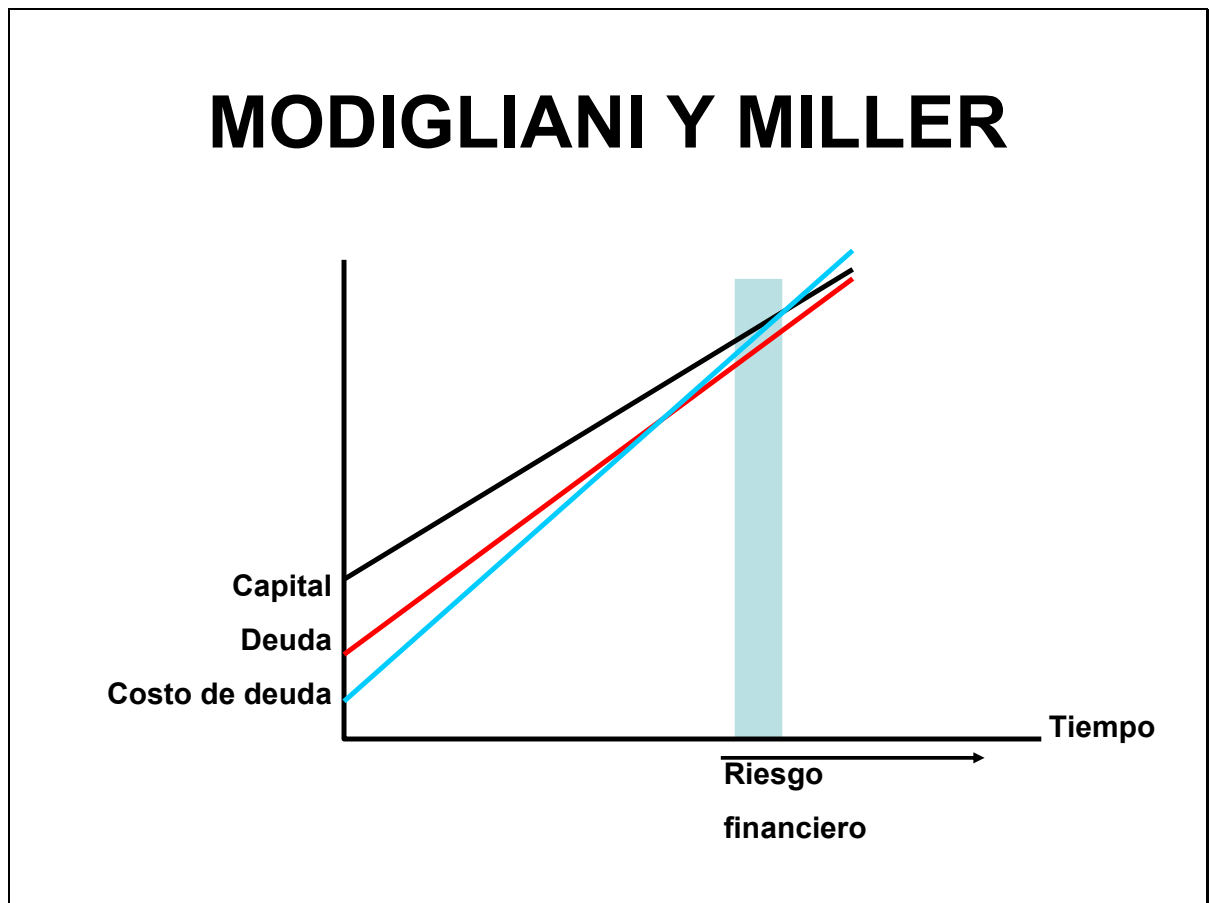
Fuente: elaboración propia

accionistas obtendrán una mayor parte de ganancias, y si la inversión fracasa serán los acreedores los que enfrentarán las consecuencias, dada la responsabilidad limitada de los accionistas, y aunque siempre reciben el mismo rendimiento, su riesgo es mayor ya que no cobrarán en caso de quiebra.

Así, los accionistas estarán incentivados a invertir en proyectos con un riesgo elevado, y los acreedores, previendo esto, tratarán de descontar las pérdidas potenciales incrementando el costo del préstamo. Esto naturalmente lleva a las empresas a incrementar el financiamiento con fondos propios, reduciéndose el financiamiento a través de deuda.

La Teoría tradicional de la empresa, plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo de capital (modelo de Modigliani y Miller⁴⁴) (ver Esquema17).

Esquema 17



Fuente: elaboración propia

Generalmente, el costo de los fondos provenientes de terceras personas (deuda), es inicialmente menor que el del capital propio, pero ambos tienen una evolución creciente a medida que aumenta el endeudamiento de la empresa, lo que determina que el costo total del endeudamiento sea inicialmente decreciente, hasta llegar a un

⁴⁴ Modigliani, F. y H. M. Miller (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. En *The American Economic Review*, num. 53, pp. 433 – 443.

mínimo y posteriormente crecer cuando se alcanzan niveles de endeudamiento a tal grado que aumenta el riesgo financiero de la empresa.

La estructura financiera de no ser la apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto al crecimiento de la empresa. Bajo ciertos supuestos el costo de capital promedio ponderado y el valor de la empresa son independientes de la estructura financiera de la empresa, aunque para este modelo se cuestiona la inexistencia de impuestos y de costos de transacción, la existencia de información perfecta y que las empresas puedan agruparse de acuerdo con su nivel de riesgo; ya que el valor de la empresa solo depende de la capacidad de generar valor por parte de sus activos y dónde los equilibrios de los mercados influyen sobre las políticas de endeudamiento óptimo.

La teoría del “Trade-off” o costo-beneficio⁴⁵ señala que se puede lograr una estructura financiera⁴⁶ óptima que maximice el valor de la empresa, es decir, se puede llegar a un equilibrio entre los beneficios y costos de la deuda que le proporcione rentabilidad financiera; esto, se logrará una vez que se determine el punto dónde el costo marginal de la deuda se iguala con su beneficio marginal, y se mejore.

Su planteamiento se basa en la comparación de los beneficios impositivos, contra el costo de quiebra para determinar la mejor estructura de capital; ya que los intereses pagados por la deuda son generalmente deducibles del impuesto sobre la renta y ello favorece la rentabilidad financiera, y su mayor costo se suscita cuando se incumple con el mismo, es decir, con los costos de tensión financiera⁴⁷.

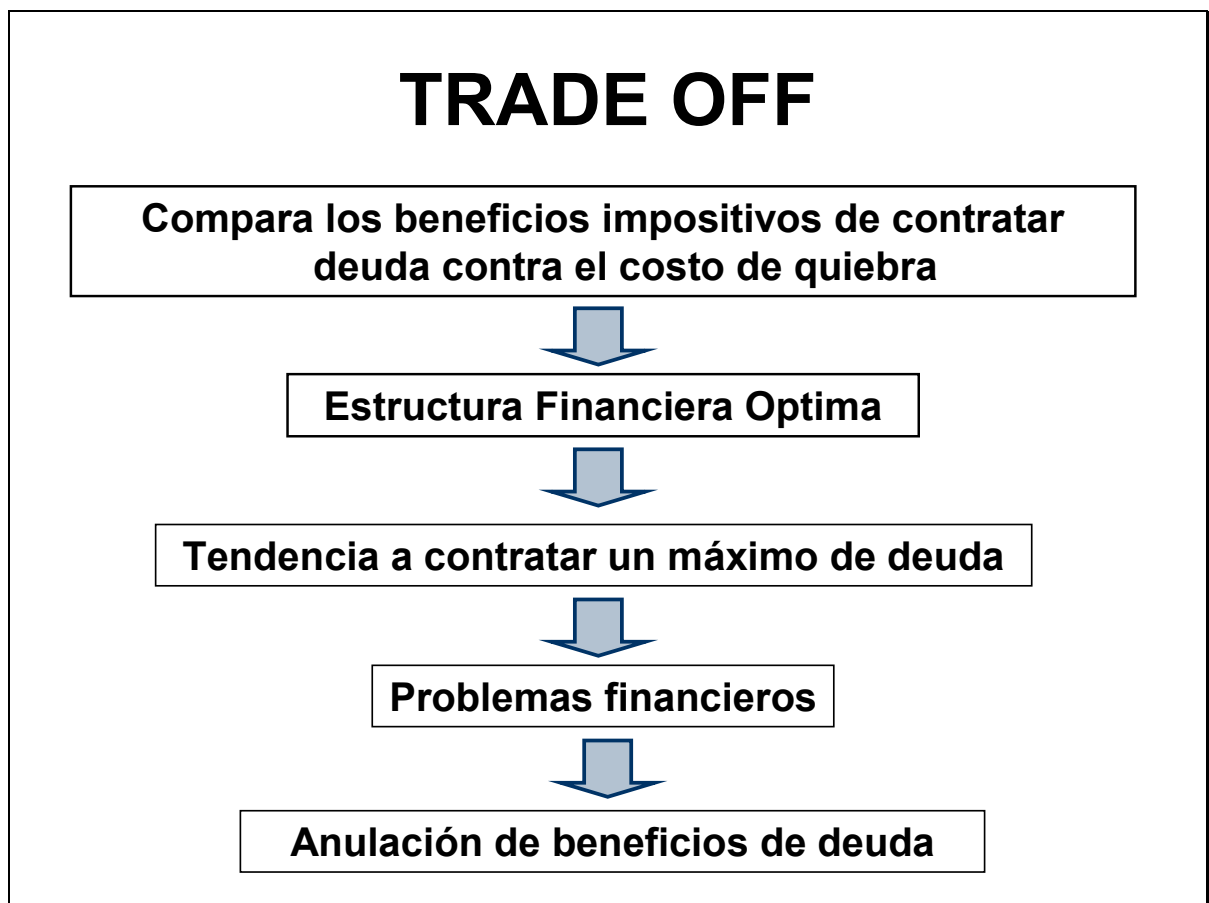
⁴⁵ No se le atribuye a algún autor en específico, sino que proviene de una serie de modelos y autores que tratan de determinar combinaciones óptimas de capital y deuda que resulten ventajosas para la empresa, de tal forma que al maximizar el valor de esta, sea también financieramente rentable.

⁴⁶ Hablamos de estructura financiera, al referirnos a la procedencia de los recursos con los que la empresa ha adquirido sus activos y lleva a cabo su operación, es decir a la combinación de capital y deuda.

⁴⁷ Son los que se dan cuando una empresa endeudada se aproxima a la quiebra, incluye el costo de oportunidad de dejar pasar inversiones rentables y la reducción en ventas dada la desconfianza que producen en sus clientes.

Al respecto de este planteamiento, se llega a asumir que la solución óptima es contratar el máximo posible de deuda, aunque cuanto más deuda tiene la empresa mayor es su probabilidad de enfrentarse a problemas financieros e incluso a la quiebra. Conforme aumenta el endeudamiento se incrementan los costos de quiebra, hasta anular los beneficios fiscales del apalancamiento con la influencia negativa de una quiebra. (ver Esquema 18).

Esquema 18



Fuente: elaboración propia

Este modelo, plantea que la estructura financiera óptima se determina por la interacción de las fuerzas competitivas, relacionadas con las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de la quiebra.

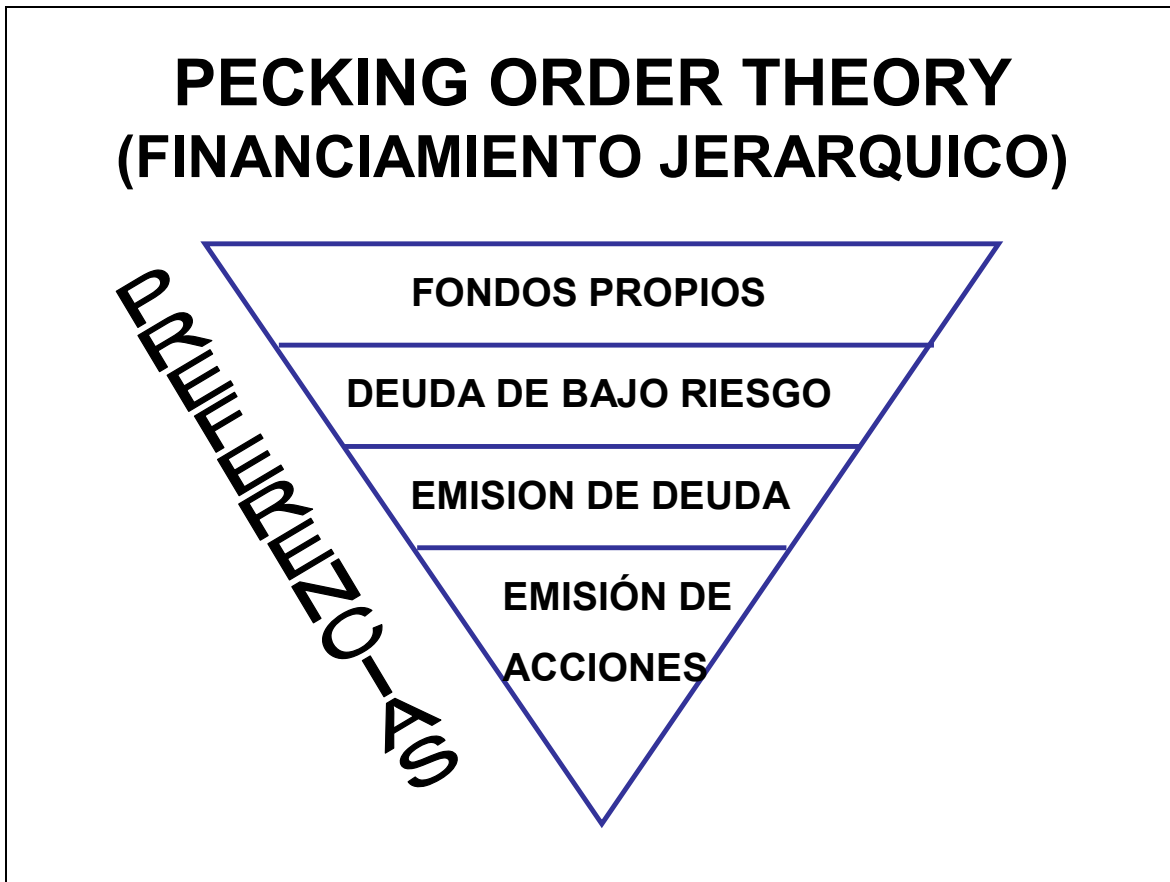
El hecho de que una empresa sea exportadora influye en la estructura de su apalancamiento, ya que, dado que la mayoría de sus ventas son en moneda extranjera (principalmente en dólares en el caso de las empresas exportadoras mexicanas), se puede usar su facturación como colateral, por lo que se espera que tenga una mayor capacidad de apalancamiento y consecuentemente un mejor acceso al financiamiento internacional; además de que si sus contratos en moneda extranjera son a largo plazo, esta podría contratar una mayor proporción del pasivo de las exportaciones en esa moneda. En el caso mexicano se ha observado que algunas grandes empresas tienen deudas excesivas denominadas en moneda extranjera, lo que ha llevado a una toma de control por parte de sus acreedores, como sucedió con el Grupo Cifra (Aurrerá) absorbida por Wal Mart Stores y la empresa papelera Loreto y Peña Pobre que pasó a formar parte de Procter & Gamble.

Encontramos también en nuestro recorrido teórico, los trabajos que relacionan la clasificación industrial con la estructura financiera, basados en el supuesto de que el hecho de pertenecer a un sector industrial nos da una aproximación al riesgo del negocio, ya que las empresas de un mismo sector trabajan con funciones de producción similares, enfrentan un ambiente externo y condiciones económicas parecidas, se asume que presentan similitudes en la variabilidad de sus ventas y ganancias.

La Teoría del Financiamiento Jerárquico (Pecking Order Theory) de Myers y Majluf (1984) señala la existencia de un orden de preferencias en la elección de las fuentes de financiamiento en situaciones de información asimétrica. Al tener menor información los inversionistas en relación con los directivos, se da una suerte de combinación entre inversión y financiamiento que impacta positiva o negativamente la rentabilidad de la empresa; ya que lo determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones.

Establece la siguiente jerarquía de preferencias en torno al financiamiento: (ver Esquema 19).

Esquema. 19



Fuente: elaboración propia

1. Fondos propios, no hay información asimétrica.
2. Deuda de bajo riesgo (bancaria).
3. Emisión de deuda, si está menos subvaluada que las acciones, y,
4. Emisión de nuevas acciones, es la última preferida, ya que el mercado la interpreta como una mala señal.

Finalmente, el trabajo de MacKay y Phillips (2002) revisa las diferencias en la estructura financiera entre sectores y las relaciona con las características intrínsecas

de los mismos, encontrando una gran dispersión intrasectorial a nivel de estructura de capital. Este enfoque resalta la importancia del equilibrio interno de la industria y establece que las empresas toman decisiones reales y financieras, en relación con las decisiones colectivas de la industria. Concluyen que las empresas que se desvían de la tecnología promedio de la industria tienen un mayor apalancamiento, que las que operan con la tecnología cercana a la media de la industria.

Conclusiones al capítulo

A lo largo de este primer capítulo, hemos expuesto la importancia de las empresas y los empresarios en la ciencia económica, y de cómo los diferentes autores han tratado de desvelar el papel histórico que tienen en la vida cotidiana, que al ser tan fundamental se oculta a la vista de todos, detrás de los demás fenómenos económicos a los que se les ha considerado más relevantes.

Así, a partir de las teorías económicas más destacadas, vemos como paulatinamente van tomando el lugar que se merecen las empresas y los empresarios, se va desglosando su papel histórico partiendo de una visión general del comportamiento económico, desde su visión más antigua, la teoría económica clásica hasta llegar a las modernas concepciones de las teorías de la agencia, gerenciales y de cartera que conforman el actual cuerpo moderno de la teoría económica de la empresa y sus decisiones de financiamiento.

Un papel importante en la consideración de este tema, lo juega el sistema financiero a través de la banca y su relación con las empresas, de la que como ya lo hemos señalado, su misión fundamental es trasladar al ahorro de las unidades económicas con superávit a aquellas que tienen un déficit –generalmente las empresas que solicitan crédito-, tratando de distribuir de manera eficiente el ahorro disponible; siendo esta la razón de ser de su existencia. (Sanmartín, 2004: 3)

Así, las empresas acuden a la banca a financiar su inversión y sus actividades cotidianas, construyendo con el tiempo una relación que les permite tener acceso al crédito. Esto ocurre en la economía, bajo la premisa de la existencia de sistemas financieros que resuelven los problemas de crédito de las empresas, elevando su productividad y el nivel de eficiencia de la sociedad, constituyéndose de ésta manera, en un elemento básico de promoción del desarrollo en los países.

Volviendo a la actividad del empresario, esa que le da su razón de ser y que la teoría económica de la empresa considera su aportación al proceso productivo y el motivo de generación de ganancias u obtención de utilidades, nos referiremos ahora a aquella que lo hace asumir riesgos y lo lleva a la toma de decisiones.

Para la toma de decisiones por parte del empresario, en condiciones de riesgo es necesario que este conozca las condiciones adecuadas para su análisis, que le llevarían a tomar mejores decisiones; en la mayoría de los problemas de decisiones en el mundo empresarial, el valor asignado a una decisión se representa en términos monetarios como norma para la elección de la decisión que le dé la mejor respuesta posible, o que en su defecto, se encuentre asociada a un conjunto alternativas factibles en una situación concreta de toma decisiones de bajo riesgo.

La toma de decisiones es una actividad de suma importancia para el empresario o sus directivos asalariados, ya que lo coloca en una situación que involucra múltiples habilidades de organización y gestión, siempre y cuando estas decisiones no sean el resultado de condiciones externas que la afecten; ya que las empresas frecuentemente son organizaciones complejas que reflejan los problemas que se presentan en su entorno económico.

Las razones por las que las empresas necesitan mejorar su toma de decisiones, tienen su origen en los problemas económicos fundamentales señalados anteriormente, y tienen que ver de manera específica con:

- El problema de la escasez de recursos, la función del empresario de optimizar los disponibles; y,
- La competencia en un mercado cada vez más grande e interregional, entre empresas y sectores.

Una parte central del papel del empresario y sus administradores, es la innovación en la toma de decisiones estratégicas, ya que sirven a propósitos como: saber en que actividades se debe involucrar la empresa, como competirá en las distintas áreas del negocio, y cómo se mantendrá vigente en el mercado. Estas decisiones estratégicas son las más importantes y fundamentales, y pueden ser el resultado de un sinnúmero de procesos.

Pero en adelante revisamos la situación de las empresas en nuestro país, enfocado a los aciertos y errores de la política industrial, nos permitirá identificar la problemática de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), estableciendo como premisa que la falta de financiamiento oportuno y en condiciones adecuadas ha impedido desarrollarse y sobrevivir a un gran número de Pymes. Comprobar la influencia del financiamiento en su proceso de permanencia, crecimiento y consolidación.

El apoyo y fomento al financiamiento de las empresas, se presenta cómo un elemento fundamental de acceso al desarrollo y crecimiento que les permitirá acceder a cada vez mejor tecnología y capacitación, y así convertirse en fuentes creadoras de nuevos y mejores empleos, y aspirar a mejores niveles de competitividad y productividad.

Capítulo II

El empresario y la empresa Pyme en la economía mexicana

En México, como en el resto de los países del mundo, las Pymes desempeñan un papel muy importante en el desarrollo económico. En nuestro país, ha sido difícil ubicarlas adecuadamente a través del tiempo, ya que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para su clasificación han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como el número de trabajadores, las ventas anuales, ingresos y activos fijos de las empresas, principalmente. (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 6)

La economía y su relación con el sistema financiero en México desde 1995, cuando se identifica la más reciente crisis financiera, es compleja ya que de alguna manera podemos afirmar que la evolución económica y financiera desde este periodo tiene características contradictorias. Si bien es evidente la recuperación de la actividad económica a partir de la crisis, también se presentan dos situaciones complicadas: la primera, el colapso bancario que nos ha llevado a vivir prácticamente en una economía sin crédito (con excepción de los créditos de corto plazo, revolventes y para el consumo); y la segunda, un mercado interno paralizado y con efectos crecientemente negativos, principalmente para las pequeñas y medianas empresas (Pymes).

Para la política económica mexicana, estos problemas corresponden a un conjunto de desequilibrios parciales derivados de numerosos periodos de ajuste y la aplicación de políticas de estabilización cuyo fin ha sido contener en el corto plazo la crisis financiera e inflacionaria del momento, para lo que se pusieron en marcha programas enfocados a solucionar aspectos específicos del problema.

Así, en el ámbito del sistema financiero, se aplicaron políticas económicas enfocadas a restablecer su equilibrio y operación mediante el saneamiento de la cartera vencida de los bancos con las reformas legales que permitieron la creación del Fondo bancario de protección al ahorro (FOBAPROA), actualmente el Instituto de protección al ahorro bancario –IPAB-, y de la Comisión nacional de defensa a los usuarios de servicios financieros, la CONDUSEF; y por otro lado, la política de promoción al desarrollo de las Pymes principalmente a través del impulso de cadenas productivas, la creación de redes, desarrollos regionales y el otorgamiento de créditos.

Sobre el desarrollo del sistema bancario y su rescate, es importante destacar que su actual configuración se ha cimentado en soluciones de corto plazo a problemas derivados de las crisis recurrentes que se han suscitado, llevando al Sistema Financiero Mexicano a su forma actual.

Por el otro lado la transformación de la economía nacional basada en el fomento y desarrollo del sector empresarial, y sobre todo con el fortalecimiento de las Pymes, debe apoyarse en una reforma fiscal que beneficie a la planta productiva y fortalezca a su vez al sistema financiero y lo conduzca a la reactivación del financiamiento local en apoyo de éstas empresas. Así, se asume que la política económica en estos últimos años, hace referencia a una política industrial enfocada a las políticas de promoción empresarial y de competitividad.

Ello, aunque las políticas implementadas para resolver los problemas de financiamiento y desarrollo de las Pymes no han dado los resultados esperados, en parte, porque no se han modificado los factores principales que originan dichos problemas, es decir, la transformación de los factores económicos de largo plazo en el contexto de una economía abierta, donde se integren los mercados interno y externo con base en un sistema financiero local fortalecido.

2.1. Política económica en México

En el Capítulo I se señaló la importancia del papel económico del Estado en cuyo análisis se destaca su capacidad de organizar y gestionar las capacidades productivas de una sociedad, a través de su marco legal, a lo que no es ajeno nuestro país. Esta intervención del Estado en la economía mexicana, se manifiesta inicialmente en el establecimiento de la Política económica, que da el marco general para el otorgamiento de lineamientos más específicos como la Política industrial, fiscal, monetaria, etc.

Para comprender la situación actual de México en relación a como participa el Estado en la organización de la Economía, y en particular a lo tocante al apoyo y financiamiento a las Pymes, de dónde surgen, cómo se han desarrollado y que circunstancias nos han colocado en la posición actual; hacemos a continuación un breve recuento de los acontecimientos económicos más importantes que se han sucedido.

En la Constitución Política de 1917 es en dónde se sientan las bases jurídicas para la intervención del Estado en la economía, ya que en ésta, se le otorgan las facultades para intervenir en los procesos económicos y sociales del país; ello da lugar a la política económica, que regula la actividad productiva nacional.

Así, en su Artículo 25, la Constitución establece para el Estado la rectoría del desarrollo económico nacional, mediante el fomento al crecimiento, el empleo y una justa distribución del ingreso y la riqueza, a través de la planeación y regulación de la actividad económica nacional, las cuales llevará a cabo mediante la concurrencia de los sectores público, social y privado, para el uso en beneficio general de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente. El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva las áreas estratégicas de la economía, manteniendo su propiedad y control (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, 2010: 17).

En el Artículo 26, se le faculta para organizar la planeación del desarrollo nacional de tal forma que dé solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento económico, esto a través del Plan Nacional de Desarrollo al que se sujetarán los programas de la Administración Pública Federal. Señala que contará con un Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica cuyos datos serán considerados oficiales y de uso obligatorio para la federación, estados, Distrito Federal y municipios (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, 2010: 18).

El Artículo 27, señala que la propiedad de las tierras y aguas en el territorio nacional, corresponde originariamente a la Nación, la cual tiene el derecho de transmitir su dominio, su uso o aprovechamiento a los particulares, mediante concesiones otorgadas por el Ejecutivo Federal (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, 2010: 18-24).

Por otro lado, el Artículo 28, prohíbe los monopolios y las prácticas monopólicas, y señala el tratamiento que se dará a las restricciones a título de protección a la industria. También impide, todo acaparamiento de artículos de consumo necesario que tenga por objeto el alza de los precios y todo acuerdo que evite la libre competencia; así mismo, señalará precios máximos a los artículos, materias o productos que se consideren necesarios para la economía nacional, y podrá imponer la organización de su distribución para evitar que intermediaciones innecesarias provoquen insuficiencia en el abasto y alza de precios.

Este Artículo, menciona también que el Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el manejo de los sectores estratégicos, y señala que tendrá un banco central autónomo en el ejercicio de sus funciones y su administración, con el que regulará los cambios, la intermediación y los servicios financieros. (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917, 2010: 24-25).

Así, basándose en la Constitución, sobre todo en el Artículo 25 el Estado determina su participación en la economía, no solo en un papel de árbitro, sino como participante directo a través de las empresas paraestatales con que opera los sectores estratégicos y las cuales ya desde la década de 1930 se consideraban necesarias para impulsar el proceso de industrialización en México. Las empresas paraestatales se convirtieron en el eje de la estrategia del gobierno federal, para la formulación de la política económica. Y estuvieron complementadas con la promulgación de otras leyes y reglamentos específicos como la Ley de Industria de la Transformación de 1941, la Ley de Fomento a Industrias Nuevas y Necesarias de 1954, la Ley para el Control por parte del Gobierno Federal de los Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal de 1947 y la Ley de Entidades Paraestatales, entre otras; las cuales señalaban las características y alcances de la política de fomento y promoción industrial nacionales.

Así mismo, en el marco del Artículo 26 constitucional, en 1979 se inicia la elaboración de los planes macroeconómicos de carácter sectorial, con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, el Plan Global de Desarrollo 1980-1982 y los Planes Nacionales de Desarrollo desde 1983.

En este proceso intervención del Estado en la economía, en el que jugaron un papel fundamental las empresas paraestatales, se debe considerar que también se brindó un gran apoyo a la empresa privada. Las políticas industrial, fiscal y comercial instrumentadas permitieron al Estado como promotor del desarrollo, impulsar la industria nacional, aún dentro de las limitaciones que el contexto económico internacional le impuso, y que requería que las naciones semi-industrializadas llevaran a cabo cuantiosas inversiones públicas, con lo que se logró un proceso de industrialización que en el corto plazo logró crear las condiciones que propiciaron el equilibrio externo y la estabilidad de precios.

Así en 1946 se inició la etapa más importante del proceso de industrialización mexicano, el modelo de sustitución de importaciones que se extendió hasta 1960, éste

tenía por objetivo conducir el despegue económico del país, hasta su inserción en el primer mundo. Esta etapa tuvo 3 características:

- Preponderancia y fomento de la empresa privada, tanto nacional como extranjera, a través del apoyo económico del gobierno como proveedor de insumos a bajo costo y que se suministraban por una gran cantidad de empresas paraestatales.
- Desaceleración en la creación de empresas productivas, cambiando esta por la tendencia al rescate y adopción de empresas privadas ya existentes, y que por las circunstancias ya citadas llegaron a ser insolventes.
- Intento de crear y fortalecer el mercado interno.

Como resultado de este modelo de política económica, que buscó lograr la industrialización y estabilizar los precios en la economía, se tiene la etapa conocida como el “*milagro mexicano*” entre 1940 y 1971; durante este periodo, la intervención del Estado se dio a través de las políticas financiera, monetaria y fiscal; así como por la creación de infraestructura y ampliación del gasto social en rubros como educación, salud, trabajo, previsión social y alimentación.

En esta etapa, la política económica de México se basó en una economía de mercado conducida y promovida desde el Estado, cuyas acciones de fomento económico impulsaron el desarrollo de los sectores y ramas productivas consideradas prioritarias a través de la regulación y fomento del comercio exterior, el otorgamiento de créditos con tasas preferenciales a empresas e inversiones elegibles, la protección, estímulo y subsidio a empresas nuevas y necesarias, un sistema de compras del gobierno que favorecía a las empresas mexicanas, y la asociación gobierno- empresarios con capital de riesgo en proyectos industriales prioritarios.

El concurso de estos elementos trajo resultados positivos a la economía mexicana en cuanto a la formación de recursos humanos, la construcción de la infraestructura necesaria para el desarrollo, la implementación de un sistema financiero funcional

mediante la creación y estímulo de la banca desarrollo, y de la supervisión y regulación de la banca comercial; que condujeron a un aceptable manejo de los mercados; explicado por Calva:

Las políticas macroeconómicas activas fueron prudentemente manejadas, con excepción de las políticas de los años setenta y de los primeros años de los ochenta cuando se perdió la medida en las políticas fiscal, monetaria y cambiaria, enfilando a México hacia el colapso financiero de 1982. (Calva, 2007: 11)

Sin embargo, la estrategia de industrialización planteada, no fomentó los sectores exportadores, sino que puso mayor atención en la producción de bienes de consumo no duradero, sin enfocarse en los bienes de capital y el desarrollo de la tecnología, lo que ocasionó desequilibrios en la balanza comercial, que junto con la sobrevaluación del peso, las altas tasas de inflación acumulada y el gran déficit fiscal, provocaron un desproporcionado incremento de las importaciones con respecto a las exportaciones, que llevó a las repetidas devaluaciones del peso que se vivieron en la década de los 70's, e hizo insostenible el financiamiento del déficit a través del ahorro externo hacia 1982, llevando a México a la gran crisis de la deuda.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, en 1983 se elaboró el primer Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983–1988, en donde se trazaron los rasgos que tomaría esa administración a lo largo de su periodo; en la nueva estrategia se propuso elevar la eficiencia operativa de la industria nacional e impulsar sus exportaciones manufactureras. Para lograr, el gobierno inició un proceso de liberalización del comercio exterior y eliminación de los instrumentos de fomento sectorial, esperando que la competencia externa obligara a los empresarios mexicanos a incorporar a sus procesos productivos adelantos tecnológicos que incrementaran su productividad y calidad; en donde el papel de gobierno sería aportar estabilidad macroeconómica con baja inflación y finanzas públicas equilibradas, con ello se esperaba que se dinamizara la inversión, el crecimiento económico y el bienestar.

Sin embargo en sentido contrario a lo que se esperaba, en la economía mexicana, las repetidas sobrevaluaciones del peso, en vez de reducir el déficit comercial lo hicieron crecer de manera desmesurada.

En el sexenio 1988-1994, durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, se establecieron como objetivos de la política económica los siguientes:

1. La eficiencia, la competitividad y la productividad,
2. El mercado como base donde privarían las leyes de la oferta y la demanda,
3. La participación de la inversión privada como motor de desarrollo,
4. La generación de empleo productivo,
5. El adelgazamiento del Estado, y
6. La inserción de México en el entorno económico internacional.

Las reformas planteadas se orientaron a redefinir el papel del Estado en la economía, las cuales basadas en la apertura comercial y financiera, la desincorporación de empresas públicas, desregulación y una nueva política fiscal, marcaron un cambio en las prioridades de la administración pública, trasladándolas de un Estado que buscaba fomentar el desarrollo y el crecimiento económico, a uno cuyo objetivo era mantener un rígido control inflacionario, así como la estabilidad de las variables macroeconómicas y financieras.

Bajo este contexto, el PND 1989-1994 estableció que para impulsar el desarrollo del país y alcanzar la modernidad se debían seguir líneas estratégicas orientadas a la recuperación y estabilidad económica, a la creación de empleos y al mejoramiento de los salarios de los trabajadores. A esta Política se le llamó “*Liberalismo social*” y su objetivo era consolidar la soberanía, la democracia y la justicia social.

Entendiendo la importancia de la complementariedad de las políticas económica y social, se estableció en 1988 un nuevo programa que señaló un objetivo social basado en una estrategia económica, que se denominó Programa Nacional de Solidaridad

(PRONASOL), y que se convirtió en el principal instrumento de la política económica y social del gobierno. (Ontiveros, 2005)

El PRONASOL tuvo tres vertientes de acción:

1. Para el bienestar social y el mejoramiento del nivel de vida: actuando principalmente en comunidades indígenas a través de educación, vivienda, alimentación y abasto, y urbanización.
2. Para la producción: Mediante oportunidades de empleo, y desarrollo de capacidades y recursos productivos; principalmente en los sectores de la minería, agropecuario, agroindustrial, micro industrial y piscícola.
3. Para el desarrollo regional: A través de la construcción de obras de infraestructura con impacto regional y la ejecución de programas de desarrollo en regiones específicas.

En el ámbito de los programas de apoyo a la producción, el PRONASOL implementó los fondos de apoyo a cafeticultores, productores forestales, pescadores ribereños y de acuacultura, Solidaridad para la pequeña minería, el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad y Solidaridad Obrera. (Ontiveros, 2005)

De ellos, retomaremos solo el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES); del cual se decretó su creación el 4 de diciembre de 1991 como órgano desconcentrado de la desaparecida Secretaría de Programación y Presupuesto, con el objetivo de apoyar con recursos financieros a campesinos, grupos indígenas y habitantes del medio urbano popular que contaran con proyectos productivos capaces de transformarse en unidades económicas viables y con sentido social; apoyado en la creación de microempresas que generaran empleos.

Para el sexenio 1994-2000, durante el que fue presidente de México Ernesto Zedillo Ponce de León, en el PND 1995-2000, el gobierno diseñó una política social que seguía

una estrategia más amplia, a la que denominó *desarrollo social*, esta planteaba el objetivo:

(...) de propiciar la igualdad de oportunidades y de condiciones que aseguren a la población el disfrute de los derechos individuales y sociales consagrados en la Constitución; elevar los niveles de bienestar y la calidad de vida de los mexicanos; y, de manera prioritaria, disminuir la pobreza y la exclusión social. (Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, 1995).

Este, transformó el PRONASOL y señaló como su prioridad a los grupos más pobres y a las regiones con menores oportunidades; priorizando el desarrollo de las capacidades de las personas y las familias, la creación de oportunidades, y, la construcción de infraestructura básica municipal. Así, se creó en 1997, el Programa Nacional de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA), con el objeto de atender a las familias más pobres del país bajo un enfoque integral, con la intención de “(...) hacer que converjan en el núcleo familiar la educación, la salud y la alimentación, dando especial atención a las niñas y a los niños, y apoyándose especialmente en las madres de familias” (Zedillo,1997). La orientación selectiva de éste programa, estuvo más sesgada hacia los síntomas de la pobreza que en determinar sus verdaderas causas convirtiéndose en un programa asistencialista, que dejó de lado el aspecto del fomento a la actividad productiva.

A nivel económico, el PND 1995-2000 estableció como su objetivo estratégico “(...) promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortalezca la soberanía nacional, y redunde en favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos, como de una convivencia fincada en la democracia y en la justicia.” (Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, 1995). Sin embargo, la profundidad de la contracción provocada por la crisis de 1995 ocasionó una reducción de la base monetaria, es decir, una disminución del circulante de 9,889 millones de pesos, alrededor del 15%; el crédito interno pasó de 24,197 millones a -17,321 millones en junio de 1995, lo que significa que el crédito se había cerrado, trayendo como consecuencia una reducción de los flujos de efectivo, disminución de las ventas, caída de las expectativas y altas tasas de interés activas. La

inversión productiva también se desplomó, lo que trajo consigo que la inversión bruta fija fuera negativa; la oferta y demanda agregadas retrocedieron, observándose que el consumo privado cayó 8.7% durante el primer trimestre de 1995. (Nuñez, 1995)

En 2002 se da un nuevo viraje a la Política económica al incorporar la estrategia del desarrollo nacional el Programa nacional de financiamiento al desarrollo (PRONAFIDE) 2002-2006, en el que se buscaba lograr el crecimiento sostenido, la generación de empleos e igualdad de oportunidades de desarrollo social y regional. Este definió cinco puntos estratégicos a fin de incrementar los fondos disponibles para la inversión:

1. Reformas estructurales y provisión de infraestructura de transporte, comunicaciones y distribución de energía para propiciar una mayor participación del ahorro en el financiamiento del desarrollo.
2. Incremento del ahorro público que libera recursos de la inversión productiva privada.
3. Impulso al ahorro interno.
4. Uso del ahorro externo como complemento del ahorro interno.
5. Fortalecimiento del sistema financiero y transformación de la banca de desarrollo y fondos de fomento para canalizar el ahorro y la inversión por este medio.

Estas estrategias dieron continuidad a la contracción del Estado en materia de inversión productiva, con el fin de trasladar esos recursos gasto social concretando el alejamiento de la participación directa del Estado en la actividad económica, anticipando en consideración de que el mercado tendría la capacidad suficiente para asignar eficientemente los recursos financieros; esto, de acuerdo con el modelo de política económica neoclásica en donde el Estado sería solo un árbitro en los procesos de asignación del mercado.

Contrario a lo que se esperaba, la desvinculación del Estado de las actividades de fomento al crecimiento económico y el nuevo papel de árbitro que asumió, ocasionó el desaceleramiento de la economía, ya que el papel que jugaba como promotor del

desarrollo económico, no pudo ser sustituido ni por la inversión privada, ni por la extranjera.

Por otra parte, el énfasis que tuvo la política económica, respecto del control de la inflación y la acumulación de reservas internacionales, no fue suficiente para incorporar al país en el proceso de desarrollo que requería, e incluso hizo mayor la concentración del ingreso y de los recursos productivos. Esta situación ha caracterizado durante los últimos 5 lustros a la economía mexicana, y junto con los cambios observados en la economía a escala mundial, han evitado la integración económica de los distintos sectores económicos en México y la posible incorporación de bienes y servicios competitivos en el mercado internacional con el consecuente debilitamiento del mercado interno.

Así, podemos señalar que la política económica seguida en nuestro país, desde hace aproximadamente 25 años no ha podido generar crecimiento sostenido, lo que consecuentemente se ha visto reflejado en la insuficiente generación de empleos y el deterioro de las condiciones productivas, marcadas en el bajo nivel de los salarios y la competitividad que observamos en la actualidad.

2.1.1. Política industrial

La Política Industrial tiene como objetivo aumentar la competitividad de la industria del país. Su origen se remonta a la década de 1930 en Estados Unidos e Inglaterra, que la empezaron a definir buscando salir de la crisis económica que sufrían. Actualmente, la política industrial se desarrolla en un nuevo entorno definido por la globalización, la revolución tecnológica y la sociedad de la información.

Esta política se enfoca a propiciar un entorno favorable para el desarrollo industrial y empresarial, aunque no todas las empresas incluyendo a las Pymes pertenecen al Sector industrial, la Política industrial, engloba también acciones de apoyo y fomento

para empresas en los sectores comercial y de servicios, ya que todos los sectores en su conjunto se complementan mutuamente y contribuyen al desarrollo económico del país. En el que se incluye todo aquello que ajeno a la organización tiene influencia en su futuro y supervivencia, y en el que a su vez las organizaciones tienen muy baja o nula capacidad de control; este entorno abarca aspectos macro y microeconómicos, legales, competitivos, territoriales, culturales y de capital humano.

Los objetivos generales de la política industrial son, buscar el equilibrio de la balanza de pagos, incrementar la productividad y la competitividad de las empresas en el país o región, así como fomentar la actividad industrial, comercial y de servicios, y reducir los desequilibrios inter-territoriales.

De los instrumentos de la política industrial, como acciones destinadas a alcanzar sus objetivos podemos señalar: la facilitación del suelo industrial, la reconversión industrial, el otorgamiento de estímulos fiscales y subvenciones a diversas actividades productivas y empresariales, simplificación de trámites en la administración pública, planes y programas de educación, capacitación y financiamiento, campañas publicitarias de fomento al consumo, apoyo a iniciativas empresariales, e inversión en infraestructura de comunicaciones, entre otras.

La política industrial tiene dos campos de operación el mejoramiento productivo y el desarrollo del mercado interno; respecto del primero, para lograr mejoras productivas, se debe definir una política de adquisición, adaptación, desarrollo, innovación técnica y tecnológica, modificar las políticas educativa y de desarrollo científico y tecnológico, para así lograr el aprendizaje en materia de productividad, ya que el aumento de la productividad se vincula de manera directa con la disminución de los costos, que junto con el crédito en condiciones preferenciales, conducirán a reducir los costos de producción en el corto plazo.

Con respecto al desarrollo del mercado interno, este exige definir políticas de mejoramiento en la infraestructura, principalmente en la distribución de la energía, el transporte y las telecomunicaciones.

La política industrial en México, como parte de la política económica, se establece dentro del Plan Nacional de Desarrollo, así dadas las condiciones económicas nacionales, en el entorno de una economía abierta esta debe aprovechar y generar ventajas competitivas, reconocer que han desaparecido las fronteras entre el mercado externo y el interno, y que la competencia entre mercados se basa en desarrollar la productividad y la competitividad.

En México, durante el periodo de sustitución de importaciones, la política industrial tuvo un carácter proteccionista que uso como instrumentos principales aranceles, precios oficiales, permisos de importación con restricciones cuantitativas, cuotas máximas de importación, normas de calidad y de origen, así como restricciones aduanales, sanitarias y ecológicas para empaques.

Según De la Garza (2003), posterior a éste periodo, tanto la política económica cómo la industrial, cambian drásticamente su operación, ubicándose en el llamado modelo neoliberal, dando un cambio importante al papel que desempeñaba el Estado en la economía nacional pasando de actor a árbitro, cuya única función era crear las condiciones de un mercado competitivo, básicamente a través del fortalecimiento del sistema impositivo, de la creación de programas de apoyo a la exportación y la desregulación de las normas relativas a la inversión; con ello se buscaba estimular de manera natural y competitiva la inversión productiva, sin necesidad de tomar medidas específicas que distorsionaran la evolución de los mercados.

En este sentido, la política industrial de las últimas 2 décadas en México ha buscado que los recursos se asignen a actividades con cada vez mayor contenido tecnológico, protección al medio ambiente, y en donde la demanda tenga mayor expansión para

impulsar al mercado interno. Los instrumentos de esta política industrial parten de la idea de que la revolución microeconómica es responsabilidad de los empresarios, por lo que la política se limita a desregular para reducir las fallas del mercado, así como a construir un entorno que induzca a las empresas a la modernización.

En el contexto de esta política, durante la gestión del presidente Salinas de Gortari, se fomentó la figura de la empresa integradora, con el fin de que los pequeños y medianos empresarios logaran una nueva organización productiva, lo que aunado a una política de asesoría y capacitación definió una estrategia de industrialización sin la intervención directa del Estado.

Es a través del Sistema Nacional de Planeación que en Febrero de 1991, se presentó el “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994” como parte de la estrategia de orientación del programa de desarrollo económico planteado por el PRONASOL, en el que se considera que “las industrias de pequeña escala son parte esencial de la industria productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional” (Nacional Financiera, 1991: 3), este Programa tenía el objetivo de ayudar a superar los problemas operativos y de mercado de las Pymes, así como favorecer su instalación, operación y crecimiento, a través de instrumentos flexibles y acciones de fomento, acordes con sus características y problemática específica, y establecía la preferencia en el otorgamiento de apoyos para las empresas de tamaño micro y pequeño.

La estrategia buscaba preparar a las empresas mexicanas para la competencia internacional que se avecinaba ante la creciente internacionalización de la economía, y principalmente con la entrada en vigor del TLCAN, orientándolas a mejorar y eficientar su producción mediante la organización inter empresarial, el acceso a la tecnología, y la capacitación, tanto de su mano de obra como del personal gerencial; incrementando de ésta manera sus niveles de calidad, de tal forma que aprovecharan en mejores

condiciones las facilidades que se otorgarían para su inserción en el mercado de exportador, ya sea como empresas de comercio exterior, o como proveedoras de exportadores y de la industria maquiladora. Otra vertiente de la estrategia planteada por este Programa, era fomentar la especialización en productos y procesos en los que se identificara alguna ventaja competitiva.

De acuerdo con lo publicado por Nacional Financiera (1991), las líneas de acción a seguir por dicho Programa fueron las siguientes:

- Organización ínter empresarial. Que fomenta la creación de cadenas productivas y empresas integradoras, además de la creación de formas asociativas entre empresas para la obtención de crédito, compra de materias primas, insumos, tecnología, activos fijos y servicios; así como para la comercialización y venta de sus productos, tanto en el país como en el extranjero
- Servicios de enlace con la SECOFI⁴⁸. Mediante la facilitación de información sistematizada sobre reciclaje, tecnologías y oportunidades de mercado en los sectores público, social y privado.
- Desarrollo de proveedores del sector público.
- Tecnología. Poniéndola al alcance de las MiPymes, para su compra, adaptación y asimilación en coordinación con instituciones y organismos especializados nacionales e internacionales⁴⁹.
- Calidad Total. A través de la creación, divulgación y adopción de normas oficiales mexicanas de calidad.
- Gestión empresarial y capacitación. Mediante un marco normativo interinstitucional que promoviera programas y cursos de capacitación en gestión empresarial, eficiencia y productividad, además de la capacitación industrial de la mano de obra para formar obreros calificados, semi calificados y técnicos; de acuerdo con las necesidades y problemas detectados.

⁴⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, sustituida el 30 de Noviembre de 2000 por la actual Secretaría de Economía.

⁴⁹ Como maquinaria y equipo, materias primas e insumos, sistemas de control de calidad, desarrollo de nuevos productos y materiales, envase y embalaje, y protección al medio ambiente, entre otros.

- **Financiamiento.** Como principal instrumento de fomento a las MiPymes, empresas familiares y unipersonales para apoyar su modernización, liquidez y capital de trabajo, y el mejoramiento del ambiente, a través de la banca de desarrollo, las sociedades nacionales de crédito y otras figuras como las uniones de crédito.
- **Promoción de inversiones.** Al integrar una cartera de proyectos y oportunidades de inversión, basada en las necesidades del mercado que introdujera la participación de pequeños ahorradores e inversionistas.
- **Fomento de proyectos de inversión,** que propiciaran el autoempleo, el trabajo remunerado permanente, y el arraigo de la población
- **Apoyo al desarrollo de empresas agroindustriales** que crearán empleos en zonas rurales y semi urbanas, y contribuyeran al mejoramiento de los ingresos de los productores primarios.
- **Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.** Para facilitar la instalación y operación de empresas.
- **Sistema de información.** Mediante de la difusión de información oportuna sobre la evolución de la industria, de los instrumentos y mecanismos de apoyo, con publicaciones especializadas, y folletos de orientación y promoción.
- **Marco interinstitucional de fomento.** Creación de la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, con el objetivo de concertar acciones entre los sectores público, social y privado, así como realizar el seguimiento y evaluación de los instrumentos y acciones del Programa y el diseño de estrategias regionales basadas en la experiencia de los empresarios.

Para 1995, este modelo de política industrial mostró su agotamiento en términos del rezago y la polarización del aparato productivo, ya que en el planteamiento del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1995, se señalaba que la apertura comercial había influido negativamente en el desarrollo de la industria nacional; este era heterogéneo y la presión que generó en el mercado no fue suficiente para crear un crecimiento homogéneo entre ramas y empresas, planteándose

nuevamente la necesidad de que el Estado retomara su papel activo dentro de la política industrial nacional, solo que ahora en concertación con los empresarios.

De ésta manera se buscaba concretar una sustitución eficiente de importaciones y la consolidación del mercado interno, el desarrollo de cadenas productivas y el fortalecimiento de la competitividad; reconociendo el inconveniente de la competencia nacional basada en la mano de obra barata y el prácticamente inexistente desarrollo tecnológico que desembocó en el inminente rezago de las Pymes. Este atraso podría superarse mediante la asociación entre empresas con componentes más allá de los mercantiles, agrupándolas en distritos industriales o clusters, con los que podrían hacer frente a la creciente competitividad gracias a su mayor capacidad de adaptación a mercados fluctuantes caracterizados por tener demanda en pequeños lotes y la posibilidad de la incorporación de tecnología dada la constante reducción en los costos de los equipos de cómputo.

Esta nueva visión se tradujo en la creación de programas de apoyo basados en el fortalecimiento de las capacidades financieras y tecnológicas de las Pymes, vinculados a organismos e instituciones académicas y financieras como CONACYT, Nacional Financiera, la desaparecida SECOFI y BANCOMEXT principalmente.

Así, podemos señalar que en años recientes la política industrial en México, entendida como la planeación que todo gobierno debe hacer para alcanzar las metas de modernización y competitividad en el sector productivo, ha sido insuficiente, desde el punto de vista del establecimiento de políticas formales para el largo plazo que fomenten la inversión productiva y el desarrollo científico-tecnológico, y que en el corto plazo incentiven la utilización eficiente de los recursos existentes.

2.1.2. Política tributaria

La reforma fiscal es el resultado de las modificaciones que el H. Congreso de la Unión hace a las diferentes leyes fiscales, de la que se deriva la política tributaria. El sistema fiscal mexicano muestra características paradójicas, en algunos aspectos se presenta como un régimen tributario progresivo altamente sofisticado, y con altas tasas, pero por otro lado genera muy bajos niveles de recaudación en comparación los estándares internacionales.

Así, durante los últimos 20 años, los ingresos tributarios del gobierno mexicano han fluctuado entre el 8.9% y el 11.5% del PIB, sin mostrar una tendencia definida, a diferencia de la carga fiscal que ha mostrado cierta relación directa con las fluctuaciones económicas de corto plazo, aunque su estructura en México tiene cierta similitud con las de los países de la OECD, en términos de que alrededor de una tercera parte de los ingresos tributarios proviene de impuestos al ingreso.

Así, a continuación se presentan brevemente las características de los principales impuestos que afectan la operación de las empresas en México, así como la influencia que estos ejercen en la economía mexicana; en dónde, al igual que en la mayoría de los países de mundo se compone básicamente por impuestos indirectos, los cuales gravan las adquisiciones de bienes, ya sean intermedios o de consumo final; y en impuestos sobre los ingresos, en el caso de México, el ISR (Impuesto Sobre la Renta).

2.1.2.1. Impuesto al valor agregado (IVA)

El IVA es un impuesto diseñado para gravar en forma uniforme el gasto en consumo doméstico de una economía, por lo que en México constituye la opción más importante al aplicarse también al sector de la población que se emplea en actividades informales. Este impuesto grava todas las ventas de bienes y servicios, incluyendo las importaciones, a la vez que permite acreditar el impuesto pagado en las compras,

incluyendo las de bienes de capital e inventarios⁵⁰. Las exportaciones a su vez, tienen un tratamiento de tasa cero, es decir, no causan impuesto con la enajenación y se acredita el IVA trasladado en las compras, lo cual se da bajo la idea de que no constituyen un gasto de consumo de los residentes del país.

En términos generales, las actividades exentas incluyen diversos servicios como los médicos y los componentes de la inversión en capital humano como la educación, y la capacitación⁵¹; los servicios financieros, las transacciones relacionadas con el suelo, la construcción de casas habitación y su renta. En México, este impuesto carece de simplicidad administrativa, potencial recaudatorio y neutralidad debido a la gran cantidad de tratamientos especiales que dan lugar a la evasión, disminuyen su recaudación e introducen distorsiones en la asignación de recursos.

La recaudación del IVA en México ha fluctuado entre 2.1% y 3.6% del PIB, ubicándose actualmente en el 3.3% de éste indicador; la base de este impuesto constituye alrededor del 55% del consumo privado y del 48% del consumo total. La mayor parte de la disminución de la base gravable proviene del régimen de tasa cero en alimentos, lo que deja fuera del impuesto a alrededor del 21% de los bienes; la exención que se da al transporte de personas y a diversos productos de la industria editorial, además de la tasa cero en medicinas, representan 7.1%, 1.2% y 1.9% respectivamente de la base actual; de la misma forma la exención a los pequeños productores también genera una reducción importante de la base.

2.1.2.2. Impuestos especiales sobre productos y servicios (IEPS)

Se aplican al consumo de productos como combustibles, cerveza, vinos, bebidas alcohólicas destiladas y tabaco, en el que cada uno, recibe un tratamiento específico.

⁵⁰ Se considera que no desalienta la formación de capital, dado que las inversiones en activo fijo e inventarios son acreditables.

⁵¹ Con lo que se busca dar cierta simetría al tratamiento que se le da a la formación de capital humano.

En el caso de los combustibles estos se aplican a las gasolinas, gas natural para vehículos automotores y diesel; y se determinan de acuerdo a la diferencia entre su precio final definido discrecionalmente por el Ejecutivo con base a decretos, y el precio internacional de referencia ajustado por los márgenes en el transporte y la comercialización; su tasa se sujeta a variaciones de acuerdo con la política económica. Entre junio de 1997 y octubre de 1999 el coeficiente de variación de la tasa de IEPS a la gasolina regular sin plomo fue de 35%, registrando un valor mínimo de 73.4% en septiembre de 1997 y un valor máximo de 269.7% en enero de 1999.

Entre 1980 y 1999, la recaudación derivada de los IEPS fluctuó entre 1% y 2.7% del PIB, ubicándose actualmente en alrededor del 2.3% de este mismo indicador.

2.1.2.3. Impuesto sobre vehículos nuevos (ISAN)

Además de los impuestos al consumo ya mencionados, en México se grava también la adquisición o el uso de automóviles, independientemente de que éstos estén afectados por el IVA o los impuestos sobre combustibles. En el periodo 1994-99 la recaudación promedio del ISAN fue de 0.05% del PIB, con un máximo de 0.08% del PIB en el primero de esos años.

2.1.2.4. Impuesto sobre la renta (ISR)

Los impuestos al ingreso son necesarios para diversificar las fuentes de ingresos del gobierno, fortalecer la recaudación, e introducir cierta progresividad al sistema tributario, aunque son más complicados de recaudar, dada la necesidad de implementar un marco legal y administrativo sofisticado para propiciar su cumplimiento.

En México la aplicación del ISR se considera que tiene un alto grado equidad y neutralidad con respecto a otras formas de financiamiento de la inversión, ya que sus mecanismos de indexación eliminan en gran medida las ventajas que típicamente se

derivan del financiamiento a través de deuda, limitando también las pérdidas que se suelen generar por la inflación sobre la base gravable. Asimismo, evitan el deterioro de las deducciones generadas por la depreciación de activos fijos e impiden una sobreestimación de las ganancias de capital provenientes de la enajenación de activos.

2.1.2.4.1. ISR a las empresas

El ISR de las empresas⁵² toma como base los ingresos de las empresas, incluyendo los que no son en efectivo y las ganancias inflacionarias que se derivan de la disminución en el valor real de las deudas. Las aportaciones de capital no se consideran ingresos, mientras que los dividendos o utilidades percibidas de otras personas morales residentes en el país no están sujetos a acumulación para el cálculo de la base impositiva ya que anteriormente habían sido gravadas. Las ganancias de capital se consideran como cualquier otro ingreso y su cálculo incorpora un ajuste por inflación, lo que garantiza el pago del impuesto solo por la parte real de las mismas; en el caso de la enajenación de acciones el ajuste incluye el monto de las utilidades netas reinvertidas, con el propósito de evitar un doble gravamen.

Dentro de éste impuesto, hay regímenes especiales que tienen la intención de dar tratamiento preferencial a ciertas actividades y otorgar facilidades administrativas a contribuyentes que por su baja escala de operación u otras razones se les dificulte cumplir con los requisitos del impuesto⁵³. También hay regímenes especiales en los que la tasa va de cero al 2.5%, aplicándose la primera de éstas a contribuyentes con ingresos brutos menores a 15 salarios mínimos; para empresas o personas dedicadas exclusivamente a la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca o transporte terrestre de personas y de carga, la base del impuesto se determina de acuerdo a su flujo de efectivo, con lo que se busca tener una alternativa que cubra la ausencia de registros

⁵² Actualmente la tasa de ISR para las utilidades repartidas es de 35% y de 30% para las retenidas, que corresponde a un estímulo a la inversión adoptado por la SHCP a partir de 1999.

⁵³ Productores agrícolas, ganaderos, pesqueros, silvícolas y editoriales, que tienen una tasa 50% menor a la general. En las actividades primarias en las que se lleve a cabo algún proceso industrial la tasa es 75% menor a la general.

contables, ello se ha cuestionado sobre todo cuando se trata de empresas grandes; sin embargo, su simplicidad y efectividad para promover la inversión en los sectores beneficiados son indudables.

Existe también un régimen especial para pequeños contribuyentes (REPECOS) que tiene el propósito de incorporar a las empresas del sector informal en el padrón de contribuyentes bajo un esquema sencillo.

Bajo este régimen, la consolidación de estados financieros, se da con la intención de favorecer a conglomerados de empresas grandes constituidas como grupo que cumplieran con ciertos criterios de crecimiento, empleo y exportaciones. Anteriormente, el régimen de consolidación confería la posibilidad de aplicar este procedimiento a la pérdida total de una subsidiaria, independientemente de si el grupo era propietario o no del 100% de la misma, pero en la medida en que esta mecánica empezó a dar beneficios de dudoso mérito e incluso posibilidades de abuso, fue sustituida en 1983 por un régimen general en la Ley del ISR, en la que los requerimientos de desempeño fueron sustituidos por requisitos legales y contables, y los montos de los resultados a consolidar se limitaron a una base proporcional de la participación accionaria del grupo de control en las empresas involucradas; pasando de ser un esquema de subsidio a un reconocimiento de índole fiscal de la forma en que las actividades productivas se organizan.

El régimen de ISR presenta la desventaja de no reconocer los costos financieros asociados a la amortización diferida de las pérdidas fiscales, con lo que tiende a castigar a empresas en expansión y con proyectos de inversión a largo plazo o bien a aquellas cuyos resultados son más sensibles al ciclo de los negocios.

Así, la recaudación total del ISR ha fluctuado entre 3.8% y 5.5% del PIB desde 1980, ubicándose actualmente en aproximadamente el 4.6%. Aunque no existen estadísticas acerca de la forma en que la recaudación total del ISR se divide entre empresas y

personas físicas, se estima que alrededor de tres quintas partes de la recaudación total corresponden al ISR empresarial⁵⁴, así, de acuerdo con ello, se estima que esta ha sido en promedio del 2.7% del PIB en los últimos 20 años, cifra que se encuentra por debajo de la media de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), aunque no existe al respecto un estándar internacional.

2.1.2.5. Impuesto al activo

El impuesto al activo, vigente desde 1989 tiene como propósito fortalecer la recaudación del ISR, debido a que generalmente, los incentivos que se tienen para subreportar el valor de las utilidades son mayores que lo que representa el precio de sus activos. En este sentido el impuesto al activo ha jugado un papel importante en términos de control, y constituye un mecanismo que da mayor equidad y eficiencia al sistema tributario en la medida en que permite gravar a las empresas independientemente de las facilidades con que tengan para ocultar sus utilidades.

La tasa actual de este impuesto es de 1.8%, que resulta equivalente a la del ISR sobre utilidades reinvertidas cuando el rendimiento real de los activos antes de impuestos es de 6%, ello implica que sólo si el rendimiento del capital fuese menor a ese porcentaje, el impuesto al activo sería mayor al dado por el ISR. La base de este impuesto se integra por el valor de los activos, incluyendo los fijos, financieros, tierra e inventarios, el valor neto de los pasivos a favor de residentes y de las inversiones accionarias en otras empresas, esto es indispensable para evitar la doble tributación.

La legislación ha contemplado periodos de gracia de hasta 3 años para empresas nuevas, exenciones para empresas en liquidación y, en algunos casos, la acreditación contra el impuesto al activo del ISR pagado por encima de éste durante 3 ejercicios previos; y en sentido contrario, también es posible acreditar el impuesto al activo contra

⁵⁴ Esta estimación incluye en el ISR empresarial partidas que deberían considerarse como ISR de personas físicas, como retenciones asociadas a pagos al exterior e impuestos pagados por profesionistas que trabajan por su cuenta.

el ISR pagado excesivamente en los 10 ejercicios posteriores, además de que el impuesto al activo se acredita contra el ISR del mismo ejercicio.

Este impuesto ha generado un gran descontento entre los contribuyentes derivado de la falta de correspondencia entre la carga fiscal y la capacidad de pago del causante, ya que las empresas que incurren en pérdidas se hacen acreedoras al pago de este impuesto. Además de que la imposibilidad de considerar como netas las deudas contratadas con instituciones financieras en el cálculo de la base del impuesto, hace que este sea relativamente más gravoso para las empresas que utilizan este tipo de financiamiento.

2.2. Desarrollo del Sistema Financiero Mexicano

A principios de 1995, el gobierno mexicano realizó una reforma bancaria con el objetivo de ampliar la posibilidad de que empresas financieras extranjeras tuvieran una mayor participación en el capital accionario de bancos y otros agentes financieros mexicanos, con lo que se buscaba que inversionistas extranjeros capitalizaran a los bancos locales, ya que sus propietarios se resistían a aportar nuevo capital para garantizar su solvencia.

En 1998, en la búsqueda por construir un nuevo sistema financiero a partir del saldo dejado por la crisis del anterior, se inician las reformas a la propiedad bancaria con un cambio en la legislación que ampliaba los derechos de los inversionistas extranjeros y los facultaba para obtener en propiedad hasta el 100% del capital bancario, restringiendo únicamente que los 3 mayores bancos mexicanos⁵⁵, pasaran a manos de empresas extranjeras, todo esto sobre la base de un costoso saneamiento del sistema bancario con cargo al presupuesto público, lo que llevó a un rápido proceso de extranjerización de la banca, la cual ascendió a más del 80% de sus activos, saneando así sus carteras dado que los créditos vencidos se reemplazaron por pagarés capitalizados y muy rentables, los pagarés FOBAPROA.

⁵⁵ Banamex, Bancomer y Serfin.

En 1999, el FOBAPROA es reemplazado por el IPAB, que es un organismo independiente al que se le asignó la labor de administrar un seguro de depósitos para el sistema bancario⁵⁶. Con la creación del IPAB, también se reformó el régimen de seguros de depósitos, que pasó a ser de cobertura limitada, y en el que el sistema bancario asegura depósitos hasta por 100,000 dólares; este año, también se creó la CONDUSEF.

Otra modificación importante que se da con el arribo del IPAB a la economía mexicana, con la que se establecieron los lineamientos para homologar de acuerdo con estándares internacionales los principios de contabilidad generalmente aceptados, y los lineamientos para la administración integral de riesgos. También encontramos modificaciones en las reglas relativas a la capitalización de las instituciones de Banca Múltiple, destacando el límite establecido a los impuestos diferidos autorizados por la SHCP, los cuales persiguen atenuar el impacto de la crisis sobre los bancos, al limitarlos en forma gradual (hasta 2003) a una participación del 20% de su capital neto.

Como requisito a la reactivación del crédito, los banqueros solicitaban derogar la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, vigente desde 1943, misma que se reemplazó el 27 de abril de 2000 por la Ley de Concursos Mercantiles. Otro cambio relevante para el sector bancario mexicano, y que también se ha llevado a cabo durante los últimos 2 lustros, es lo referido a las garantías de crédito, y que para su conformación se han requerido algunas modificaciones en el código de comercio, sobre todo en materia de garantías de crédito y la formación de fideicomisos de garantía.

Al mismo tiempo que se preparaba el marco legal para la reactivación del crédito en el sector productivo, se buscaba una nueva fórmula para contrarrestar el efecto negativo de la debilidad del mercado interno y la falta de financiamiento en las Pymes. Así, durante el gobierno del Presidente Ernesto Zedillo, desde la SECOFI se buscaba impulsar a las Pymes mediante una estrategia de formación de redes y regiones.

⁵⁶ Como lo hace el FDCI de EUA.

Para impulsar el ahorro y crédito popular, en el sector de la población más pobre, en 2001 se emite la Ley de Ahorro y Crédito Popular, que establece el marco normativo para instituciones que captan el ahorro popular, y otorgan créditos al consumo y/o para MiPymes, dando con ello lugar a la creación de la Ley del Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI).

En el marco de las modificaciones introducidas por el PRONAFIDE y con el fin de establecer el marco legal que permitiera acceder al logro de las líneas de acción planteadas, el 24 de Junio de 2002, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la reforma a la Ley de Instituciones de Crédito de 1990, y a las leyes orgánicas de 6 instituciones de banca pública, con el fin de canalizar una mayor proporción del ahorro nacional a través del sistema financiero, fomentar el ahorro de largo plazo, promover la transparencia y la competencia entre las instituciones, fortalecer la regulación, supervisión y el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros.

Estas reformas al marco legal de las instituciones financieras mexicanas tuvieron un impacto mayor en cuanto a la transformación de la banca de desarrollo, ya que se buscaba hacerla más eficiente otorgándole mayor autonomía de gestión a cambio de transparencia y rendición de cuentas, el mejoramiento de su gobierno corporativo y la reducción del exceso de regulación. Se fijó como su objetivo primordial el de realizar operaciones de fomento en sectores productivos, preservando su capital; se extendió su definición para abarcar de manera explícita la prestación de servicios de asistencia técnica y capacitación, y prestar particular importancia a su rentabilidad y autosuficiencia financiera de tal forma que se hiciera innecesaria la aportación de recursos fiscales para cubrir sus deficiencias.

Otro cambio importante, fue la obligatoriedad de dar a conocer por medios tecnológicos, la información que refleje las características de estas Instituciones y, sus operaciones en

acceso permanente y periódico al público en general, así como a las diferentes instancias de gobierno.

Se aprobaron también, modificaciones y adiciones la Ley del Mercado de Valores en las que se garantizan: los derechos de los accionistas minoritarios, el acceso a la información por parte de un comisario del consejo de administración y la existencia de consejeros independientes; se fijó el ámbito de la responsabilidad judicial por la vía civil de los miembros del consejo de administración, y se limitó la cantidad de acciones sin derecho a voto.

2.3. Posición e importancia de las Pymes

Algunas de las características propias de las Pymes, como la experiencia directa y capacitación del emprendedor en el sector al que se dedicará la empresa, la falta de capital en abundancia, el trabajo de los socios como principal fuente de recursos y sus relaciones públicas, son sus principales fortalezas; mientras que se consideran como sus más grandes debilidades el tener a familiares sin la suficiente preparación como socios y miembros de la empresa, la ausencia de encadenamientos productivos y el bajo uso de tecnología de punta; todo esto, de la mano en muchas ocasiones de la falta de cultura empresarial, debilitan la estructura de las Pymes, limitando su crecimiento y supervivencia, y que en realidad hace que se enfrenten a diversos problemas desde legales hasta familiares y, a veces las hacen pasar de ser una empresa exitosa a una empresa en venta, en quiebra o cercana a ella.

Según información de la Secretaría de Economía (De Alba, 2004), en 2003 desaparecieron más de 4,000 empresas en México, ello motivado principalmente por la imposibilidad de competir con los precios de las empresas asiáticas, principalmente chinas y coreanas; además del poco acceso al financiamiento que en términos generales tienen; aunque de acuerdo con la información disponible en el Censo Económico 2004 (INEGI 2004), en este año, el número de empresas en México se

incrementó en un 42.76% respecto de 2003 en el que había 3,005,157; llegando así a 4,290,108.

Podemos distinguir 3 etapas en la evolución de las Pymes en México:

1. **Ascenso y aprendizaje;** durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones (décadas del 50 y 60) las Pymes dedicadas al sector industrial mostraron un gran dinamismo, gracias al ambiente de economía cerrada y mercado interno reducido que les brindó la política económica, aunque también esta protección que les dio el Estado evitó que se mantuvieran al día a nivel internacional en materia de tecnología, equipamiento, organización, calidad, productividad y competitividad, principalmente.
2. **Supervivencia;** derivado del proteccionismo otorgado por el Estado en las décadas anteriores, durante los años 70 y 80's; ante la creciente apertura de los mercados y la competencia internacional, se evidenció la imposibilidad de las manufacturas mexicanas de competir en ellos dados los altos costos resultantes de los bajos estándares de calidad y de productividad, además de encontrarse inmersas en un ambiente de inestabilidad macroeconómica, que se agudizó con la crisis de los años 80.
3. **Crecimiento y consolidación;** a partir de la década de 1990, dada la experiencia anterior y el mejoramiento de las condiciones macroeconómicas del país, las Pymes comenzaron a tener un mayor acceso al financiamiento externo principalmente institucional, apoyado en programas de capacitación principalmente en materia organizacional como administración, finanzas, y mercadotecnia, lo que les permitió incrementar su esperanza de vida y flexibilizar sus procesos para adecuarse a la demanda.

En México la definición de las Pymes ha cambiado a lo largo del tiempo, por lo que es difícil hacer una comparación de las cifras que de ellas emanan, ya que las variables que se han tomado combinan parámetros económicos y contables para la construcción de los indicadores que las han clasificado; así, los criterios que definen el tamaño de las

unidades económicas han ido cambiando de acuerdo con el sector económico al que pertenecen, pero son 2 los criterios que han permanecido y servido de pauta para medir el tamaño de la empresa: el número de trabajadores y el valor de sus ventas netas.

Así, el Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002) señala que las primeras definiciones para las Pymes en México las encontramos:

(...) en abril de 1954 la Secretaría de Hacienda consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50,000 y tampoco mayor de 2,500,000 pesos. Para 1961 se tomó en cuenta un capital contable con mayor margen: desde 25,000, hasta 5 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias. Y en 1963, la Secretaría de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos. (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 6)

En 1961, de manera conjunta el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), Nacional Financiera y el Banco de México, definieron las características de las MiPymes:

1. La mayor parte se originaron dada la iniciativa de personas con cierta capacidad técnica (en cuanto a la producción) y/o experiencia comercial.
2. Por su tamaño tienen una gran flexibilidad en cuanto a la variación de sus líneas de producción, lo que les da ventaja sobre la gran industria.
3. La mayoría producen insumos básicos o semi básicos que se destinan a la producción de las grandes industrias por lo que estas últimas dependen en alto grado de las Pymes.
4. Utilizan materias primas de la región donde se encuentran establecidas.
5. Cuentan con baja mecanización, que se traduce en el uso intensivo de mano de obra, por lo que se crean más empleos por unidad de capital invertido, que en la gran industria.
6. Desconocimiento de las fuentes de financiamiento existente para el desarrollo de sus programas de producción, así como también de estímulos e incentivos de carácter fiscal y de otra índole, que podrían aprovechar en su beneficio.
7. Su proceso de producción presenta rasgos artesanales, a diferencia de la gran industria que no lo podría hacer dado su carácter comercial y volumen de producción.
8. El desarrollo que han presentado las Pymes industriales en México, ha sido deficiente por su crecimiento espontáneo sin seguir un programa de desarrollo. (FOGAIN, 1974; citado en Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002: 8-9)

Es importante señalar que la mayoría de éstas características no han cambiado y siguen representando a las Pymes en la actualidad, lo cual nos muestra cómo es que toda esta serie de planes y programas de apoyo implementados ya desde mediados del siglo XX, no han logrado penetrar en la estructura de nuestras empresas. Siguiendo con el recuento de los grandes programas sectoriales que buscaron apoyar este sector empresarial, encontramos los siguientes:

Año	Programa	Características
1978	Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)	Agrupaba varios fondos y fideicomisos; se dirigía a establecimientos con entre 6 y 250 trabajadores.
1979	Plan Nacional de Desarrollo Industrial	Consideraba pequeña industria a la contara con activos fijos menores a 200 salarios mínimos anuales vigentes en el Distrito Federal (10 millones de pesos).
1985	FOGAIN, y Fondo de Fomento a la Industria	Consideraban pequeña empresa a la que tuviera un capital contable mínimo de \$50,000 y máximo de \$7 millones; y mediana a la que requiriera entre \$7 y \$50 millones.
1985	Programa de Apoyo Integral para la Industria Pequeña y Mediana	Consideró que las pequeñas y medianas empresas tenían un capital mínimo de \$25,000 y máximo de \$35 millones.

Fuente: Elaboración propia.

Fue hasta 1985⁵⁷, que la SECOFI⁵⁸ estableció oficialmente los criterios de clasificación para las empresas industriales de acuerdo con su tamaño:

1. **Microindustria.** Con hasta 15 trabajadores y ventas netas de hasta de \$30 millones anuales.
2. **Industria pequeña.** Aquellas que emplearan directamente entre 16 y 100 trabajadores, y tuvieran ventas netas no mayores a \$400 millones anuales.

⁵⁷ Según NAFIN, en 1985 se consideraron MIPymes el 98% de las unidades económicas del país, las cuales aportaron alrededor del 45% del PIB.

⁵⁸ Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de abril de 1985, en el marco del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana.

3. **Industria mediana.** Empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 trabajadores, y sus ventas no rebasaran \$1,100 millones anuales.

En 1991, el “Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994” (Nacional Financiera, 1991: 4) señalaba que a pesar de la contracción de la demanda interna, la baja inversión, las presiones inflacionarias y las restricciones crediticias, las Pymes se mantuvieron estables, e incluso crecieron entre 1982 y 1989 a una tasa media anual del 4.1%; que el 98% de los establecimientos industriales correspondían a este estrato, que ocupaban al 49% de los trabajadores del sector y que aportaba el 43% del producto manufacturero correspondiente al 10% del PIB, cubriendo prácticamente todas las actividades manufactureras; todo ello a pesar de mostrar una gran heterogeneidad en cuanto a tamaño, actividad y localización geográfica; concentrándose en la producción de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, y minerales no metálicos; y geográficamente en el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, con más del 60% de ellas.

En el mismo documento (Nacional Financiera, 1991), se señala como la principal problemática de las Pymes:

1. Marginación de los apoyos institucionales de las empresas más pequeñas.
2. Bajo acceso al crédito, dado que sus operaciones son poco atractivas para la banca comercial por falta de garantías y avales.
3. Excesiva regulación.
4. Propensión del empresario al trabajo individual y poco interés por las actividades en común.
5. Poca capacidad de negociación dada su baja escala de producción, y poco nivel de organización y gestión.
6. Escasa cultura tecnológica y resistencia al cambio.
7. Obsolescencia en maquinaria y equipo.
8. Tendencia a la improvisación.

9. Poca participación en los mercados, principalmente de exportación.
10. Malas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
11. Falta de personal calificado y poca o nula participación en programas de capacitación y adiestramiento.
12. Deficiente abasto de insumos.
13. Bajos estándares de calidad.

En éste entorno, durante la década de los 90's, se dan por parte de la SECOFI varias modificaciones a la definición de las MiPymes (INEGI, 2004:12) las cuales se dan a continuación.

- **18 DE MAYO DE 1990:**

Micro: Hasta 15 trabajadores y ventas hasta 110 salarios mínimos elevados al año vigente en la Zona Geográfica A.

Pequeña: Hasta 100 trabajadores y ventas hasta 115 salarios mínimos elevados al año vigente en la Zona Geográfica A.

Mediana: Hasta 250 trabajadores y ventas hasta 1,115 salarios mínimos elevados al año vigente en la Zona Geográfica A.

- **11 DE ABRIL DE 1991:**

Micro: Hasta 15 trabajadores y ventas⁵⁹ hasta el monto que determine la SECOFI.

Pequeña: De 16 a 100 trabajadores y ventas hasta el monto que determine la SECOFI.

Mediana: De 101 a 250 trabajadores y ventas hasta el monto que determine la SECOFI.

- **3 DE DICIEMBRE DE 1993:**

Micro: Hasta 15 trabajadores y ventas hasta 900 mil pesos.

Pequeña: Hasta 100 trabajadores y ventas hasta 9 millones de pesos.

⁵⁹ No se especifica.

Mediana: Hasta 250 trabajadores y ventas hasta 20 millones de pesos.

- **30 DE MARZO DE 1999⁶⁰:**

Micro Empresa: En el sector industrial de 0 a 30 empleados; comercial de 0 a 5; y servicios de 0 a 20.

Pequeña Empresa: En el sector industrial de 31 a 100 empleados; comercial de 6 a 20; y servicios de 21 a 50.

Mediana Empresa: En el sector industrial de 101 a 500 empleados; comercial de 21 a 100; y servicios de 51 a 100.

Gran Empresa: En el sector industrial 501 empleados en adelante; comercial de 101 en adelante; y servicios de 101 en adelante.

Así, en 2002, la Secretaría de Economía modifica nuevamente la clasificación de las empresas en México conservando la fórmula de la estratificación anterior, quedando como se presenta a continuación⁶¹:

Cuadro 1
Estratificación de las empresas mexicanas
Por No. de empleados y sector

Tamaño/sector	Manufacturero	Comercial	Servicios
Micro	0 – 10	0 - 10	0 - 10
Pequeña	11 – 50	11 - 30	11 - 50
Mediana	51 – 250	31 – 100	51 – 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de Diciembre de 2002

Así, de acuerdo con ésta clasificación, en México solo alrededor del 5% de las empresas son Pymes⁶². El cuadro 1 muestra la estratificación de las empresas en México, por número de trabajadores que emplean y el sector al que pertenecen.

⁶⁰ Por primera vez se diferencian los sectores a los que pertenecen las empresas, sustituyendo el sector a las ventas, combinándolo con el número de empleados, y se incluye a la gran empresa.

⁶¹ Esta clasificación se mantuvo vigente hasta el 1° de Julio de 2009.

⁶² Es importante señalar que la información derivada de las fuentes oficiales, incluso de los propios Censos Económicos, no es del todo comparable dada la diferencia en los criterios de clasificación y la frecuencia con que estos cambiaron.

Según ésta información y los Censos Económicos 2004 de INEGI en nuestro país en 2003 había 3, 005,157 empresas, de las que el 95% corresponden a microempresas con hasta 10 trabajadores, el 3.9% pequeñas con entre 11 y 50 empleados, el 0.9% medianas y solo el 0.2% de las empresas mexicanas eran grandes; y de las que su estructura por sector se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 2
Participación de las empresas mexicanas
Por tamaño y sector (2003)

Sector/tamaño	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrial	93.4%	4.5%	1.6%	0.4%	100%
Comercial	94.6%	4.8%	0.8%	0.2%	100%
Servicios	97.1%	2.4%	0.4%	0.4%	100%
Total	95.0%	3.9%	0.9%	0.3%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, "Censos Económicos 2004" en www.inegi.org.mx

Cuadro 3
Clasificación general de las empresas mexicanas
De acuerdo con su No. de empleados (2003)

No. de empleados	No. de empresas	Clasificación	%
0 A 2	2,118,138	Micro 2,853,291	94.95%
3 A 5	581,262		
6 A 10	153,891		
11 A 15	47,601	Pequeña 118,085	3.93%
16 A 20	24,361		
21 A 30	25,177		
31 A 50	20,946		
51 A 100	16,142	Mediana 27,073	0.90%
101 A 250	10,931		
251 A 500	4,043	Grande 6,708	0.22%
501 A 1000	1,689		
1001 Y MAS	976		
Total	3,005,157		100%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Derivada de la misma información el cuadro 3 presenta la estratificación por número de empleados de las empresas a nivel nacional de acuerdo con el Censo Económico 2004, en el cuadro se presenta de manera resaltada y de acuerdo con la clasificación oficial⁶³ el tipo de empresa de las que se trata, y de las que por supuesto nos ocuparemos de las pequeñas y las medianas, las Pymes.

La información que se presenta en el cuadro 4 corresponde a la base de datos del SIEM⁶⁴, la cual es una muestra representativa de la conformación empresarial mexicana y su estructura porcentual, y en la que a pesar de que este organismo no cuenta con el registro total de las empresas existentes en México, el conjunto que nos muestra es muy semejante a lo encontrado en el Censo Económico 2004 de INEGI.

Cuadro 4
Clasificación de las empresas mexicanas
Secretaría de Economía – SIEM (mayo de 2006)

Sector/tamaño	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrial	35,661	10,588	4,353	2,012	52,614
Comercial	391,608	11,100	3,741	1,587	408,036
Servicios	121,020	11,265	1,494	1,476	135,255
Total	548,289	32,953	9,588	5,075	595,905

Fuente: Elaboración propia con base en www.siem.gob.mx

Sector/tamaño	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Industrial	5.98%	1.78%	0.73%	0.34%	8.83%
Comercial	65.72%	1.86%	0.63%	0.27%	68.47%
Servicios	20.31%	1.89%	0.25%	0.25%	22.70%
Total	92.01%	5.53%	1.61%	0.85%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con base en Cuadro anterior

La diferencia que encontramos entre lo mostrado por los Censos Económicos 2004 respecto de la información reportada por el SIEM, en microempresas -2.99%, en

⁶³ Por motivos de agregación de la información, se considero únicamente el criterio de número de empleados que se establece en el Diario Oficial, generalizando como micro a empresas con hasta 10 trabajadores, pequeñas con entre 11 y 50, medianas desde 51 y hasta 250; y grandes con 251 trabajadores y más.

⁶⁴ **SIEM** – Sistema de Información Empresarial Mexicano. Organismo dependiente de la Secretaría de Economía, que se encarga del registro de las unidades económicas por sector de actividad para promover la realización de negocios y divulgar los programas de apoyo implementados por dicha Secretaría.

pequeñas empresas de 1.64%, en medianas de 0.71% y en grandes empresas 0.55%, se debe principalmente a la baja estructuración organizativa que presentan la mayoría de las micro-unidades económicas, además de que muchas de ellas trabajan en la informalidad en condiciones de subsistencia familiar y desvinculadas de los organismos formales que las contabilizan y fomentan.

En términos de la definición oficial de los tipos de empresa, estratificadas por el sector al que pertenecen y su número de empleados, se presentaron los cuadros anteriores; pero para fines prácticos, las instituciones de crédito nacionales han optado por la siguiente clasificación:

- Microempresa, aquella con ventas anuales de hasta 2 millones de pesos.
- Pequeña empresa, la que tendrá ingresos al año de más de 2 millones de pesos y hasta 40 millones de pesos.
- Mediana empresa, con más de 40 millones de pesos y hasta con 100 millones de pesos de ingresos anuales; y
- Gran empresa, con más de 100 millones de pesos como ingresos anuales.

Esta clasificación, establecida por las instituciones de crédito mexicanas, incluye un plan de capacitación para el empresario, desarrollado para evitar que un mayor otorgamiento de crédito implique un crecimiento en la cartera vencida, con lo que las instituciones buscan asegurarse de que los acreditados posean los conocimientos mínimos y las herramientas básicas para operar y hacer crecer su negocio; así con la idea de capacitar a las Pymes en esta iniciativa están involucrados los bancos, la Secretaría de Economía, Nacional Financiera y algunas universidades del país.

Tratando de empatar la definición oficial con el criterio práctico señalado, tomamos en el cuadro 5 las características de las Pymes señaladas en la “Encuesta del Observatorio Pyme 2002” (CIPI, 2003), en las que las empresas analizadas cumplen con los siguientes criterios sobre su número de empleados y nivel de ventas, aunque este último es mucho mayor que el establecido por los bancos:

Cuadro 5
Criterios de clasificación Pyme
Variables por tamaño y sector

Sector	Personal ocupado	Ventas anuales (dólares)
Manufacturero	10 a 200	50,000 a 24,000,000
Comercio	5 a 100	1,000,000 a 48,000,000
Servicios	5 a 100	250,000 a 12,000,000

Fuente: Encuesta del Observatorio Pyme, 2002

A partir de la clasificación mostrada de las empresas en el sector privado mexicano, en el cuadro 6, al respecto del personal ocupado se puede observar y justificar la importancia relativa de las Pymes ya que dado su porcentaje de participación en la configuración empresarial mexicana 4.83%, según el INEGI en el Censo Económico 2004, contratan de manera conjunta al 3 2.68% del personal ocupado en el sector privado, llegando 5,307,270 empleados; a diferencia de las Microempresas, que a pesar de ser la mayoría de las unidades económicas en el país con el 94.95% emplean al

Cuadro 6
Personal ocupado en el sector privado mexicano (2003)

No. de empleados	Total de empleados	Clasificación	%
0 a 2	3,011,902	Micro 6,224,965	38.33%
3 a 5	2,078,023		
6 a 10	1,135,040		
11 a 15	604,387	Pequeña 2,478,964	15.26%
16 a 20	433,765		
21 a 30	627,223		
31 a 50	813,589		
51 a 100	1,138,960	Mediana 2,828,306	17.42%
101 a 250	1,689,346		
251 a 500	1,385,897	Grande 4,707,301	28.99%
501 a 1,000	1,157,703		
1,001 y mas	2,163,701		
Total	16,239,536		100%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, “Censos Económicos 2004” en www.inegi.org.mx

Cuadro 7
Personal ocupado en el sector privado mexicano
Por relación con la empresa (2003)

			Personal dependiente de la empresa			Personal no dependiente de la empresa
No. de empleados	No. de empresas	Total de empleados	Total	Remunerado		
				Si	No	
0 a 2	2,118,138	3,011,902	2,992,510	435,224	2,557,286	19,392
3 a 5	581,262	2,078,023	1,998,967	869,356	1,129,611	79,056
6 a 10	153,891	1,135,040	1,037,462	769,404	268,058	97,578
11 a 15	47,601	604,387	552,562	475,769	76,793	51,825
16 a 20	24,361	433,765	386,896	343,390	43,506	46,869
21 a 30	25,177	627,223	559,764	508,869	50,895	67,459
31 a 50	20,946	813,589	716,264	659,210	57,054	97,325
51 a 100	16,142	1,138,960	998,966	954,895	44,071	139,994
101 a 250	10,931	1,689,346	1,458,984	1,414,925	44,059	230,362
251 a 500	4,043	1,385,897	1,216,836	1,199,448	17,388	169,061
501 a 1,000	1,689	1,157,703	1,010,812	1,005,643	5,169	146,891
1,001 y mas	976	2,163,701	1,910,249	1,906,063	4,186	253,452
Total	3,005,157	16.239,536	14,840,272	10,542,196	4,298,076	1,399,264

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, "Censos Económicos 2004" en www.inegi.org.mx

38.33% del personal, y en otro extremo encontramos las grandes empresas, las que siendo tan solo el 0.22% de las empresas del país, ocupan al 28.99% del personal.

El cuadro 7 recopila respecto de la información anterior la división entre el personal contratado directamente por la empresa (personal dependiente de la empresa) y el subcontratado (personal no dependiente de la empresa), en éste se observa que las microempresas operan en su mayoría con personal no remunerado, el cual supera en número al personal remunerado en las mismas, salvo en estrato de 6 a 10 personas, en las que el personal remunerado es mayor que el no remunerado, ante esto podemos afirmar que las microempresas son en su mayoría empresas familiares de subsistencia en las que los miembros de la familia nuclear cooperan en el desarrollo del "negocio familiar" sin contar con la contra prestación de la que gozarían si laboraran en alguna otra empresa; y con el consecuente ahorro por parte de la unidad económica en términos de sueldos, salarios y las prestaciones de ley para con sus empleados, es

decir, las microempresas prácticamente generan empleo solamente para el empresario y los miembros de su familia.

En el caso de las Pymes y las grandes empresas, podemos observar un cambio drástico en cuanto a la tendencia que presentan las microempresas, ya que a diferencia de estas, el personal contratado supera en mucho al no remunerado y sin prestaciones, marcándose una diferencia clara entre cada uno de los elementos que componen nuestra clasificación entre Micro, Pymes y Grandes empresas.

Este comportamiento se aprecia mejor en el cuadro 8 que muestra la relación porcentual entre el personal contratado y no contratado por las empresas, en el cual el personal no dependiente de la empresa, en el caso de la micro empresa va desde el 0.64% hasta el 8.60%, en las Pymes desde 8.57% hasta 13.64% promediando 11.34%, y en la gran empresa desde 11.71% hasta 12.69% con un promedio de 12.20%, observándose en éste último caso una tendencia a subcontratar menos personal conforme la empresa es más grande como resultado de la integración de sus procesos.

En cuanto al personal remunerado y no remunerado en las empresas, cabe destacar también la marcada diferencia que existe entre los diferentes elementos de la clasificación de las empresas, ya que la micro empresa muestra una mayor tendencia a la no remuneración de su personal conforme es más pequeña observándose que en el menor estrato correspondiente a ésta clasificación de 0 a 2 personas, el 85.46% no recibe una remuneración, asumiendo que se trata de los miembros directos de la familia dueña de la empresa; esta misma tendencia se observa tanto en las Pymes como en las grandes empresas, conforme va creciendo el número de empleados, menor es la proporción de personal no remunerado que labora en ellas, presentando como medias en las Pymes el 8.27% y en la gran empresa el 0.72%.

El cuadro 9 nos muestra ahora, a manera de indicador el número de trabajadores por empresa según los estratos seleccionados y las variables ya analizadas en los cuadros

Cuadro 8
Personal ocupado en el sector privado mexicano
Por relación con la empresa
Estructura porcentual (2003)

	Personal dependiente de la empresa			Personal no dependiente de la empresa
No. de empleados	Total	Remunerado		
		Si	No	
0 a 2	99.36%	14.54%	85.46%	0.64%
3 a 5	96.20%	43.49%	56.51%	3.80%
6 a 10	91.40%	74.16%	25.84%	8.60%
11 a 15	91.43%	86.10%	13.90%	8.57%
16 a 20	89.19%	88.76%	11.24%	10.81%
21 a 30	89.24%	90.91%	9.09%	10.76%
31 a 50	88.04%	92.03%	7.97%	11.96%
51 a 100	87.71%	95.59%	4.41%	12.29%
101 a 250	86.36%	96.98%	3.02%	13.64%
251 a 500	87.80%	98.57%	1.43%	12.20%
501 a 1,000	87.31%	99.49%	0.51%	12.69%
1,001 y mas	88.29%	99.78%	0.22%	11.71%

Fuente: Elaboración propia con base en el Cuadro 7

Cuadro 9
Personal ocupado en el sector privado mexicano
Por relación con la empresa (2003)
Indicador: trabajadores por empresa

				Personal dependiente /empresa			
No. de empleados	No. de empresas	Total de personas	Total pers/emp	Total	Remunerado		Personal No dependen- diente/emp
					Si	No	
0 a 2	2,118,138	3,011,902	1.42	1.41	0.21	1.21	0.01
3 a 5	581,262	2,078,023	3.58	3.44	1.50	1.94	0.14
6 a 10	153,891	1,135,040	7.38	6.74	5.00	1.74	0.63
11 a 15	47,601	604,387	12.70	11.61	9.99	1.61	1.09
16 a 20	24,361	433,765	17.81	15.88	14.10	1.79	1.92
21 a 30	25,177	627,223	24.91	22.23	20.21	2.02	2.68
31 a 50	20,946	813,589	38.84	34.20	31.47	2.72	4.65
51 a 100	16,142	1,138,960	70.56	61.89	59.16	2.73	8.67
101 a 250	10,931	1,689,346	154.55	133.47	129.44	4.03	21.07
251 a 500	4,043	1,385,897	342.79	300.97	296.67	4.30	41.82
501 a 1,000	1,689	1,157,703	685.44	598.47	595.41	3.06	86.97
1,001 y mas	976	2,163,701	2,216.91	1,957.22	1,952.93	4.29	259.68

Fuente: Elaboración propia con base en el Cuadro 7

anteriores, en el que se puede ver la gran diferencia que existe entre las características agrupadas entre las microempresas, Pymes y grandes empresas, así, podemos observar, en el caso del personal no dependiente de la empresas, que las microempresas casi no subcontratan personal, correspondiendo a este indicador menos de 1 persona por empresa, en el caso de las Pymes este va desde 1 hasta 21 personas según su estrato de personal ocupado, destacándose que el cambio en este indicador del estrato de 51 a 100, al estrato de 101 a 250 personas, es el que presenta mayor diferencia al pasar de 8.67 a 21.07 personas subcontratadas respectivamente en cada estrato; y en las grandes empresas, observamos una gran diferencia entre los 3 estratos analizados al prácticamente duplicarse del estrato de 251 a 500 trabajadores al siguiente de 501 a 1,000; y triplicarse a su vez al siguiente que corresponde a las empresas con 1,001 y más trabajadores.

En lo tocante al personal contratado directamente por la empresa, encontramos que en los primeros estratos de las microempresas predomina el personal sin remuneración, lo que cambia en el estrato siguiente de 6 a 10 personas en el que encontramos 5 personas contratadas con remuneración por empresa contra 1.74 sin remuneración en este estrato de las microempresas; en la Pymes este mismo indicador se invierte al encontrar más personal remunerado respecto del no remunerado el cual se incrementa conforme nos movemos de estrato hacia los que cuentan con mayor personal trabajando en la empresa. Al respecto vemos que en los 2 últimos estratos de las Pymes ambos indicadores se duplican cada vez al pasar de uno a otro. En el caso de la gran empresa, en los 3 estratos que la componen encontramos un crecimiento exponencial de uno a otro en el caso del número de trabajadores remunerados por empresa.

El cuadro 10, nos muestra los promedios agrupados de las categorías en las que hemos concentrado las empresas, en ellas destaca la importancia de las Pymes en cuanto la creación de empleos remunerados, en las que encontramos en promedio 53.3 personas empleadas por empresa, de las que 46.55 dependen directamente de ella,

que solo 2.48 no reciben remuneración y 6.68 son subcontratadas; todo ello a diferencia de las microempresas que al parecer solo emplean al empresario y a su familia que colabora en su desarrollo.

Cuadro 10
Personal ocupado en el sector privado mexicano
Por relación con la empresa y clasificación (2003)
Indicador: media de trabajadores por tipo de empresa

		Personal dependiente /empresa			Personal No depen- diente/emp
Tipo de empresas	Total pers/emp		Remunerado		
		Total	Si	No	
Micro	4.12	3.86	2.23	1.63	0.26
Pyme	53.23	46.55	44.06	2.48	6.68
Grande	1.081.71	952.22	948.34	3.88	129.49

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 9

Cuadro 11
Producción bruta total de las empresas mexicanas

No. de empleados	Producción bruta total	Clasificación	%
0 a 2	304,825,274	Micro 732,760,139	11.60%
3 a 5	219,421,954		
6 a 10	208,512,911		
11 a 15	142,881,820	Pequeña 703,324,300	11.13%
16 a 20	111,316,027		
21 a 30	181,292,125		
31 a 50	267,834,328		
51 a 100	405,525,752	Mediana 1,093,869,266	17.32%
101 a 250	688,343,514		
251 a 500	727,958,333	Grande 3,787,225,072	59.95%
501 a 1000	669,812,283		
1001 y mas	2,389,454,456		
Total	6,317,178,777		100%

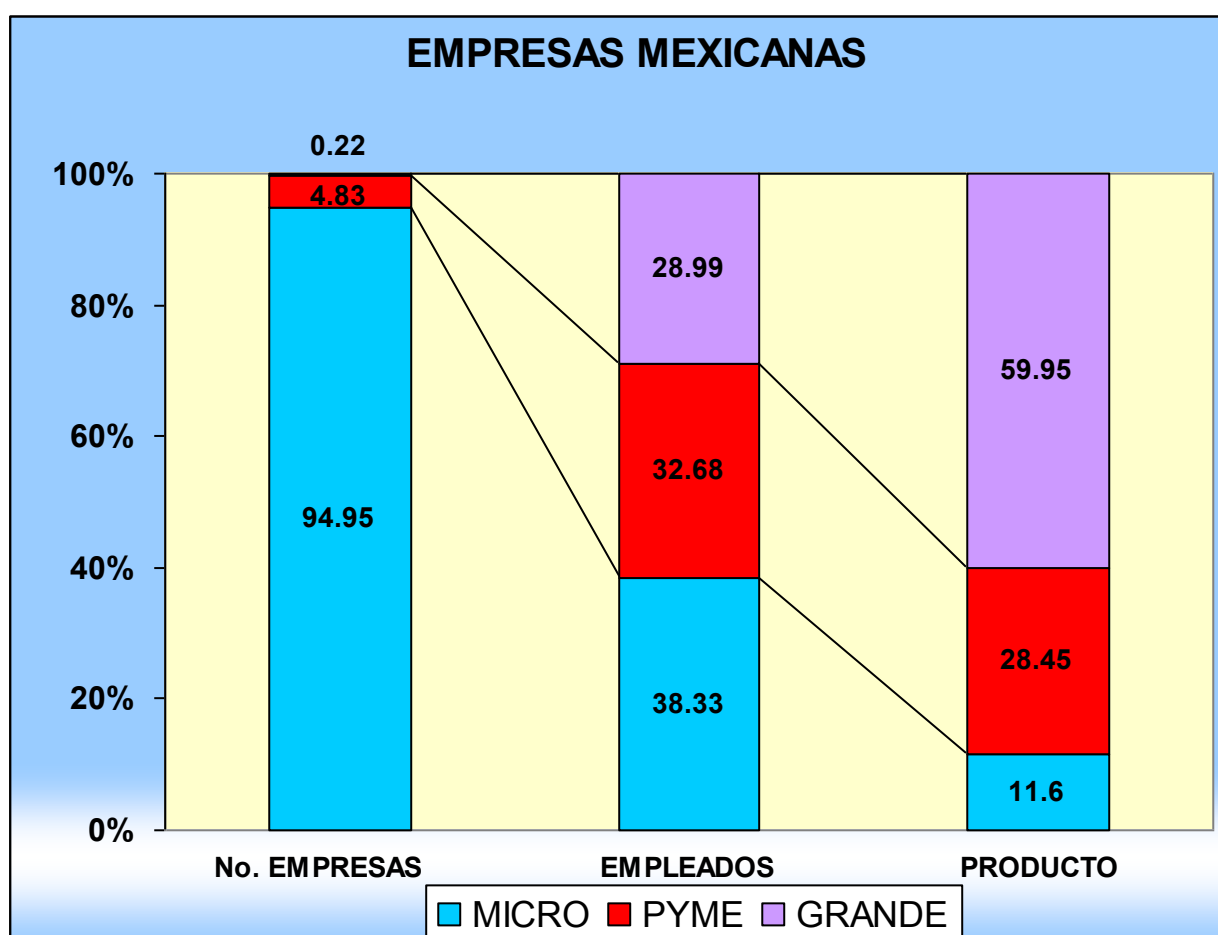
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, "Censos Económicos 2004" en www.inegi.org.mx

En relación con la participación de las Pymes en la producción bruta del sector empresarial mexicano, nuevamente observamos su importancia en relación con las microempresas en el cuadro 11 se observa que el 28.45% de la producción del sector

privado se lleva a acabo en casi el 5% de las empresas de tamaño pequeño y mediano (Pymes), contra el 11.60 % que se produce en el 94.95% de Microempresas de nuestro país y casi 60% del producto con el que contribuye la gran empresa.

En la gráfica 1, se hace una comparación de los 3 indicadores mencionados, ya que son los que consideramos como los más significativos en la determinación de la importancia relativa de los distintos tipos de empresas y su configuración en nuestro país.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, “Censos Económicos 2004” en www.inegi.org.mx

En esta observamos, que si bien la microempresa es el tipo de unidad económica mayoritaria en nuestra economía, abarcando casi el 95% de las empresas nacionales,

emplea poco más de la tercera parte de personal ocupado en el sector privado, pero contribuye solo con el 11.6% del producto bruto de las empresas. En sentido contrario, las grandes empresas con solo el 0.22% de las unidades económicas privadas nacionales, emplea poco menos de la tercera parte de personal ocupado, pero contribuye con casi el 60% del producto bruto. De manera intermedia, ubicamos a las Pymes, estas que con una muy pequeña proporción de las unidades económicas (4.83%), emplean a poco menos del tercio restante del personal ocupado (32.68%), y participan con el 28.54% del producto, y que por sus características propias no pueden ser estudiadas de manera conjunta con las Micro ni con las Grandes empresas.

Encontramos otras variables importantes en la determinación del papel de las Pymes en México, las remuneraciones, el valor agregado y los activos fijos; las que presentamos en el cuadro 12 y en las gráficas que analizaremos a continuación.

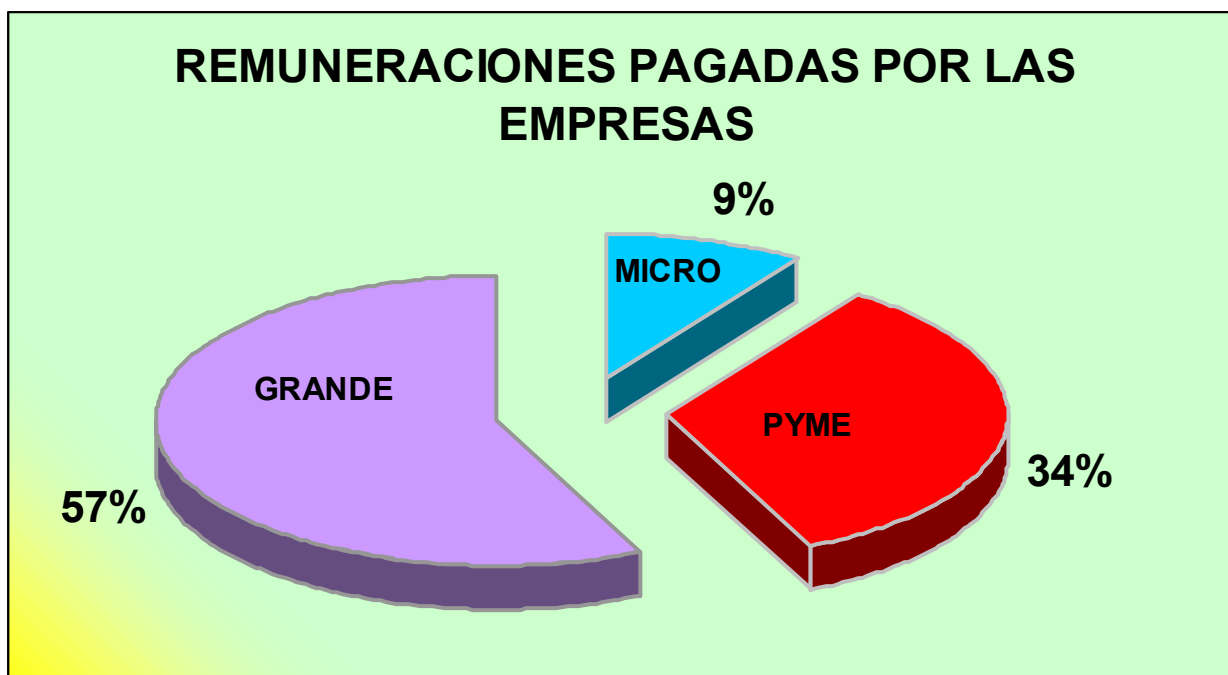
Cuadro 12
Variables en las empresas mexicanas

	Remuneraciones	Valor agregado	Activos fijos
Microempresas	78,749,076	464,589,155	435,803,993
Pymes	282,229,052	864,084,707	850,622,820
Grandes empresas	476,777,137	1,888,616,142	2,328,848,387
Total	837,755,265	3,217,290,004	3,615,275,200

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, "Censos Económicos 2004" en www.inegi.org.mx

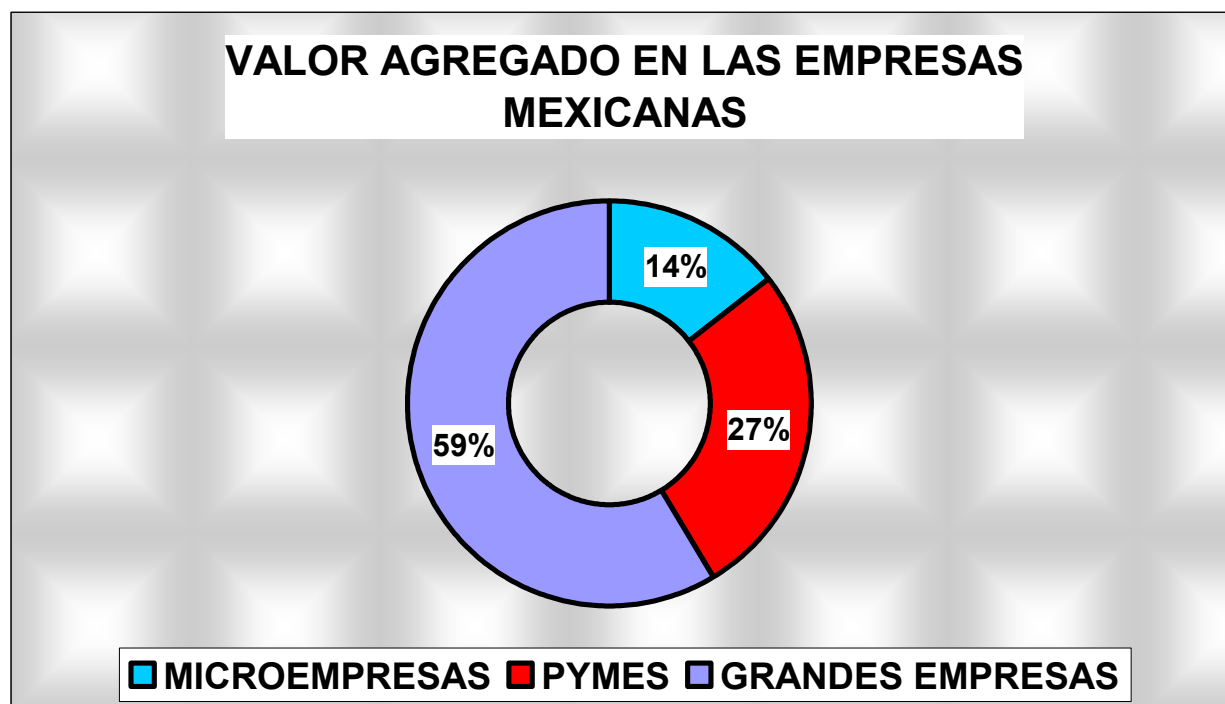
Respecto de las remuneraciones, en la gráfica 2, estas representan la proporción de los sueldos y salarios que se pagan en el sector privado en cada tipo de empresas, en este caso, en la gráfica "Remuneraciones pagadas por las empresas" se observa que el 34% de las remuneraciones que se pagan en el sector privado corresponde a las Pymes, es decir, el 4.83% de las empresas pagan el 34% de los sueldos y salarios, mientras que el 94.95% de las microempresas solo pagan el 9%, y de manera contrastante el 0.22% correspondiente a las grandes empresas otorga el 57% de las remuneraciones totales del sector privado.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, “Censos Económicos 2004” en www.inegi.org.mx

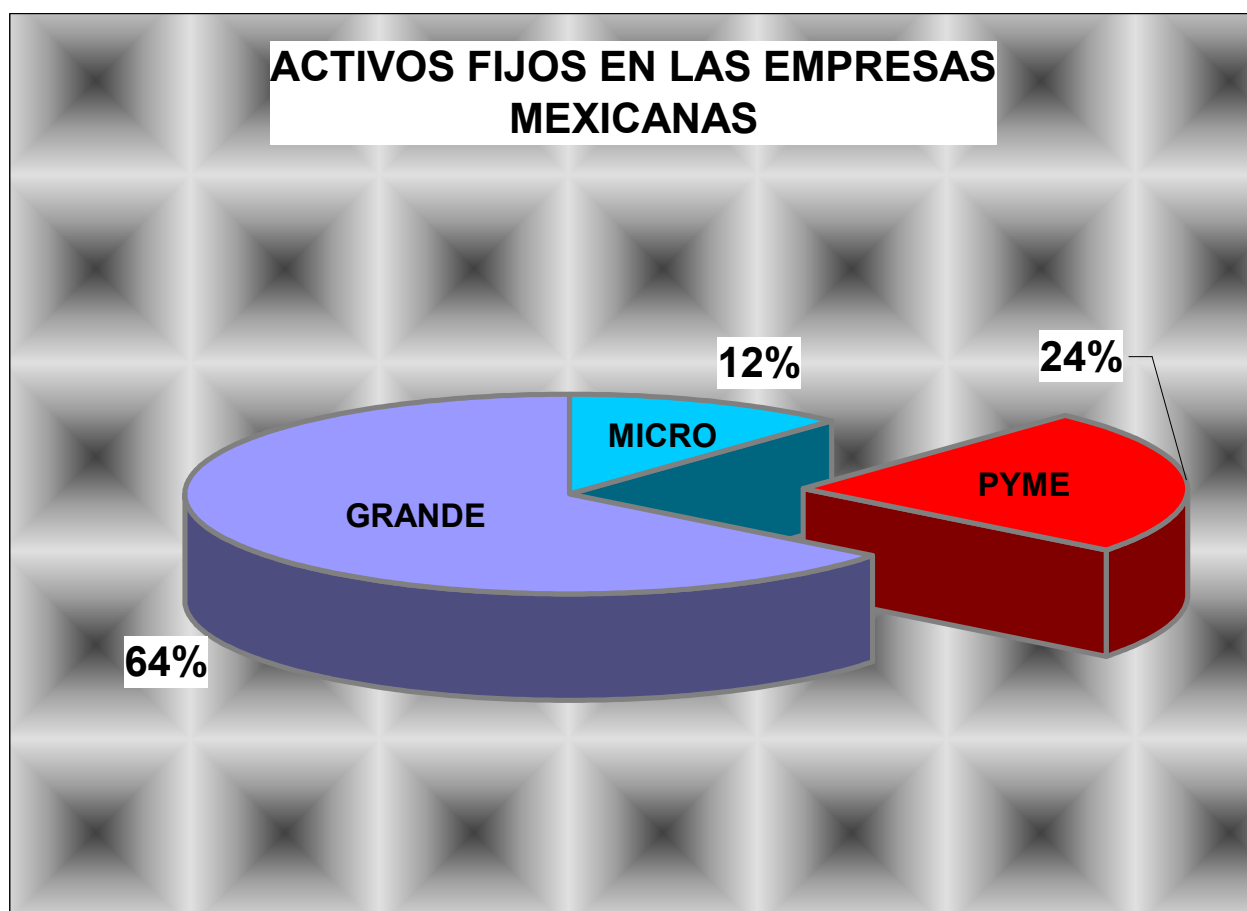
Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, “Censos Económicos 2004” en www.inegi.org.mx

La gráfica 3, correspondiente al valor agregado se observa que el 27% del que se genera en el sector privado es gracias a las Pymes, encontrando el valor correspondiente a las microempresas en el 14%, y al igual que en las otras variables, de manera contrastante el 0.59% corresponde a las grandes empresas.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, "Censos Económicos 2004" en www.inegi.org.mx

De la misma manera, en la gráfica 4 Activos Fijos en las Empresas Mexicanas, observamos que de su totalidad, el 12% se encuentra en las microempresas, el 24% corresponde a los adquiridos por las Pymes, y el 64% corresponde a las empresas grandes. De éstos indicadores podemos confirmar lo que ya se había mencionado en apartados anteriores de éste trabajo, que las microempresas tienen baja tecnificación y uso extensivo de mano de obra no remunerada; en el caso de la Pyme encontramos

una diferencia significativa en estos indicadores, ya que este tipo de empresas al que corresponden poco menos del 5% del total, participan en el resto de las variables con porcentajes cercanos al 30% en cada caso, lo cual se debe a las características peculiares de la Pymes, que se han mencionado ya.

2.4. Programas y apoyo al financiamiento Pyme

El marco institucional de las actividades económicas en las empresas, establecido cómo ya se mostró por la SECOFI (hoy Secretaría de Economía), ha dado los criterios utilizados por el gobierno mexicano para la aplicación de políticas de ayuda crediticia, arancelaria, fiscal y de asistencia técnica; ya que lograr que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan acceso al financiamiento ha sido uno de los principales objetivos desde hace décadas, de las administraciones federales, esto lo identificamos en el hecho de que el INEGI en los Censos Económicos de 1999 y 2004, ha señalado a éstas como las más numerosas en todos los sectores productivos, y que la política económica nacional, haya establecido como meta el hacer que las empresas mexicanas sean más competitivas.

La crisis financiera de los años 90 dejó un sistema financiero con enormes carteras vencidas y una fuerte descapitalización que lo inhabilitó para continuar con su labor de conceder crédito a las empresas, sobre todo a aquellas que no contaban con un adecuado historial crediticio, con utilidades suficientes, bienes en garantía para su crédito, y avales entre otros requisitos. En este contexto, se flexibilizaron las normas para la constitución de nuevas entidades financieras, que combinado con las estrategias de internacionalización de los grandes bancos extranjeros que llegaron a nuestro país, fomentaron la consolidación de los actuales grupos financieros, así como el surgimiento y fortalecimiento de un gran número de bancos con fuentes de recursos económicos sostenibles, en busca de cambiar el panorama existente en México antes de la crisis, en el que el financiamiento a las Pymes era prácticamente inexistente.

Aunado a ello se crea en el ámbito de la Secretaría de Economía (SE), la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyme)⁶⁵, que en coordinación con los Gobiernos Estatales y la Banca de Desarrollo logró que en sólo 4 años, 156,521 Pymes hayan tenido acceso al crédito otorgado por la banca comercial e intermediarios financieros especializados, generando una derrama crediticia de 32 mil millones de pesos. (www.economia.gob.mx)

Es un hecho indudable que hoy, las principales instituciones, tanto a nivel gubernamental como privado, así como instituciones financieras tienen puesta su mirada en las Pymes, y cuentan con al menos un producto financiero que ofrecerles.

La estrategia seguida, plantea la necesidad de vincular demanda y oferta financiera, restableciendo el sistema de atención a Pymes y redefiniendo el papel de la banca de desarrollo como principal promotora del financiamiento de las empresas, con los siguientes objetivos:

- Depurar y complementar los programas de fomento, entre la banca de desarrollo y las demás instancias de gobierno.
- Elaborar instrumentos y productos específicos que atiendan la demanda y satisfagan la necesidad de las empresas, los cuales se definirán de manera conjunta entre las empresas, los organismos empresariales y la opinión de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios.
- Desarrollar incentivos para la banca comercial, organizaciones auxiliares de crédito e intermediarios no bancarios, para que otorguen financiamiento formal a las Pymes con necesidades de crédito de bajo monto.
- Impulsar fondos de capital de riesgo.

Durante el periodo del presidente Vicente Fox Quesada, se delinea en el contexto del Plan Nacional de Desarrollo el “Programa Nacional de Desarrollo Empresarial 2001-

⁶⁵ La Subsecretaría Pyme ha sido la encargada de poner en marcha y operar las políticas económicas encaminadas éste sector.

2006”, donde se propusieron lineamientos generales en distintos campos para promover una evolución favorable de las empresas de distintos tamaños, incluyendo el tema del financiamiento de sus actividades. En éste marco, la SECOFI se transformó en la actual Secretaría de Economía, dentro de la que se creó la Subsecretaría Pyme.

Actualmente el Gobierno Federal busca coordinar, a través de diferentes organismos creados para este fin, a más de 240 programas públicos (estatales y federales) orientados al fortalecimiento de las Pymes, de los que muchos han permanecido a lo largo del periodo estudiado. Dada la magnitud de ésta tarea, se creó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), cuyo propósito es coordinar los diferentes programas de apoyo a la actividad productiva de los sectores industrial, comercial y de servicios, así como estar al tanto de su desempeño, con el fin de recopilar información de utilidad en la construcción de los indicadores, tanto de los sectores productivos, como de las empresas que participan; y aunque se formó en 1996, sus actividades adquirieron mayor relevancia a partir de 1999.

En la CIPI, participan nueve secretarías de Estado: Economía, Hacienda, Contraloría, Trabajo, Medio Ambiente, Turismo, Desarrollo Social, Agricultura y Educación. Además de los dos grandes bancos de desarrollo NAFIN y Bancomext, y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Aunque a lo largo de la historia de la industrialización en México han existido programas de apoyo y financiamiento a las empresas, ya sea a nivel industrial como sectorial, en los que se han involucrado una gran cantidad de secretarías de estado, organismos públicos descentralizados y la banca de desarrollo. A continuación abordaremos los principales programas institucionales de apoyo y financiamiento a Pymes, a partir del organismo que los patrocina.

2.4.1. Secretaría de Economía

Tradicionalmente ha encabezado los programas de apoyo y financiamiento Pyme, en el marco de ser la institución a través de la cual se diseñan, implementan y ejecutan los instrumentos de política industrial, de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y que en su artículo 34 señala como algunas de sus funciones⁶⁶ formular y conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal; fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país; normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

Existen, principalmente 5 programas coordinados por la Secretaría de Economía⁶⁷, destinados a fortalecer la operación de las Pymes, y cuyo principal objetivo es articular los esfuerzos de los niveles de gobierno federal, estatal y municipal, de la mano de la banca de desarrollo y la banca privada, las instituciones financieras no bancarias y las empresas. Así, durante nuestro periodo de estudio se creó el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresas (**FMPyme**)⁶⁸, orientado a distribuir subsidios para capacitación, consultoría, formación de especialistas y desarrollo de metodologías que promuevan la evolución de las Pymes

Los programas y fondos que integraron el **FMPyme**, considerado como el principal programa a cargo de la Secretaría de Economía son:

⁶⁶ De acuerdo con los objetivos del presente trabajo solo se mencionan las relativas al apoyo y financiamiento a las empresas y sus empresarios.

⁶⁷ Se encuentran vigentes, 1) Fondo Pyme, 2) Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas Sociales (**FONAES**), 3) Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (**FOMMUR**), 4) Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (**PRONAFIM**), y 5) Sistema Nacional de Garantías.

⁶⁸ En el 2008 se transformó en el Fondo Pyme y desincorporó para manejarlos como programas independientes el **FONAES** y el **FOMMUR**.

1. El Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas Sociales (**FONAES**), y se incluyen en él a partir de 2001 el Programa de la Mujer Campesina (**PMC**) y el Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer (**PDPM**),
2. El Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres Rurales (**FOMMUR**).
3. El Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios. (**PRONAFIM**).

Entre otros programas importantes encontramos también el **Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)**, que busca subsidiar actividades que promuevan la integración de las Pymes a las cadenas productivas; el **Sistema Nacional de Garantías** con el que se buscó sustituir al anterior sistema de garantías, que no operó de manera satisfactoria. El Sistema Nacional de Garantías busca facilitar el acceso de las Pymes al financiamiento institucional, ayudando a reconstruir el sistema financiero nacional, y a promover el desarrollo regional; ello de manera conjunta con un cuarto programa implementado, el **Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Pymes (FOAFI)**, cuyo objetivo es fomentar y constituir esquemas e instrumentos que apoyen el acceso de las Pymes al financiamiento institucional, incluyendo la creación de fondos de garantía para proyectos viables, elaboración de planes de negocios, y el fortalecimiento de los intermediarios financieros no bancarios. Este programa se considera cómo la cabeza de una red nacional de financiamiento a las Pymes en el ámbito gubernamental mexicano.

El quinto de estos programas, comandados desde la Secretaría de Economía, es el **Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE)**, cuya principal función es facilitar la actividad exportadora de las Pymes.

Hasta el año 2000, otros programas que dependían de esta Secretaría eran los siguientes, y muchos de ellos siguen vigentes:

Programa	Características
Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	Registro de Empresas de Comercio Exterior como instrumento de promoción a las exportaciones, que facilita a las empresas el acceso a mercados internacionales a través de facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.
Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)	Este registro permite la devolución de saldos a favor del IVA de manera expedita, acceso al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía, así como simplificación administrativa en las aduanas.
Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAWBACK)	Otorga la devolución del impuesto general de importación pagado por los bienes incorporados a mercancías de exportación, o por las mercancías que se retornan en el mismo estado y que hayan sido sometidas a proceso de reparación o alteración.
Sistema Nacional de Calibración (SNC)	Su propósito es difundir las medidas y calibres que establece la SE, conforme la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.
Sistemas de Información	Conformado por el Sistema de Información de Comercio Interior y Abasto (SICIA), Sistema Integral de Gestión Registral (SIGER), Sistema de Información sobre Tendencias de Mercado, Catálogo del Sistema de Clasificación de Actividades Económicas de América del Norte (SCIAN), Módulo de Localización Gráfica de Empresas, Sistema de Información de la Industria Maquiladora y el Sistema de Información sobre Tecnologías de Producción.
Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)	A través de internet difunde información empresarial, promueve oportunidades de negocios y da a conocer los programas que ofrece la SE; agrupa 16 instrumentos de apoyo: Sistema Informático de Autodiagnóstico, Sistema de Evaluación de Indicadores de Competitividad, Guías Empresariales, Bolsa de Oportunidades Industriales y Comerciales, Sistema de Subcontratación Industrial, Guía Estatal de Negocios, Programa de Eventos Internacionales, Calendario Anual de Ferias y Exposiciones Nacionales, Sistema de Información de Servicios Tecnológicos, Sistema Mexicano de Promoción de Parques Industriales, Sistema de Difusión de Capacitación, Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados, Banco de Información Sectorial, Sistema Mexicano de Promoción Externa, Guías Técnicas de Autogestión, Sistema de Información de Proyectos Científicos y Tecnológicos. Para efectos de contabilización se toman en cuenta 4 programas, el Sistema de Información de Proyectos Científicos y Tecnológicos (SICTA) de SEMARNAT, el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX) de BANCOMEXT, las Guías Técnicas de Autogestión de la STPS y el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) de la SE.
Primer Contacto	Sistema de orientación que da información sobre los apoyos de la SE y trámites empresariales; funciona a través de una Infolínea, Internet y Fax.
Servicio Nal. de Orientación al Exportador (SNOE)	Asesoría básica en trámites y procedimientos de exportación.
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE)	Capacitación básica y gratuita a empresarios del sector comercial y de servicios.
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en la micro, pequeña y mediana empresa (ISO 9000)	Asistencia técnica básica para la adopción de sistemas de calidad.

Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C. (COMPITE)	Asistencia técnica para mejorar líneas de producción en empresas del sector manufacturero, no automatizadas. Es un fideicomiso privado que recibe donaciones de SE y CONACYT, y opera con consultores externos de estas instituciones.
Programa MESURA	Asistencia técnica en materia de metrología y medición.
Consejo de Recursos Minerales (COREMI)	Asistencia técnica al sector minero; genera, interpreta y difunde la información geológica-minera del país y realiza análisis físico-químicos, investigación metalúrgica aplicada, evaluación de procesos de beneficio de minerales, evaluación de proyectos mineros, etc.
Red CETRO-CRECE	Consultoría empresarial y asistencia técnica en el área administrativa dirigida a empresas micro, pequeñas y medianas de todos los sectores. Es un fideicomiso privado que recibe donaciones de la SE.
Comercio Electrónico	Servicios de asesoría especializada y asistencia técnica para comerciantes, que promueve el uso de medios electrónicos para mejorar sus sistemas de comercialización, abasto, manejo de inventarios e intercambio de información comercial en general.
Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)	Créditos y servicios financieros para el desarrollo de proyectos con viabilidad técnico-económica del sector minero.
Desarrollo de Proveedores	Realiza encuentros para promover el contacto entre grandes empresas y proveedores potenciales de menor tamaño. Está coordinado con NAFIN y BANCOMEXT.
Empresas Integradoras	Acciones de promoción y asesoría para promover su conformación.
Foros Tecnológicos	Encuentros de empresarios con instituciones tecnológicas y de educación superior, nacionales, públicas y privadas que ofrecen servicios tecnológicos.
Promoción de Artesanías	Encuentros empresariales, asesoría, capacitación en diseño y reconocimientos, para promover el sector artesanal. Agrupa dos apoyos: 1) Programa de apoyo al diseño empresarial (Asesoría) y 2) Exposición y encuentros artesanales.
Promoción de Agrupamientos Industriales	Acciones de promoción e identificación de oportunidades para desarrollar economías de aglomeración. La SE concerta apoyos con otras dependencias, gobiernos de los estados y sector empresarial.
Alianzas Estratégicas Comerciales	Asesoría directa a los empresarios y comerciantes para la constitución de alianzas estratégicas; informa sobre los diferentes esquemas de asociación que permiten a los micro y pequeños comerciantes consolidar su poder de compra, mejorar los sistemas de pedido y manejo de inventarios, así como acceder a servicios de consultoría y capacitación a costos más bajos, para mejorar su situación competitiva.

Fuente: Elaboración propia. (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002).

Aunque la mayoría de los programas están diseñados para brindar apoyo a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; en este apartado no nos detendremos a diferenciarlos, ya que de manera indistinta estas pueden acceder a ellos. Así, a continuación se presenta un breve resumen de los principales programas mencionados y sus características.

2.4.1.1. Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FMPyme)

Este Programa⁶⁹ tiene el objetivo de atender la capacidad emprendedora de los individuos, impulsando el diseño y operación de proyectos productivos viables de familias pobres, facilitando su acceso inicial al crédito y al microcrédito, la aportación de capital de riesgo, la creación de fondos de garantía, y la capacitación para la formación de microempresas.

Se establece con el fin de apoyar proyectos que busquen desarrollar y/o incrementar la productividad y competitividad de las MiPymes en el ámbito del desarrollo empresarial y del conocimiento, impulsando sus procesos de innovación y desarrollo tecnológico para que generen, adopten y/o mejoren sus procesos (operativos, administrativos y de gestión), de tal forma que les permitan insertarse en cadenas productivas, con lo que se busca promover su participación y consolidación en los mercados local, regional, nacional e internacional, en condiciones de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Éste programa considera recursos para consultoría, capacitación, estudios y metodologías especializadas, e innovación y desarrollo tecnológico. Sus beneficiarios son personas físicas con actividad empresarial, empresas y grupos de MiPymes que presenten proyectos en los que se desarrolle la competitividad y productividad basada en habilidades empresariales y en la mejora de su planeación, organización, gestión y procesos, siempre y cuando los proyectos presentados incidan en el desarrollo de sectores productivos considerados estratégicos para los gobiernos federal y/o estatal, o que impulsen vocaciones regionales.

⁶⁹ Se transformó en el Fondo Pyme.

2.4.1.1.1. Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas Sociales (FONAES)

Surgió en 1992 y en 2001 se integró al FMPyme operado por la Secretaría de Economía. En conjunto con el resto de los fondos y programas de este, busca fortalecer la capacidad productiva de la población pobre, mediante el acceso a recursos financieros, y refuerza el principio de equidad de género.

Este programa, surge con el objetivo de atender a la población de escasos recursos del país que mostrara potencial productivo, mediante la definición y ejecución de políticas encaminadas a promover y consolidar empresas y proyectos productivos viables, sustentables, competitivos en su entorno con alto contenido social y rentabilidad a fin de generar condiciones de empleo e ingreso que mejoren su nivel de vida. Sus acciones se han centrado en proporcionar financiamiento para la creación de empresas y empleos entre las comunidades. Este Fondo asiste a organizaciones sociales, financieras sociales y de capacitación que apoyen otros proyectos, como organizaciones de capital de riesgo, fondos de inversión y reinversión, cajas solidarias, primer paso productivo e instrumentos que fomentan la asesoría y capacitación empresarial.

Sus lineamientos iniciales consideraban otorgar apoyo solo a grupos organizados y registrados bajo alguna figura jurídica, con base en proyectos rentables que se definieran con claridad el tipo de actividad que llevaría a cabo; los montos, el aspecto técnico, ubicación, costos de producción y las utilidades estimadas; dando énfasis especial a la definición precisa del mercado.

El objetivo de FONAES hasta 1994, era establecer una “asociación en participación” con los grupos sociales, con los que se asocia a la inversión del grupo contribuyendo con Capital de Riesgo aún sin participar en la propiedad de los activos. A partir de 1995, la política se volcó a apoyar el programa emergente de empleo (Programa de Empleo Productivo), instrumentado para combatir el aumento en la desocupación, resultado de

la devaluación de 1994. Es decir, se reorientaron los recursos hacia las zonas más afectadas por la pobreza y el desempleo.

En 2001 con la incorporación de FONAES al FMPyme, la población objetivo se volvió más incluyente y se abre hacia la población que vive en pobreza; esta modificación se realizó tomado en cuenta que los pobres requieren apoyos como los que otorga FONAES, y con el objeto de seguir fomentando la equidad de género entre sus socios se incorporaron dos programas más:

1. Programa de la Mujer Campesina y
2. Programa Desarrollo Productivo de la Mujer.

Los objetivos de FONAES desde el 2001 son:

- 1 Otorgar apoyos para la creación y consolidación de empresas y proyectos productivos de carácter social, viables, sustentables, concebidos, desarrollados, operados y administrados por grupos sociales.
- 2 Potenciar el desarrollo productivo de la población de escasos recursos a través de instrumentos de financiamiento y cajas solidarias autosustentables.
- 3 Aplicar estrategias para el desarrollo de la capacidad emprendedora y técnica de quienes integran los proyectos y las empresas sociales.

Sus líneas de acción abarcaron:

- Aportaciones solidarias en Capital de Riesgo.
- Apoyar a la formación de grupos interesados en el desarrollo de proyectos productivos.
- Impulso a la creación y consolidación de fondos de financiamiento que potenciaran los recursos de gobiernos estatales, municipales, u organismos del sector público, privado y social para la promoción de proyectos productivos exitosos, competitivos, y con un alto impacto y rentabilidad social.
- Establecimiento de mecanismos que permitieran una alta tasa de recuperación de los apoyos.

- Promoción del enfoque de género para potenciar la actividad productiva de las mujeres para que cuenten con oportunidades productivas igualitarias.
- Establecimiento de un sistema de seguimiento y evaluación de la cartera del FONAES que incluía índices de recuperación, para medir su eficiencia y rentabilidad social.
- Apoyo al desarrollo de la capacidad emprendedora y técnica de quienes integran los proyectos.
- Vincular las acciones de los distintos niveles de gobierno e instituciones del sector público, privado y social, en el ámbito productivo.
- Facilitar la integración de empresas y grupos sociales a cadenas productivas.
- Promover esquemas de asociación entre empresas privadas y los grupos apoyados, para la transformación de la producción, apertura de mercados y aprendizaje de calidades y normas.
- Promover el desarrollo de sistemas de comercialización eficientes y competitivos para los proyectos productivos.
- Desarrollo, adaptación y uso de tecnología apropiada a las condiciones sociales y del entorno.

Las aportaciones solidarias se integraron por los siguientes instrumentos:

A. Apoyos Directos

1. Primer Paso Productivo; para grupos sociales que inician o impulsan una organización y/o actividad productiva, este apoyo les permite fortalecer su capacidad productiva para convertirse en una unidad económica formal; este apoyo no se podrá conceder más de tres veces a un mismo proyecto u organización.
2. Capital de Riesgo; para crear, ampliar, reactivar o consolidar un proyecto productivo, a través de la asociación en participación.
3. Cajas Solidarias; para fomentar el ahorro principalmente en el sector rural y otorgar préstamos a sus socios, quienes no tienen acceso a ninguna otra fuente de financiamiento.

4. Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial (FAAFE); apoya el acompañamiento, capacitación y asistencia técnica, promoción y difusión; los apoyos no son recuperables, salvo aquellos para la elaboración de estudios y proyectos, su monto que se reconocerá como aportación solidaria para Capital de Riesgo.

B. Apoyos Indirectos

1. Fondos para Pequeños Créditos Productivos; constituidos con los gobiernos estatales y municipales, donde FONAES actúa como aportante solidario. Otorga créditos individuales y a grupos organizados, para el autoempleo y desarrollo de actividades productivas. Los créditos son recuperables a una tasa de interés real que confiere al programa viabilidad financiera y capacidad de operación.
2. Fondo de Financiamiento; que permita el acceso de la población objetivo al financiamiento con recursos de la banca de desarrollo para sus proyectos productivos.
3. Fondo de Garantía; para facilitar el acceso de la población objetivo al financiamiento de la banca comercial y de desarrollo, para sus proyectos productivos viables a través del otorgamiento de garantías.
4. Fondos de Inversión y Reinversión⁷⁰. Otorga préstamos a personas físicas y morales del sector social en situación de pobreza, sin acceso al crédito formal, con cargo a su patrimonio.
5. Fondo de Capitalización Empresarial; su propósito es apoyar la capitalización de las actividades productivas de los grupos acreditados, como complemento a la aportación de los beneficiarios; FONAES aporta hasta el monto total de las recuperaciones que los beneficiarios hubieran hecho a favor de éste en un apoyo anterior.
6. Cajas Solidarias; conformadas por socios productores con recuperaciones que realizan a través de apoyos recibidos mediante programas productivos. El

⁷⁰ Constituidos a solicitud de los gobiernos estatales y municipales, organizaciones sociales y privadas y ONG's, con FONAES como aportante solidario.

FONAES promueve su formación y las apoya para sus gastos operativos iniciales. Estas funcionan con tasas de interés que mantienen el valor del patrimonio y cubren sus gastos operativos.

➤ **Programa de la Mujer Campesina**

Es un programa que impulsa la participación de la mujer campesina e indígena organizada⁷¹, que preferentemente estén ubicadas en zonas rurales marginadas, involucrándolas en el desarrollo y mejoramiento de su comunidad para satisfacer necesidades entre las que se encuentran principalmente la generación de empleos y por tanto de ingresos, a través del financiamiento de proyectos productivos y de servicios.

Sus objetivos específicos son financiar los proyectos productivos y de servicios de las mujeres campesinas que contribuyan a:

- Generar empleos permanentes que propicien el arraigo de las familias en el medio rural.
- Otorgar financiamiento a las mujeres campesinas organizadas para sus propios proyectos.
- Financiar prioritariamente a grupos organizados que se ubiquen en regiones marginadas o indígenas.
- Promover el desarrollo de sus habilidades tradicionales.
- Impulsar y consolidar las actividades productivas y de organización de las empresas iniciadas y operadas en éste programa.
- Mezclar recursos con otras instituciones a fin de complementar inversiones y conjuntar acciones en beneficio de las mujeres campesinas.

⁷¹ Este Programa tiene su antecedente en el Programa de Apoyo a Proyectos Productivos de la Mujer Campesina, que constituyó en 1991 la Secretaría de la Reforma Agraria; en 1995 se transfirió al Fideicomiso Fondo Nacional de Fomento Ejidal (*FIFONAFE*) tomando su nombre actual; en 2000 se anexó a la Secretaría de Economía, y en 2001, se incorpora al *FONAES* dentro de la misma Secretaría.

➤ **Programa Desarrollo Productivo de la Mujer**

Es un programa⁷² destinado a combatir la pobreza a través de una estrategia de desarrollo de las capacidades productivas; adopta un enfoque de género y apoya a grupos de mujeres pobres, indígenas, campesinas y urbanas que no disponen de ingresos fijos ni acceso al crédito institucional; que habiten en zonas de elevada marginalidad y que se organicen para realizar una actividad productiva. La cobertura de este programa ha sido muy limitada y se estima que en el año 2000 sólo se pudo cubrir un 2.6 % de la población objetivo.

2.4.1.1.2. Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)

Tiene como objetivo, impulsar esquemas de financiamiento y ahorro, integrados que respondan a las condiciones de las mujeres rurales marginadas, a través del apoyo a proyectos de inversión productiva, generadores de autoempleo e ingresos, que sean rentables y recuperables a corto y mediano plazo para mejorar sus condiciones de vida y las de sus familias.

La mecánica operativa de este programa se guió básicamente por un fideicomiso del Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para otorgar apoyo y atender las demandas de grupos solidarios compuestos por mujeres; su operación se diseñó para atender a grupos solidarios conformados por un mínimo de 5 mujeres y un máximo de 40, con o sin tierra, jornaleras, artesanas, indígenas o avicinadas, mayores de 18 años.

Sus objetivos se señalaron como:

- Establecer un mecanismo de microfinanciamiento a favor de las mujeres rurales organizadas en grupos solidarios, por conducto de organismos intermediarios,

⁷² Fue operado hasta el 2000 por la Secretaría de Desarrollo Social, y en 2001 se incorporó a la Secretaría de Economía a través del *FONAES*.

para fomentar la inversión productiva e impulsar el ahorro y la capitalización del sector rural.

- Proporcionar oportunamente microfinanciamiento accesible a proyectos de productivos encabezados por mujeres, que fueran generadores de autoempleo e ingresos, y rentables a corto y mediano plazo.
- Apoyar las actividades de promoción, asistencia técnica, capacitación y equipamiento informático de los proyectos de las mujeres rurales, de tal forma, que les permitan atender de manera eficiente las necesidades de microfinanciamiento de sus inversiones productivas.

Las características de estos son:

- Apoyo a 3 tipos de proyectos productivos: 1) nueva creación; 2) reforzamiento, a aquellos que por no tener recursos suficientes, no funcionen correctamente; y, 3) ampliación de los que requieran aumentar su calidad o cantidad.
- No deben destinarse al pago de deudas adquiridas con anterioridad y ajenas al proyecto, ni para la compra de terrenos o equipo de oficina.
- El apoyo no superará el 94% del costo del proyecto, el 6 % restante debe ser aportación de las beneficiarias, en efectivo o en especie.
- Su monto se destinará a gastos de inversión, de operación, capital de trabajo, capacitación y/o asistencia técnica.
- Se dividen en dos tipos subsidio y recursos recuperables, de los que a continuación se presentan sus características, de acuerdo con el porcentaje máximo a otorgar respecto del costo total del proyecto:

Rubro	Subsidio	Recursos recuperables
Gastos de inversión	Hasta 40%	Hasta 60% con plazo máximo de 4 años
Gastos de operación		Hasta 5% con plazo máximo de 2 años
Capital de trabajo		Hasta 20% con plazo máximo de 2 años
Capacitación y asistencia técnica	Hasta 15%	

- Los montos máximos del apoyo por proyecto, y el número mínimo de beneficiarias por proyecto varían dependiendo del tipo de proyecto.
- Los apoyos otorgados serán recuperables a una tasa de interés real determinada semestralmente por las Secretarías de Economía y de Hacienda; conforme a los plazos establecidos. Las recuperaciones son monetarias y pueden destinarse a constituir Cajas de Ahorro⁷³.

2.4.1.1.3. Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM)

Este programa⁷⁴, buscó lograr una mayor transparencia y flexibilidad en el uso de los recursos; a través de un sistema de instituciones y usuarios de microcrédito y ahorro, abriendo nuevas oportunidades de acceso a los servicios financieros para los microempresarios que forman parte de cadenas productivas y que se encuentran vinculados a la pequeña y mediana empresa, así como al sector exportador; a través de:

- Mecanismos que permitan a las microfinancieras acceder a fondos para redescontar créditos e incrementar sus operaciones.
- Conformar un padrón de instituciones de microfinanciamiento con calidad moral, viabilidad financiera, arraigo en el mercado y capacidad de desempeño.
- Establecer un mapa de instituciones de microfinanciamiento con la mayor cobertura posible regional y nacional.
- Establecer una base de datos de los usuarios de microcréditos que incluya el monto otorgado, el tipo de proyecto y las características sociales de los grupos o individuos que lo solicitaron.
- Establecer un sistema de capacitación, transferencia tecnológica y análisis de procesos para fortalecer a las instituciones de microfinanciamiento.

⁷³ Además se establecía que los recursos destinados a la formación de cajas de ahorro debían aplicarse: 40% a la creación, 30% al reforzamiento y 30% a la ampliación de proyectos productivos de mujeres de la localidad.

⁷⁴ Parte del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, FINAFIM, creado el 17 de mayo de 2001 siendo el fideicomitente la SHCP y la Fiduciaria Nacional Financiera.

- Establecer un sistema de información y seguimiento de la cartera de las instituciones de microfinanciamiento.
- Facilitar la vinculación de las microfinancieras con servicios complementarios como líneas diversas de crédito (consumo, vivienda, educación), captación de ahorro, seguros de vida, etc.
- Promover la articulación de las microfinancieras con otros esquemas de financiamiento como fondos de garantía y avales colaterales.
- Vincular los apoyos de los distintos niveles de gobierno e instituciones del sector público, privado y social en lo que se refiere al microfinanciamiento.
- Promover un sistema de micro emprendimientos para regiones prioritarias, respetando su vocación productiva, auxiliados por grupos interdisciplinarios para iniciar y/o consolidar micro emprendimientos sustentables apoyados por las instituciones de microfinanciamiento.

Como objetivos se estableció:

- Promover la creación, consolidación y expansión de microfinancieras mediante apoyos financieros a fin de ampliar las oportunidades de acceso al crédito y al ahorro para los excluidos de estos servicios, en especial la microempresa.
- Promover el desarrollo y la competitividad de las microfinancieras mediante servicios institucionales no financieros, de capacitación, asistencia técnica, y promoción de vínculos con sectores complementarios.
- Promover el desarrollo de microempresas en regiones de alta marginación, mediante la capacitación, asistencia técnica y promoción.
- Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de microempresas y banca social.

2.4.1.2. Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)

Apoya con recursos financieros la realización de proyectos productivos que permitan la incorporación de las MIPymes a las cadenas productivas, en igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

Para alcanzar su objetivo cuenta con las siguientes líneas de apoyo:

- a) **Proyectos productivos;** para encadenamientos productivos relacionados con la adquisición e instalación de maquinaria y equipo, instalaciones productivas, modernización de procesos, y proyectos de desarrollo tecnológico, entre otros.
- b) **Infraestructura industrial;** para construcción y/o rehabilitación de naves industriales; desarrollo de parques y conjuntos industriales, plantas de tratamiento de aguas y residuos. También apoya proyectos comerciales y de servicios, que se integren al proyecto de infraestructura industrial, y repercutan en la generación de empleos.
- c) **Centros de vinculación;** asigna recursos para la instalación de centros u oficinas de atención a las MIPymes, como instrumentos de promoción a los programas de apoyo, para la integración de éstas a las cadenas productivas, o para que vinculen su oferta a la demanda de las grandes empresas; esto se realizará mediante servicios de información, capacitación, asesoría, consultoría y de oportunidades de negocios.

2.4.1.3. Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Pymes (FOAFI)

Se constituyó con el objetivo de fomentar y constituir esquemas e instrumentos financieros que apoyen el acceso al crédito y al financiamiento de las MIPymes al Sistema Financiero Nacional, a través del fortalecimiento de su capacidad de autogestión, para impulsar el desarrollo regional y sectorial en un ambiente de igualdad de condiciones y oportunidades para hombres y mujeres.

Este programa apoya y desarrolla en la integración de una red de extensionistas financieros⁷⁵ orientada a desarrollar el conocimiento de los empresarios MIPymes del país en temas de gestión financiera con vertientes tecnológica y sustentable, considerando que el plan de negocio de la empresa es el instrumento que evidenciará y garantizará la operación de la red.

Este Programa, ofrece los siguientes tipos de apoyo:

- a) **Elaboración de planes de negocios:** aportará recursos para la elaboración de planes de negocio realizados por extensionistas financieros, con el fin de fomentar una nueva cultura crediticia.
- b) **Constitución y fortalecimiento de fondos de garantía:** Para la constitución de nuevos Fondos, el FOAFI, en alianza con el organismo intermedio, aportará recursos para la constitución y fortalecimiento de fondos destinados a cubrir o complementar las garantías de las MIPymes. Para fortalecer a los ya existentes, se promoverá la consolidación y vinculación formal de éstos a los esquemas de garantías de la banca de desarrollo, comercial y de otros intermediarios financieros no bancarios, de tal forma que estos deberán iniciar su operación con esta vinculación. La responsabilidad de la Secretaría de Economía en el respaldo de los créditos estará limitada por la contribución que ésta realice al fondo y en nunca podrá ser mayor a los recursos aportados.
- c) **Fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios:** El FOAFI aportará recursos para la creación de instrumentos que faciliten el acceso al financiamiento, que serán promovidos por instituciones financieras no bancarias como sociedades de garantías, fondos de capital de riesgo, uniones de crédito, sociedades de inversión de capital, empresas de factoraje y/o arrendamiento financiero, entidades de fomento, y demás figuras que contemple la Ley de Ahorro y Préstamo.
- d) **Constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías (SNG):** Destinaba recursos hasta por el 15% del presupuesto autorizado para el ejercicio

⁷⁵ Asesores en créditos Pyme capacitados y acreditados por la Secretaría de Economía para llevar a cabo la gestión y obtención de los apoyos ante las instituciones de crédito de acuerdo con los Programas establecidos.

fiscal, para la constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías, que tendría por objeto generar las condiciones para el establecimiento de una coordinación de organismos e instrumentos que ofrecían un canal institucionalizado que facilitaba el acceso al financiamiento a las MiPymes.

2.4.1.4. Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE)

Con el objetivo de Incrementar permanentemente la actividad exportadora de las MiPymes, en condiciones de igualdad de oportunidades para hombres y mujeres, este programa canaliza recursos para apoyar proyectos que desarrollen de manera efectiva su productividad y competitividad, para iniciar, consolidar o diversificar la oferta exportable de sus productos en los mercados internacionales; apoya hasta el 60% del monto del proyecto en cada caso.

Las MiPymes que empleen personas con discapacidad y requieran apoyo a través de éste programa, lo recibirán por hasta un 65% del costo total del servicio o proyecto, sin que esta aportación rebase los montos máximos señalados en cada caso⁷⁶.

Para el logro de sus objetivos, se establecieron las siguientes líneas de apoyo:

- a) **Instalación y equipamiento de Centros PymeEXPORTA e Incubadoras de exportación:** A través de recursos que se otorgan por única vez para la instalación, rehabilitación y equipamiento de estos centros e incubadoras promovidos por gobiernos estatales o municipales, o por organismos legalmente constituidos sin fines de lucro que tengan entre sus objetivos la promoción de la oferta exportable, y que sean aprobados por el consejo directivo (organismos intermedios); estos operarán como instrumentos para incursionar, incrementar o diversificar la exportación de sus productos, mediante la prestación de servicios

⁷⁶ Microempresas que contraten al menos a una persona con discapacidad; pequeñas empresas contraten al menos 2 personas con discapacidad, y medianas empresas que contraten al menos 6% de personas con discapacidad respecto al total de empleados del proyecto; todas ellas desde el inicio del proyecto hasta el cierre del ejercicio fiscal.

de asistencia técnica, capacitación, asesoría, información sobre mercados internacionales, promoción, distribución, comercialización y establecimiento de contactos de negocio, entre otros. En ningún caso este apoyo podrá destinarse a gastos corrientes ni a la contratación de servicios personales.

b) **Capacitación y consultoría:** Se destinarán a impulsar el desarrollo exportador de las MiPymes, a través de:

I. Capacitación para desarrollar la oferta exportable, en apoyo de proyectos que requieran capacitación, y que estén destinados a que las MiPymes inicien, consoliden o diversifiquen sus procesos de exportación que fomente la cultura exportadora en los empresarios y contribuya al desarrollo y/o mejora de su proceso exportador; se llevan a cabo mediante la asistencia a cursos grupales orientados a la determinación de las ventajas competitivas de su producto y oportunidades en el mercado exterior.

II. Consultoría y asesoría para desarrollar la oferta exportable, aplicable a proyectos que requieran consultoría y asesoría técnica para la solución de problemas concretos para iniciar, consolidar o diversificar los procesos de exportación de las MiPymes; incluye la asignación de recursos para la contratación de consultores, asesores y promotores especializados en la detección y atención de necesidades sobre comercio exterior.

III. Formación y acreditamiento de consultores especialistas en comercio exterior, para impulsar la formación y desarrollo de consultores especialistas en comercio exterior, con lo que se busca establecer grupos de consultores, capacitadores y asesores especializados que les brinden servicios en el ámbito local.

c) **Promoción en mercados internacionales:** Destinados a apoyar entre otros, los siguientes rubros. Este apoyo se otorga por evento.

I. Renta de espacios para la participación en eventos internacionales, construcción y montaje de stands;

- II. Elaboración de folletería, carteles, catálogos en medios impresos, electrónicos, CD's, portales de Internet y artículos promocionales en general, que faciliten el proceso exportador de las MiPymes;
 - III. Canalización de recursos para el envío y manejo de productos y muestras, y
 - IV. Recursos para la organización y realización de encuentros de negocios entre los empresarios mexicanos y extranjeros.
- d) **Comercialización y distribución de productos:** Para la comercialización y distribución de sus productos, y al apoyo de las MiPymes en el cumplimiento de normas y certificaciones internacionales, así como de las pruebas vinculadas a las mismas.
- e) **Elaboración de estudios de mercado internacional y oferta exportable:** Incluye recursos para la realización de estudios que impulsen el desarrollo exportador de las MiPymes que formen parte de un proyecto integral.
- f) **Apoyo para la integración de bancos de información:** Que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios en beneficio del proceso exportador.

2.4.2. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext)

Su objetivo es financiar el comercio exterior mexicano, fomentando la participación de las empresas mexicanas, principalmente las Pymes en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior, promover el crecimiento regional y la creación de empleos en el país.

Los principales programas de apoyo empresarial de Bancomext han sido:

Programa	Características
Servicios de Orientación e Información.	Orientación e información especializada en comercio exterior e inversión extranjera, el servicio se otorga a través de pláticas con empresarios y análisis de casos.
Eurocentro BANCOMEXT	Asesoría integral de apoyo a proyectos de coinversión, alianzas estratégicas y/o transferencia de tecnología entre empresas mexicanas y europeas.

Servicios de Promoción	Incluye actividades como inclusión de exportadores en directorios y bases de datos internacionales, elaboración de estudios de mercado, asesoría en tendencias y condiciones de mercado.
Centro de Atención el Línea	Proporciona información sobre los servicios que proporciona
Capital de Riesgo	Capital de riesgo para incrementar la capitalización de las empresas, con el fin de optimizar sus oportunidades de negocio e incrementar su valor. Dentro de las funciones de Bancomext, está promover, apoyar la creación y participar en fondos de inversión de capital de riesgo, a través de la reducción el riesgo mediante la diversificación y selección de las empresas promovidas y, de las inversiones en base a parámetros de mercado.
Servicios de Tesorería	Asesoría técnica y financiera para apoyar a las empresas exportadoras; incluye mesa de dinero, compra-venta de divisas, inversiones en dólares, y derivados.
Capacitación, asistencia técnica y consultoría empresarial	
Servicios de Capacitación (Se cobran los servicios)	Capacitación a nivel gerencial en comercio exterior y talleres prácticos para concretar proyectos de exportación.
Eventos Internacionales	Capacitación, apoyos financieros y subsidios para cubrir los costos de la participación de empresas con potencial exportador en ferias internacionales, muestras de productos mexicanos en el exterior, misiones de exportadores, etc. Subsidia entre el 50 y 75% de los costos asociados al montaje de stands, cuotas de participación, etc. Las aportaciones de BANCOMEXT no son recuperables.
México Exporta (Se cobran los servicios)	Capacitación y asistencia técnica para el desarrollo de proyectos de exportación.
Servicios de asesoría y asistencia técnica (Se cobran los servicios)	Proporciona asesoría para evaluar los requerimientos para exportar así como asistencia técnica a las empresas para adecuar procesos.
Programa de Asistencia Técnica y Campañas de Imagen (PAT). (Subsidio)	Apoya a las Pymes exportadoras directas, indirectas y potenciales, encauzando recursos que permitan mejorar sus procesos productivos, cumplir con normas y certificaciones internacionales para desarrollar estudios de mercado internacionales, y realizar campañas de imagen a fin de incrementar la calidad y competitividad de los productos mexicanos.
Créditos otorgados por la Banca de desarrollo	
Créditos a las Ventas de Exportación	Para facilitar las operaciones de comercio exterior.
Créditos al Ciclo Productivo	Para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
Créditos al Comprador de Exportaciones Mexicanas	Para facilitar las operaciones de comercio exterior.
Créditos para la Adquisición de Unidades de Equipo	Para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
Créditos para Proyectos de Inversión	Para garantizar la continuidad del proceso productivo de los exportadores.
Servicios financieros otorgados por la Banca de desarrollo	
Servicios Fiduciarios	Para apoyar el manejo financiero de las empresas. Corresponde a la inversión y administración profesional del patrimonio con una gestión que asegura que cada contrato será cumplido. Los fideicomisos tienen características diferentes, entre los que administra Bancomext, tenemos: fideicomisos cuya finalidad es garantizar créditos otorgados por la Institución; para el desarrollo de infraestructura eléctrica en el país; para desarrollar plantas industriales con sofisticados esquemas financieros; para la desincorporación del sistema aeroportuario mexicano; los constituidos por el Gobierno Federal, y aquellos sobre bienes restringidos.

Cartas de Crédito	Para facilitar las operaciones de comercio exterior. Derivan de operaciones comerciales previamente acordadas en las que una vez que se han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta, levantan un pedido, o una orden de compra, en donde se estipula la forma de pago mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.
Programa de Garantías	Para facilitar las operaciones de comercio exterior.
Avalúos	De las garantías ofrecidas a una institución de crédito para el otorgamiento de un crédito
Banca de Inversión	Para apoyar el manejo financiero de las empresas. Consiste en el diseño y estructuración de esquemas alternativos de servicios y financiamiento para el desarrollo de proyectos tanto nacionales como internacionales, utilizando esquemas de ingeniería financiera que permitan la incorporación de empresas mexicanas en actividades de comercio exterior, el fortalecimiento de las que ya participan y la internacionalización de más empresas mexicanas.
Créditos y servicios financieros	
Desarrollo de Proveedores	Créditos y servicios financieros para facilitar la sustitución de importaciones por proveeduría.

Fuente: Elaboración propia. (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002).

Agrupados los programas anteriores bajo el concepto CREDIEXPORTA, BANCOMEXT ofrece un apoyo integral a sus acreditados en materia de financiamiento, asesoría, representación y capacitación; sus principales programas dentro de este esquema son:

1. **Capital de trabajo;** apoya a las empresas para llevar a cabo sus actividades productivas relacionadas con la exportación, y/o a aquellas cuyos productos o servicios sustituyan importaciones. También pueden financiarse las importaciones de insumos de las empresas mexicanas.

Se otorga a empresas y personas físicas que sean exportadores o proveedores de exportadores, ya sea de insumos, servicios o bienes intermedios y/o finales, que se incorporen a productos o servicios de exportación; empresas generadoras de divisas y sus proveedores; empresas que sustituyan importaciones, empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado nacional.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse:

- A la Producción, para compra de materias primas, insumos, gastos de producción directos y otros servicios que se integren al costo directo de producción.
- A los inventarios de materias primas, productos semiterminados o terminados, para su adquisición o mantenimiento.
- A las ventas, con el descuento o financiamiento del plazo de pago que las empresas conceden a sus clientes.
- A la Importación de materias primas, insumos y partes importadas que se incorporen a productos semiterminados y terminados, con el establecimiento y negociación de cartas de crédito.

Este programa puede financiar hasta el 100% del costo de producción y adquisición de insumos importados, hasta el 70% del valor de los pedidos, hasta el 90% de las facturas para operaciones a plazo menor de un año, o el monto aprobado caso por caso para ventas mayores a un año.

Este esquema opera bajo 2 modalidades:

- a) Líneas de crédito revolventes con vigencia de hasta 3 años.
- b) Crédito simple, a plazo de hasta 5 años, con amortizaciones periódicas de acuerdo a las características y necesidades de la empresa.

2. **Proyectos de inversión:** Para apoyar el crecimiento y modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos productivos dentro de cadenas productivas de exportación, de empresas generadoras de divisas y/o que sustituyen importaciones.

Estos apoyos financieros se otorgan para:

- Adquisición activos fijos para la producción, de origen nacional o importado, incluyendo instalaciones productivas o bodegas.

- Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento.
- Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros.
- Construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento a empresas extranjeras en México, maquiladoras y/o exportadoras.

3. **Avales y garantías.** Que respalden los compromisos de pago o contractuales que las empresas asumen en la realización de sus actividades productivas o comerciales relacionadas con la exportación.

- Avales:
 - a) Emisión de cartas de crédito “stand by”, para garantizar el cumplimiento de pagos u obligaciones.
 - b) Garantizan parcialmente el pago de capital o intereses de una emisión de títulos en mercados bursátiles, a fin de mejorar su calificación.
- Garantías de riesgo político:
 - a) Garantía “post embarque”, que cubre el incumplimiento de pago de sus compradores en el extranjero por motivos políticos.
 - b) Garantía BERD⁷⁷, por las cartas de crédito establecidas en operaciones de exportación a países de Europa Central, del Este y Asia Central.

4. **Crédito comprador**, permite al exportador mexicano realizar ventas de contado en Latinoamérica y el Caribe. Bancomext le paga en México y le da financiamiento a sus clientes a través de un banco acreditado en su país, con lo que el exportador elimina el riesgo de otorgar financiamiento al recibir su pago de contado; evita la carga financiera de conceder plazo proveedor y le permite ofrecer sus productos a precios más competitivos al recibir su pago de inmediato. Este servicio no tiene

⁷⁷ Este instrumento garantiza las transacciones comerciales de empresas mexicanas, tomando el riesgo de los 26 países en los que BANCOMEXT opera en Europa Central, del Este y Asia Central, para ayudar a confirmar los instrumentos de comercio exterior sin depósito previo, principalmente de cartas de crédito.

costo para el exportador; opera en corto plazo⁷⁸ y largo plazo⁷⁹, dependiendo del tipo de bien.

5. **Programa de apoyo al sector turismo.** Apoya proyectos turísticos y turístico - inmobiliarios en destinos de playa, turismo de ciudad y/o de negocios desde 3 hasta 50 millones de dólares, otorgado en dólares o en moneda nacional, ya sea a través de financiamiento directo de Bancomext o con la banca comercial bajo las siguientes modalidades:

- Hotelería; para hoteles de 3 estrellas o más en corredores turísticos o ciudades de más de 100 mil habitantes, apoya hasta el 70% de la inversión. Para proyectos de ampliación, remodelación y equipamiento el apoyo es de hasta 85%. Requiere la garantía hipotecaria sobre la unidad hotelera o fideicomiso, y su plazo de financiamiento es de hasta 15 años.
- Tiempos compartidos; para hoteles de categoría homologable a 3 estrellas o más se apoyan proyectos por hasta el 70% de la inversión. Para ampliación, remodelación y equipamiento el apoyo es de hasta 85%, y financia hasta el 90% del proyecto para ventas a largo plazo, su garantía es hipotecaria o fideicomiso y cesión de cuentas por cobrar; su plazo de financiamiento es de hasta 7 años.
- Tiempos completos; para proyectos con destino de playa hasta por el 50% de la inversión del proyecto, financia hasta el 90% del proyecto para ventas a largo plazo, apoya hasta el 80% del costo construcción, como capital de trabajo, su garantía es hipotecaria o fideicomiso y su plazo de financiamiento de hasta 15 años.

⁷⁸ hasta 360 días

⁷⁹ hasta 5 años

2.4.3. Nacional Financiera, S.N.C.

Esta institución⁸⁰ es la que tradicionalmente ha otorgado financiamiento al sector productivo en México, su principal función es promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial para impulsar el desarrollo económico nacional y regional, sus funciones incluyen el otorgamiento de apoyo financiero, capacitación y asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Su estrategia básica es el fomento a las cadenas productivas, el impulso a redes de proveedores y la atención a los estados y regiones con menor grado de desarrollo, en función de sus vocaciones y dotación de recursos.

En sus inicios, se estableció para apoyar a las instituciones bancarias, incorporándose a la intermediación financiera para la movilización del ahorro, fomentar la inversión en la recién creada Bolsa de Valores y convertirse en el agente financiero del Gobierno Federal, para superar las fallas de los mercados incompletos y estimular la participación del sector privado en el financiamiento de la inversión en las actividades económicas del país; así, durante los años 40's era indispensable contar con un organismo financiero capaz de asumir el riesgo de la inversión en proyectos de interés nacional, sus elevados montos y su largo plazo de recuperación; aunque su objetivo era fundamentalmente el de auxiliar a aquellos sectores de la economía cuyas necesidades de crédito no pudieran ser atendidas por la banca comercial. (www.nafin.com)

Durante sus primeros 40 años de operación, NAFIN impulsa activamente el sector manufacturero, la formación de polos de desarrollo, el fortalecimiento de las Pymes industriales, y la formación de infraestructura física y de servicios. En 1985, cambia su denominación de Sociedad Anónima (S.A.) a Sociedad Nacional de Crédito, Banca de Desarrollo (S.N.C.), enfatizando así su participación como instrumento financiero del Estado en el cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo.

⁸⁰ Surge en 1934 para desamortizar los bienes adjudicados en garantía a los bancos privados después de la revolución.

Actualmente, NAFIN es la institución fiduciaria más grande del país, es el gran operador de los fondos de fomento nacionales que administra más de 300 fideicomisos en diferentes sectores y realiza proyectos de inversión que estimulan la generación de empleo; atiende a empresas de todos los sectores, facilitando su acceso al financiamiento.

A consecuencia de la crisis de 1995, la banca comercial y de desarrollo experimentaron quebrantos que les trajeron una gran cartera vencida y pérdidas; para enfrentarlo, NAFIN rediseñó sus programas e instrumentos para poder continuar cumpliendo con sus objetivos, enfatizando su atención en las siguientes acciones:

1. Concentrar su atención en las Pymes, facilitando su acceso al financiamiento.
2. Apoyar los proyectos de las grandes empresas para impulsar la creación de cadenas productivas mediante el desarrollo de Pymes de proveedores.
3. Crear un mecanismo alternativo de financiamiento en apoyo de la planta productiva.
4. Promover el desarrollo de la cultura empresarial a través de asesoría, capacitación y asistencia técnica.
5. Desarrollar actividades de ingeniería financiera y tesorería que permitan el acceso de las empresas mexicanas al mercado de valores nacional e internacional.
6. Fomentar alianzas estratégicas.

Así, con el apoyo de NAFIN, las empresas mexicanas han podido tener acceso a recursos financieros a través de una red de intermediación financiera conformada por la banca comercial, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras, entidades de fomento o fondos estatales, fideicomisos AAA, sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL) y sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOMES), todos ellos habilitados por NAFIN para la operación de sus recursos; para ello ha contado con los programas de apoyo y financiamiento que se muestran a continuación:

Programa	Características
Eurocentro de Cooperación Empresarial NAFIN-México	Asesoría integral a proyectos de coinversión, alianzas estratégicas y/o transferencia de tecnología entre empresas mexicanas y europeas (principalmente manufactureras).
Alianzas Estratégicas	Apoya la creación de alianzas estratégicas internacionales entre empresas mexicanas y del exterior para incrementar su competitividad.
European Community Investment Partners (ECIP)	Apoya a empresas mexicanas y europeas que tengan interés en desarrollar proyectos conjuntos de inversión, y a cámaras y asociaciones empresariales que quieran identificar oportunidades de inversión a través de la realización de encuentros empresariales.
Programa de Capacitación	Fomenta mediante la capacitación, una nueva cultura empresarial que propicie la operación sana y competitiva de las Pymes, y disminuya el riesgo crediticio de los intermediarios financieros.
Programa de Asistencia Técnica	Fomenta mediante acciones de asistencia técnica, una nueva cultura empresarial, que propicie una operación sana y competitiva de las Pymes.
Créditos de primer piso	Otorgados en forma directa por NAFIN, tienen carácter selectivo, y sólo aplican para financiamiento de proyectos a largo plazo.
Créditos a tasa fija (Créditos a tasa protegida)	Apoyan el desarrollo de la micro, pequeña, mediana y gran empresa; les da certidumbre en los pagos y la posibilidad de programar sus inversiones.
Operaciones de crédito de segundo piso (PROCRESE).	Agrupar varios tipos de crédito con diferentes objetivos: mejora de infraestructura, garantía de la continuidad del proceso productivo, innovación tecnológica y mejora del medio ambiente; mejoramiento de la infraestructura de las empresas y de su posición financiera; relocalización y mejoramiento de su estructura productiva y de protección al ambiente.
Programa de Mejoramiento Ambiental Nacional	A través de recursos del Japan Bank for International Cooperation (JBIC), financia proyectos de inversión de empresas que, a nivel nacional tengan por objeto controlar, mitigar, eliminar o evitar contaminación del agua, aire y/o el suelo.
Programa para la Protección de la Capa de Ozono	Con recursos del Banco Mundial y del Fondo Multilateral del Protocolo de Montreal (FMPM), se apoyan proyectos públicos y privados para la disminución y/o eliminación del uso de sustancias que agotan la capa de ozono (SAO's) en México.
Garantías	Complementa las garantías que requieren los Bancos para financiar nuevos proyectos.
Subasta en dólares	Otorga recursos a la red de intermediarios de NAFIN en condiciones competitivas y de mercado, para apoyar los planes de expansión y crecimiento de las empresas.
Servicios financieros en comercio exterior	Facilitan las operaciones de comercio exterior a través de: cartas de crédito, líneas de comercio exterior a corto plazo y líneas globales de crédito.
Tesorería	Ofrece a las empresas esquemas de financiamiento corporativo y público, asesoría e intermediación financiera, así como servicios de diseño de instrumentos adecuados de capital o deuda.
Servicios Fiduciarios y de Valuación Industrial	Proporciona servicios fiduciarios para actividades económicas, industriales y empresariales, así como servicios de valuación técnica profesional con registro pericial y diagnóstico de bienes y/o derechos o sobre activos industriales e inmobiliarios.
Programa de Desarrollo de Proveedores del sector Privado	Créditos y servicios financieros para fortalecer las relaciones comerciales entre la gran empresa y sus pequeños proveedores.
Programa de Desarrollo de Proveedores del Sector Público	Servicios financieros para fortalecer las relaciones comerciales entre las dependencias gubernamentales y sus pequeños proveedores.

Programa de Subcontratación Industrial	Créditos y servicios financieros para garantizar la continuidad del proceso productivo de empresas subcontratistas.
Proyectos de Inversión	Servicios financieros para apoyar el manejo financiero de las empresas.

Fuente: Elaboración propia. (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002).

2.4.4. Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF)

Es una institución financiera perteneciente a la banca de desarrollo, cuyo objeto es impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito para vivienda, a través del otorgamiento de garantías para la construcción, adquisición y mejora de la vivienda, preferentemente de interés social; incrementar la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico relacionados con la vivienda; así como el financiamiento relacionado con el equipamiento de conjuntos habitacionales. Es un banco de segundo piso⁸¹, por lo que se apoya en intermediarios financieros para hacer llegar sus recursos al público, a través de los cuales se otorgan y administran los créditos. (www.shf.gob.mx)

Sus programas: de crédito, ahorro y garantías promueven condiciones adecuadas para que las familias de zonas urbanas o rurales, tengan acceso al crédito hipotecario y a viviendas construidas con tecnología moderna, espacios y servicios funcionales, así como seguridad jurídica en su tenencia; sin importar si su situación laboral es de no asalariado.

Sus objetivos estratégicos, enmarcados en el Plan Nacional de Desarrollo son:

1. Dar certidumbre jurídica a la propiedad a través de la homologación de los registros públicos de la propiedad, catastros municipales y rurales, y de la obligatoriedad del registro público de inmueble.
2. Ampliar la cobertura de atención y las opciones de financiamiento a la vivienda y a la construcción.

⁸¹ Opera a través de: instituciones de banca múltiple, instituciones de seguros, SOFOLES, SOFOMES y entidades de ahorro y crédito popular, actuando por cuenta propia o en su carácter de fiduciario, así como con fideicomisos de fomento económico que cuenten con la garantía del Gobierno Federal en su operación.

3. Incrementar la disponibilidad de suelo apto para el desarrollo económico y para la construcción de vivienda.
4. El reaprovechamiento de la infraestructura urbana y su equipamiento, reduciendo presiones en las finanzas públicas de Estados y Municipios, y el impacto que la ubicación de los proyectos de construcción y vivienda pudiese tener en la calidad y costo de vida de sus habitantes.
5. Consolidar el Sistema Nacional de Vivienda.
6. Dar un mayor dinamismo al mercado de vivienda seminueva y usada y, procurar el desarrollo de un mercado de vivienda para arrendamiento.
7. Promover el mejoramiento de la vivienda existente, e impulsar la vivienda progresiva y la producción social de vivienda; mediante nuevos productos financieros y apoyo a la población de menores ingresos.

En términos de nuestro objeto de estudio, esta institución otorga los siguientes tipos de créditos a desarrolladores de vivienda para que puedan llevar a cabo su actividad:

Programa	Características
Crédito Puente	Crédito a mediano plazo que se otorga a desarrolladores de vivienda a través de los intermediarios financieros para la edificación de conjuntos habitacionales, equipamiento comercial y mejoramiento de grupos de vivienda.
Garantía de Pago Oportuno (GPO)	Garantiza el pago oportuno a los acreedores de los intermediarios financieros, respecto de los créditos destinados al financiamiento para la construcción de viviendas en caso de incumplimiento por parte del promotor. Respaldar a los intermediarios financieros para la obtención de líneas de crédito o colocación de certificados bursátiles en el mercado, para que a su vez, ellos otorguen financiamiento a los desarrolladores de vivienda.
Garantías	Apoya a los intermediarios financieros para garantizar la recuperación de los créditos ofrecidos a los acreditados finales.
Seguro de Crédito Hipotecario (GPI)	Para facilitar el desarrollo del mercado secundario que permita la transferencia del riesgo de crédito y que provea de capital a las instituciones financieras.

Fuente: Elaboración propia. (www.shf.gob.mx).

2.4.5. Financiera Rural

Es un organismo público cuyo objetivo principal es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación y asesoría, al sector rural⁸², ya sean productores independientes o empresas agroindustriales; con el fin de propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural, a través del mejoramiento de su productividad. Dicho organismo está descentralizado de la Administración Pública Federal, y coordinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Encontramos su primer antecedente en 1926 con la creación del Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A., y nueve bancos regionales, los cuales se crearon con el propósito de canalizar el crédito rural a sociedades cooperativas agrícolas y, posteriormente, a productores individuales. En 1935, se sustituye por el Banco Nacional de Crédito Ejidal S.A. de C.V. que otorgaba préstamos individuales directamente de las Sociedades Locales de Crédito Ejidal. En 1945 se crea el Banco Nacional Agropecuario, S.A. de C.V., que en 1975 es sustituido por el BANRURAL, que surge de la fusión de los bancos Agrícola, Ejidal y Agropecuario, integrado por un banco central y 13 bancos regionales; con el objetivo de lograr una simplificación de la política crediticia.

Así, en 2002, dado el desequilibrio financiero del banco, ocasionado fundamentalmente por su alto costo operativo, se llegó a la liquidación de las sociedades nacionales de crédito que integraban el sistema Banrural, dando paso en 2003 a la creación de Financiera Rural, la cual tiene por objetivo facilitar el acceso al crédito y contribuir al fortalecimiento de la agricultura, ganadería, así como de las diversas actividades vinculadas con el medio rural.

⁸² Incluye actividades agropecuarias, forestales, silvícolas y pesqueras.

Sus objetivos estratégicos son:

- I. Dar mayor acceso al financiamiento en mejores condiciones
- II. Diversificación del crédito
- III. Desarrollo y atención de intermediarios rurales
- IV. Promoción de la rentabilidad del medio rural
- V. Promoción y fortalecimiento de los productores y las organizaciones sociales
- VI. Combate a la pobreza
- VII. Preservación del medio ambiente
- VIII. Impulsar su participación activa en el diseño y operación de políticas públicas
- IX. Fortalecimiento institucional

Para el logro de sus objetivos estratégicos, Financiera Rural, ha desarrollado e instrumentado programas y productos de crédito, considerando las necesidades de su mercado específico, y enfocándose en atender fundamentalmente a los pequeños y medianos productores.

Programa	Características
Financiamiento al Sector Turístico Rural	Otorga financiamiento a proyectos rentables que generen empleos y fomenten el desarrollo en zonas rurales; Financiera Rural aporta hasta el 80% del proyecto, y su monto máximo a personas físicas y morales es de 200 millones de pesos. En el caso de Instituciones Financieras Rurales (IFR) el monto máximo es de 1,000 millones de pesos. Se podrán financiar: gastos de operación (capital de trabajo); y ampliación de inmuebles y/o su construcción, modernización y remodelación. Sus modalidades son Crédito Simple, Crédito en Cuenta Corriente y Crédito Refaccionario, y el plazo máximo será de hasta por 5 años.
Crédito en Dólares	Otorga créditos a proyectos viables que generan ingresos en dólares y en los que, por sus características de producción y comercialización, requieran de recursos en dólares, su monto mínimo es de 70,000 UDI, y su plazo de hasta 1 año para créditos de Habilitación y/o Avío y Simples; o de hasta 3 años en créditos de Habilitación y/o Avío Multiciclo y Cuenta Corriente. Podrán tener tasa fija.
Financiamiento para la Adquisición de Parque Vehicular	Dirigido a productores rurales con necesidad de adquirir y/o renovar vehículos de carga o transporte que les permitan incrementar su capacidad de operación o disminuir costos asociados con fletes y gastos de transporte en que incurren al llevar a cabo su actividad productiva. El monto a financiar dependerá del precio del bien, sin exceder 200 mil UDI. El precio de factura podrá incluir la póliza de mantenimiento del vehículo por el plazo del financiamiento.
Programa FINAYUDA	Apoya a productores que, dado un suceso coyuntural (desastre natural, contingencias de mercado, sanitarias, etc.), vean afectados negativamente sus ingresos. Este se otorgará a través de tratamientos de cartera, nuevos créditos para capital de trabajo así como, para reconstruir, remodelar y reacondicionar

	instalaciones productivas y adelantar el pago del seguro. El plazo será desde 6 meses hasta 6 años. Su modalidad se puede ser: a) Créditos de Habilitación o Avío, Simples o en Cuenta Corriente, para capital de trabajo ante una reducción temporal en sus flujos de ingreso, o incrementar las operaciones ante una mayor demanda de sus productos y/o servicios; b) Créditos simples o Refaccionarios para financiamiento de mediano o largo plazo para reconstruir, remodelar, reacondicionar y/o equipar las instalaciones afectadas por la coyuntura; y c) Prestamos Quirografarios, para anticipo del pago de la póliza por parte de la compañía de seguros.
ALCAFIN	Financiamiento para bienes de capital, activos fijos o proyectos relacionados con infraestructura a beneficiarios de los apoyos del Programa para la Adquisición de Activos Productivos de la SAGARPA, antes Alianza para el Campo. Se otorga a personas físicas o morales que: a) Desarrollen actividades productivas, industriales, comerciales y de servicios dentro de las ramas agropecuarias, silvícola, pesquera y de extracción o vinculadas al medio rural; b) Acrediten ser beneficiarios del Programa para la Adquisición de Activos Productivos; c) Con la carta de autorización de SAGARPA, presenten solicitud a la Agencia de Crédito de Financiera Rural en los 15 días hábiles posteriores a la autorización.
Jóvenes Emprendedores	Dirigido a jóvenes emprendedores rurales egresados de los “Proyectos Escuela” de la SRA que individualmente, agrupados en una persona moral o asociados informalmente, lleven a cabo un proyecto productivo rentable. Se atenderán necesidades de capital de trabajo, infraestructura, adquisición de activos fijos y compra de parcelas ejidales para proyectos productivos, vinculados a sectores agrícolas, pecuarios, forestales y aquellos del medio rural, este podrá financiar el 100% del proyecto o hasta \$125,000.00 por joven, y para la adquisición de derechos parcelarios el 100% o hasta \$150,000.00 por joven.
Programa de Financiamiento al Sector Forestal (FINÁRBOL)	Dirigido a personas físicas o morales con un proyecto forestal que sea financiera y técnicamente viable, con o sin asignación de recursos de la CONAFOR ⁸³ , Financiera Rural atenderá a los siguientes productores con proyectos forestales sustentables y viables: a) Productores sujetos de apoyo por parte de la CONAFOR a través del Programa PROARBOL y PRODEPLAN ⁸⁴ ; b) Productores con proyectos forestales sustentables y viables que no tengan apoyo de CONAFOR (OPFS ⁸⁵) y que contemplen actividades productivas en producción primaria hasta transformación y venta. FINARBOL integra cadenas productivas del sector forestal y fortalece financieramente a productores que carecen de liquidez en las etapas de la cadena. Contempla 2 modalidades: a) Otorga liquidez a productores mediante el anticipo de los apoyos de CONAFOR para el establecimiento y mantenimiento de plantaciones comerciales. y b) Otorga créditos a corto, mediano y largo plazo para capital de trabajo o inversión en activo fijo.
Créditos Preautorizados	Para personas físicas o morales, clasificadas como clientes preferentes, habituales, o nuevos; es un programa de atención masiva dirigido a clientes que realizan actividades productivas específicas, que pueden ser cuantificadas y parametrizadas a través de un paquete tecnológico para la aprobación del crédito, que evaluará la viabilidad financiera del proyecto y determinará y aprobará la cuota de financiamiento respectivo. Su objetivo es otorgar financiamiento de ágil a clientes con actividades productivas rurales estableciendo líneas de resolución automática para cada actividad y región, y asignando una cuota de financiamiento homogénea por unidad productiva.

⁸³ Comisión Nacional Forestal.

⁸⁴ Programa para el Desarrollo de Plantaciones Forestales Comerciales.

⁸⁵ en su conjunto Otros Proyectos Forestales y Silvícolas.

Programa de Financiamiento para Empresas de Intermediación Financiera	Otorgar financiamiento a las Empresas de intermediación Financiera (EIF) que dispersen créditos destinados a fomentar e impulsar actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y otras actividades productivas vinculadas al medio rural. Este Programa atiende Empresas como: uniones de crédito, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, sociedades financieras populares, sociedades financieras de objeto múltiple, reguladas y no reguladas; sociedades financieras de objeto limitado y entidades dispersoras. Todas éstas podrán recibir líneas de crédito para la generación de cartera de microcréditos.

Fuente: Elaboración propia. (www.financierarural.gob.mx).

2.4.6. Sociedades de Ahorro y Crédito

Las sociedades de ahorro y crédito o sociedades financieras populares, son sociedades cooperativas que tienen por objeto facilitar a sus miembros el acceso al crédito y fomentar el ahorro y el crédito popular, apoyar el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como propiciar la superación económica y social, y el bienestar de sus miembros, y de las comunidades en que operan.

De acuerdo con lo publicado por Banco de México en su página web:

Las entidades de ahorro y crédito popular pueden constituirse como sociedades anónimas o sociedades cooperativas y se rigen por la Ley de Ahorro y Crédito Popular y son supervisadas por y reguladas por la CNBV quien emite las Reglas de carácter general para normar en lo conducente lo dispuesto por los artículos 19, 65 bis y 101 bis de la Ley de Ahorro y Crédito Popular. (www.banxico.org.mx)

En junio de 2001, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en la cual se crea la figura de las entidades de ahorro y crédito popular, contemplando para ello a las Cooperativas de ahorro y préstamo, y a las sociedades financieras populares. Estas entidades las podemos encontrar también bajo diversos esquemas como Sociedades de ahorro y préstamo, Uniones de crédito y Sociedades cooperativas, entre otras.

Por su parte, la *Ley General de Sociedades Cooperativas* (2009) en su Artículo 2, establece que:

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios. (Ley General de Sociedades Cooperativas, 2009: 1)

Así mismo señala en su Artículo 3, que estas se componen de:

- I.- Organismos cooperativos, como uniones, federaciones y confederaciones que integren las sociedades cooperativas, y
- II.- Sistema Cooperativo, que es la estructura económica y social que las integran y sus organismos; este es parte integrante del Movimiento Cooperativo Nacional.

El Movimiento Cooperativo Nacional comprende al sistema cooperativo y a todas las organizaciones e instituciones de asistencia técnica del cooperativismo a nivel nacional y su máximo representante es el Consejo Superior del Cooperativismo.

Forman parte del sistema cooperativo las sociedades cooperativas de consumidores de bienes y/o servicios, las de productores de bienes y/o servicios, y las de ahorro y préstamo. Las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo se rigen por la Ley General de Sociedades Cooperativas, así como también por la Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

Para efectos del presente estudio, nos enfocaremos exclusivamente a las Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, para las que a continuación se dan las siguientes precisiones de acuerdo con lo que se marca en la Ley correspondiente:

- Se constituyen con un mínimo de 25 Socios.
- Ahorro es la captación de recursos a través de depósitos de dinero de sus socios;
- Préstamo es la colocación y entrega de los recursos captados entre sus mismos socios.

- Los términos caja, caja popular, caja cooperativa, caja de ahorro, caja solidaria, caja comunitaria, cooperativa de ahorro y crédito, cooperativa de ahorro y préstamo u otras que expresen ideas semejantes en cualquier idioma, que permita suponer la realización de actividades de ahorro y préstamo, sólo podrán ser usadas en la denominación de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, o en sus organismos cooperativos, ya sea como palabras simples o como parte de palabras compuestas. (Ley General de Sociedades Cooperativas, 2009: 7)
- Queda prohibido a las sociedades cooperativas de producción y de consumidores constituir secciones de ahorro y préstamo.

La adhesión a una sociedad cooperativa de ahorro y préstamo es voluntaria y abierta a las personas físicas y morales que se encuentren dentro de un vínculo común aceptado, que pueden hacer uso de sus servicios y estén dispuestos a aceptar las responsabilidades correspondientes.

Operan con los recursos financieros aportados por sus miembros, quienes se afilian a estas pagando su cuota de ingreso y aportaciones, o depositando sus ahorros a través de los instrumentos que maneje como cuentas de ahorro o inversiones, que a su vez lo devuelven a ésta, al pagar sus préstamos y el interés correspondiente.

Sus servicios están enfocados a mejorar el bienestar económico y social de sus miembros, en función de sus objetivos que son, principalmente fomentar el ahorro y conceder préstamos. Los ahorros y depósitos devengarán una tasa equitativa de interés, de acuerdo con la capacidad de la sociedad, ya que esta figura, busca aprovechar las ventajas del ahorro colectivo y sistemático, creando al mismo tiempo una fuente de financiamiento creciente y con mejores condiciones que la banca comercial, bajo el principio de que cada socio, aporta esfuerzos para el bien de ésta y a cambio recibe los esfuerzos de los demás asociados.

Las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, de acuerdo con sus principios establecidos, procuran orientar el otorgamiento de crédito a fines productivos y de interés social.

2.5. Banca Comercial

Son las instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas. (www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1B.htm) La importancia de su papel en la buena marcha de una economía la podemos observar de acuerdo con lo señalado por Pineda (2003):

Se ha considerado al sistema bancario de un país como uno de los pilares de la solidez de su economía, no solo porque se constituye en la base de su sistema de pagos mismo que facilita y le da certidumbre a las transacciones económicas que se realizan de manera cotidiana, sino también y fundamentalmente, porque contribuye a la canalización del ahorro entre los diferentes agentes económicos y su adecuada asignación. En particular, un sistema bancario eficiente moviliza el ahorro, asigna el capital, orienta y supervisa las decisiones de inversión de las empresas y proporciona un medio de administración del riesgo, todo ello en beneficio del desarrollo económico. (Pineda, 2003: 29)

Así, en el marco de la importancia que se le concede al facilitar la operación económica entre los diversos agentes; a continuación se describen los principales programas y las características del financiamiento a la Pyme que, durante la mayor parte del periodo de estudio tuvieron los bancos más importantes en nuestro país:

BANAMEX:

Crédito Revolvete. Línea de crédito dirigida a la Pyme, documentada a través de la Solicitud Impulso Empresarial y mediante la firma de un pagaré por cada disposición. Sus montos eran mínimo de \$20,000.00 y máximo de \$250,000.00, a un plazo de 3, 6 ó 12 meses. La Tasa de interés era fija durante el plazo del crédito (la que estuviera vigente la fecha de firma del pagaré).

Crédito con Garantía Hipotecaria. Dirigido a la Pyme para hacer frente a las necesidades de recursos derivadas de la operación del negocio, a un plazo de 5 años; su garantía corresponde a una hipoteca sobre bienes inmuebles a favor de Banamex. La operación se documenta a través de la Solicitud Impulso Empresarial y la firma de un contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria. Sus montos van desde \$100,000.00 a \$2'000,000.00; a un plazo de hasta 60 meses. La tasa del crédito es fija durante el plazo del crédito (la que estuviera vigente la fecha de firma del contrato)

Línea Automática Banamex (LAB). Línea de crédito revolvente para financiar el capital de trabajo de empresas afiliadas a Banamex. Se garantiza a través de un porcentaje de descuento sobre la facturación de las ventas realizadas con tarjetas de crédito Visa y Master Card; tiene disponibilidad inmediata a través de la banca electrónica, y el plazo es de hasta 12 meses para cada disposición, las cuales se informan a través de los estados de cuenta mensuales con el detalle de las disposiciones y pagos; no cobra comisiones. Para su contratación se requiere de un obligado solidario que deberá ser el principal accionista de la empresa.

Línea de Sobregiro. Es una línea de protección inmediata para cubrir necesidades transitorias de liquidez en la emisión de cheques, y el manejo de la tesorería de las empresas; es de carácter revolvente en moneda nacional, tiene un plazo de 12 meses, su monto asciende desde \$2,000 hasta \$100,000 pesos, y la comisión por apertura es del 1% sobre el monto autorizado. Su disponibilidad se da en forma automática y para su administración el detalle de movimientos se inserta en el estado de cuenta mensual de la chequera.

Tarjeta Impulso Empresarial. Es una tarjeta de crédito empresarial que se otorga a clientes de Banamex⁸⁶ con antigüedad mayor a 6 meses, que cuenten con un obligado

⁸⁶ Pueden ser persona moral, persona física con actividad empresarial o profesionista independiente.

solidario que deberá ser el principal accionista de la empresa para personas morales, y el cónyuge para personas físicas casadas bajo el régimen de sociedad conyugal.

BBVA BANCOMER:

Credipyme Clásico. Dirigido a Pymes y personas físicas con actividad empresarial; para capital de trabajo e infraestructura; se caracterizó por ser estandarizado y de fácil acceso, basado en garantías hipotecarias. Se otorgaba bajo las siguientes modalidades:

- Capital de trabajo revolvente, monto mínimo de \$100,000 con disposiciones mínimas de \$50,000; a un plazo de 12 meses con disposiciones hasta de 90 días e intereses fijos a 90 días.
- Capital de trabajo permanente, monto mínimo de \$100,000 con disposiciones mínimas de \$50,000; a un plazo de 12, 24 y 36 meses con intereses fijos.
- Infraestructura; con plazo de 12, 24 y 36 meses con intereses fijos.

Credipyme Productivo. Para Pymes y personas físicas con actividad empresarial; el cual les permitía financiar su negocio sin realizar una inversión de capital permanente, ni la formalización de una garantía hipotecaria, por lo que no tiene costo de registros, avalúos o notarios, ya que estaba respaldado por la combinación de instrumentos legales y financieros como un depósito a la vista, el contrato de creación de un fideicomiso y el de apertura de crédito. Se diseñó para satisfacer cualquier necesidad financiera del negocio, con montos entre \$100,000 y 2'000,000; y con plazos adaptados a las necesidades de la empresa (12, 24 ó 36 meses). Se otorgaba bajo las siguientes modalidades:

- Capital de trabajo revolvente, a un plazo de 12 meses con disposiciones hasta de 90 días e intereses de acuerdo al monto solicitado.
- Capital de trabajo permanente, a un plazo de 12, 24 y 36 meses e intereses de acuerdo monto solicitado.
- Infraestructura; con plazo de 12, 24 y 36 meses con intereses de acuerdo al monto solicitado.

Crediproveedores. Ofrece financiamiento en pesos y dólares a las empresas para apoyar su liquidez y el pago a sus proveedores al vencimiento de sus cuentas por cobrar, éste es extensivo a proveedores en el extranjero; para facilitar su operación, el banco centraliza y coordina el pago a proveedores. Utiliza canales electrónicos de acceso, lo que permite a las empresas contar con una operación simplificada de bajo costo y así mejorar sus condiciones de compra al establecer mejores condiciones de pago. Los proveedores obtienen liquidez inmediata, al convertir sus ventas a crédito en ventas de contado, además de acceder a créditos complementarios y servicios bancarios que le permiten hacer más eficiente su ciclo productivo, y elimina el gasto de cobranza.

Medio de Pago Empresarial. Atiende cualquier necesidad de financiamiento otorgado con el respaldo de las inversiones, por lo que no tiene costo de registros, avalúos o notarios. Se instrumenta bajo 2 esquemas: garantía prendaria sobre pasivos bancarios y fideicomiso irrevocable de administración y medio de pago. Para su contratación se requiere firmar un contrato de fideicomiso o prenda en su caso, el contrato crédito; y entregar la documentación legal e información financiera de la empresa.

Leasing Financiero BANCOMER. Es un esquema de arrendamiento, que funciona como instrumento de financiamiento a mediano y largo plazo, para empresas con ventas anuales superiores a \$30 millones de pesos, que requieran renovar o adquirir activos productivos. El equipo adquirido, se paga mediante rentas y al final del plazo la empresa lo adquiere por un valor simbólico (1% del valor de la factura, siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones del contrato). Su destino principal es la adquisición de flotillas de automóviles y camiones ligeros; tractocamiones, remolques y semi- remolques; camiones de carga, autobuses, montacargas, maquinaria y equipo, e inmuebles comerciales. El importe mínimo por contrato es de \$500 mil pesos sin I.V.A. la garantía en este tipo de operaciones, es el bien arrendado, que es propiedad del banco mientras esté vigente el contrato. En caso de ser necesario y de

acuerdo a las condiciones de cada operación, se requerirán garantías adicionales, reales y/o personales. El plazo de estos contratos va desde 36 meses en caso de automóviles, hasta 120 meses para inmuebles comerciales, y es posible financiar hasta el 100% del valor del bien.

Para acceder a éste tipo de contrato de financiamiento, se requiere por parte de la empresa proporcionar 5 referencias comerciales de sus proveedores más importantes; 5 referencias bancarias, estudio de mercado que soporte el pronóstico de ventas (pedidos, cotizaciones, cartas de intención, contratos, etc.), cotizaciones, presupuestos o facturas proforma del bien a adquirir; estudio sobre la situación actual de la industria y su tendencia, posicionamiento de la empresa dentro de su mercado, competencia, ventajas y desventajas competitivas; avales, fiadores y/o garantes personas morales.

Crédito Refaccionario. Dirigido al apoyo empresarial para la adquisición de activos fijos, se puede utilizar para la compra o instalación de maquinaria y equipo, y la construcción o realización de obras materiales; útiles de labranza, abonos, y ganado o animales de cría; realización de plantaciones o cultivos cíclicos y/o perennes, y apertura de la tierra para el cultivo. El importe máximo que se otorga es del 70% de la inversión planeada. Dentro del crédito otorgado, no quedan comprendidos los intereses y las comisiones que deba cubrir el cliente. La garantía para éste crédito pueden estar constituida por el bien adquirido, y, en casos especiales, se solicita alguna adicional como: hipotecaria, fiador, o cualquier otra personal o real. El plazo máximo es de 7 años incluyendo periodo de gracia. Para su contratación además de la documentación legal, se solicita información financiera de la empresa que comprende: estados financieros auditados de los 3 últimos ejercicios, estados financieros internos con una antigüedad no mayor a 3 meses, autorización para consultar el buró de crédito y relación patrimonial de bienes.

Plan Piso. Es una línea de crédito revolvente para financiar la adquisición de inventario de automóviles y camiones que los distribuidores automotrices necesitan para su

exhibición y venta, decir, del capital de trabajo de las empresas distribuidoras de vehículos, lo cuales deberán ser sin rodar y adquiridos directamente con la planta armadora e importadora. El importe máximo que se financia bajo este esquema es de 60 días promedio del costo de las ventas de los últimos 12 meses; su garantía es la prenda sobre los vehículos financiados y una fianza. El plazo máximo es de 18 meses.

Habilitación o Avío. Es una línea de crédito al capital de trabajo de empresas con actividades de manufactura y transformación, para cubrir sus necesidades inmediatas y apoyar la continuidad de su ciclo de producción. Se trata de un financiamiento de corto o mediano plazo, cuyo importe está condicionado a ser invertido únicamente en la compra de materias primas y materiales, pagos de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para la operación de empresas con actividades de transformación y manufactura en los sectores industrial, agropecuario, forestal y pesquero nacional, principalmente.

El importe al que asciende este programa de financiamiento varía de acuerdo al sector al que se dirija, siendo para el sector industrial del 70% del valor de los conceptos financiados. Para los sectores agropecuario, forestal y pesquero, si los recursos se otorgan de la tesorería del banco, hasta del 70% del total del proyecto, si provienen de los fideicomisos instituidos en relación a la agricultura (FIRA) será:

- Hasta del 95% del importe del proyecto para productores en desarrollo 1.
- Hasta del 80% del importe del proyecto para productores en desarrollo 2 y 3; y para recursos de otros fondos de fomento o combinados.

Las garantías a otorgar corresponden a las materias primas y materiales que se adquieran con el crédito, así como los frutos, productos y artefactos que se obtengan, identificados en el proyecto de inversión o en el contrato. Adicionalmente se podrán requerir garantías hipotecarias o fiduciarias sobre inmuebles, fiadores en el contrato y avales en los pagarés; así como cualquier otra garantía personal o real en una relación garantía/crédito mínima de 1.43 a 1.00. El plazo que se fija para el sector industrial es

máximo de 5 años incluido el periodo de gracia; y para los sectores agropecuario, forestal y pesquero es máximo de 2 años. Para créditos multiciclo, multiconcepto y de cuenta corriente, será máximo de 3 años.

Para su contratación se deberá entregar a la institución bancaria para su análisis, el proyecto de inversión, que incluya su descripción detallada, la participación del inversionista en el proyecto, cotizaciones o presupuestos de inversión, proyecciones de ventas en unidades comercializadas considerando precio unitario, costos de producción unitarios (actuales y estimados), y proyecciones financieras. Además de la siguiente documentación: estados financieros históricos de 2 ejercicios fiscales completos, y el parcial más reciente incluyendo relaciones analíticas; resultados históricos de la operación total de la empresa considerado en superficies en producción, unidades vendidas, precios de venta y costos de producción.

Para el caso de empresas dedicadas a la producción agropecuaria, acreditar concesiones de uso de agua en caso de terrenos de riego. Para créditos de empresas del sector pesquero, además de lo ya mencionado, estudio de manifestación de impacto ambiental (granjas acuícolas), planos generales de la obra de estanquería, programa de ejecución del proyecto (construcción y equipamiento), escritura de las embarcaciones, certificado de seguridad marítima, permisos y/o concesiones para pescar por cada embarcación, seguros de las embarcaciones e inscripción de cada barco en el Registro Público Marítimo Nacional.

Préstamo Quirografario. Es un préstamo directo a la empresa, para cubrir sus necesidades inmediatas de tesorería, se suscribe mediante uno o varios pagarés y con la concurrencia de uno o más avales. Su objetivo es afrontar sus compromisos de corto plazo o sus oportunidades de negocio, con la ventaja de que no requiere contratar garantías reales, su plazo no es mayor a 90 días y su importe se determinará de acuerdo con la capacidad de pago de la empresa. Para su contratación se requiere copia simple de la documentación legal de la empresa, y estados financieros de los 3

últimos ejercicios fiscales auditados, e internos con una antigüedad no mayor a 6 meses.

Crédito en Cuenta Corriente. Es una línea de crédito revolvente que busca respaldar la planeación del flujo de efectivo de la empresa, para que esta pueda aprovechar las oportunidades de negocio que se le presenten y pueda hacer frente a periodos estacionales, así como gastos operativos recurrentes. Su importe se determina de acuerdo a la capacidad de pago del solicitante y se garantiza por un fiador asentado en contrato accesorio; cuando el plazo contratado sea mayor a 2 años, se requerirá de una garantía hipotecaria. La vigencia del contrato de éste crédito será de 1 año para las actividades de tesorería, y máximo de 3 años cuando se destine a apoyar el capital de trabajo. El reembolso de cada disposición, para las empresas será de 180 días dependiendo de la ciclicidad del negocio. Para su contratación se requerían copias simples de la documentación legal de la empresa y los estados financieros de los 3 últimos ejercicios fiscales auditados, e internos con una antigüedad máxima de 6 meses.

BANORTE:

Crediaactivo. Es un esquema de financiamiento integral, que a través de este banco operará con fondos propios y los provenientes de la banca de desarrollo (NAFIN), el cual se puede destinar a diferentes rubros tan diversos como: capital de trabajo, adquisición de maquinaria, bodegas, mobiliario, equipo de transporte, construcción, desarrollo tecnológico, y mejoramiento ambiental.

El monto de éste crédito, va desde \$100 mil hasta \$6.5 millones de pesos, en moneda nacional o en dólares, para proyectos productivos; a plazos entre 1 y 5 años, y con tasas de interés fija o variable; todo ello de acuerdo con las condiciones y programas establecidos por la banca de desarrollo.

Adicionalmente, este banco otorga una línea de crédito automática hasta por el 10% del crédito autorizado, que garantiza el pago de cheques en caso de insuficiencia de fondos temporal; una tarjeta de crédito personal o empresarial y accesibilidad electrónica.

Para su contratación se deberá entregar la documentación legal y bancaria de la empresa, así como sus estados financieros firmados, correspondientes al cierre del ejercicio anterior y parciales del ejercicio actual, con sus relaciones analíticas firmadas y una antigüedad no mayor a 6 meses; así como los estados financieros firmados recientes del aval, con las mismas características, y se deben incluir los datos del Registro Público de la Propiedad de los inmuebles manifestados. En el caso de créditos a mediano y largo plazo, se incluirán las proyecciones financieras con las bases de cálculo correspondientes y el plan de inversión firmado.

HSBC⁸⁷:

Crédito con Colateral. Es un crédito de corto plazo que toma como base del financiamiento un porcentaje del valor nominal de documentos de la empresa como pagarés no negociables, contra recibos, letras de cambio o estimaciones de obra ejecutada, que el acreditado debe endosar en garantía al banco; estos documentos deben proceder de operaciones mercantiles y tiene como fin la recuperación anticipada por parte de empresa de sus cuentas por cobrar para apoyar su capital de trabajo. La tasa de interés es variable sobre base Tasa Interna Interbancaria de Equilibrio (TIIE) de acuerdo al riesgo cliente-sector. El monto del financiamiento puede ser por hasta por un 70% del valor de la garantía; y su plazo es de 1 año.

⁸⁷ Para la contratación de cualquier crédito empresarial con este banco, se requiere entregar copia de la documentación legal de la empresa y estados Financieros dictaminados de los 2 últimos ejercicios, incluyendo el dictamen del auditor; si la empresa solicitante no los dictamina, los estados financieros internos de los 2 últimos ejercicios, con firma autógrafa del representante legal, incluyendo relaciones analíticas de los principales rubros y última declaración anual de impuestos; los estados financieros parciales del ejercicio en curso, con una antigüedad no mayor a 4 meses, de la persona física como acreditado o aval, se entregará relación patrimonial (incluyendo Pasivos) con una antigüedad no mayor a 6 meses. Además de identificaciones oficiales y comprobantes de domicilio de la empresa, representante legal y avales.

Crédito Cuenta Corriente. Contrato de crédito revolvente, la empresa puede disponer del crédito total o parcialmente cuantas veces requiera mientras no exceda el plazo del contrato. Se destina a diversas necesidades como capital de trabajo transitorio o tesorería; la tasa de Interés es variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector. Las garantías se constituyen por las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos o productos que se obtengan con el importe del crédito, y los bienes inmuebles que se describan en el contrato, el cual deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad. El plazo puede ser de 1 a 5 años con revisiones anuales del crédito autorizado

Crédito de Habilitación. Es un crédito destinado a apoyar la continuidad del proceso productivo, que se caracteriza por que su importe debe ser invertido exclusivamente en la adquisición de materias primas y materiales, semillas, animales de engorda, pago de salarios y gastos directos de explotación indispensables para fomentar la producción o transformación en la actividad industrial, agrícola, ganadera o de servicios de la empresa solicitante. Su garantía son las materias primas y materiales adquiridos; los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, independientemente de que éstos sean a futuro, pudiéndose contratar garantías adicionales como bienes inmuebles que se incluirían en el contrato, el cual una vez formalizado debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad. Su tasa de interés es variable sobre base TIE de acuerdo al riesgo cliente-sector. El plazo puede ser de 1 a 5 años con revisiones anuales.

Multi Crédito Empresas. Línea de crédito en cuenta corriente que brinda a la empresa una amplia gama de productos y servicios como: capital de trabajo, crédito hipotecario, equipo de transporte, equipo de cómputo, y maquinaria y equipo, entre otros. La línea de crédito con garantía hipotecaria es hasta de \$3 millones de pesos y sin garantía hipotecaria de hasta \$2 millones de pesos. El crédito sin garantía hipotecaria no cobra comisión por apertura, pero sí por cada disposición individual; a diferencia del crédito con garantía hipotecaria que cobra una comisión por el trámite, pero no por las

disposiciones individuales. Señala como requisito para las empresas, el tener ventas anuales entre \$ 300 mil pesos y \$16 millones de pesos; y contar hasta con 500 empleados permanentes en el sector industrial y hasta 100 en los sectores comercio y servicios; no presentar pérdidas en sus estados financieros anuales y no haber perdido dos terceras partes o más del capital social⁸⁸.

Crédito Prendario. Crédito a corto plazo para financiar la adquisición de insumos, mediante la pignoración de las mercancías o valores, siendo su importe un porcentaje del valor comercial de la garantía física. La prenda debe ser aceptable para el banco y no necesaria en las operaciones corrientes de la empresa, especialmente inventarios no perecederos, de fácil realización y baja rotación que le puedan dar liquidez a la empresa, y dependiendo de la solvencia de la empresa se pueden aceptar obligados solidarios o hipotecas; su plazo es de 1 año, y la tasa de Interés variable sobre base TIIE por 2 y cuenta con un monto posible de línea de sobregiros de acuerdo a la capacidad de pago e historial crediticio con la institución. Esta figura requiere adicionalmente de la firma de un contrato de Prenda y la suscripción de pagarés.

Crédito Corriente para Servicio de Caja. (Crédito en Cuenta Corriente, Línea de sobregiros). Es un crédito que permite cubrir necesidades inmediatas de efectivo por horas cubriendo posibles devoluciones al librar cheques sin fondos suficientes, es decir, cubre necesidades extraordinarias de Caja. Su comisión por apertura es del 1%, a plazo de 1 año; el cobro de capital e Intereses es a 72 horas con una tasa: variable sobre base TIIE por 2. Su garantía, dependiendo de la solvencia de la empresa, pueden ser obligados solidarios o hipotecarias. El monto de la línea de sobregiro es de acuerdo a la capacidad de pago e historial crediticio con la Institución. El tiempo que tarda su autorización es variable de acuerdo a las características y necesidades de cada cliente, y puede oscilar entre 15 y 28 días.

⁸⁸ Lo que se conoce como una quiebra técnica.

Crédito para Equipamiento Industrial HSBC-NAFIN Tasa Fija. Financiamiento otorgado en pesos o dólares⁸⁹ para Pymes en los giros comercial, industrial o de servicios para adquirir activos fijos nuevos como maquinaria o equipo nacionales o importados, y los gastos que ello implique como: gastos de importación y de instalación; y seguros y fletes. Estos se incluyen en el monto del crédito. Su plazo es desde 6 meses hasta 10 años, por un monto equivalente hasta por 3.26 millones de UDIS (\$3.230335 al 10/01/03); y se garantiza con la factura endosada a favor de HSBC de los bienes que se adquieran y tiene 3 opciones de tasa: tasa fija (para pesos), tasa variable (sobre base TIIE para pesos y LIBOR para dólares) y tasa protegida⁹⁰. Este crédito se otorga por hasta el 85% del valor factura sin IVA.

Para poderlo contratar se requiere que las empresas solicitantes tengan buenas referencias en Buró Nacional de Crédito, al menos dos años de constituidas, y que sus estados financieros muestren utilidad de operación positiva, que genere flujo de efectivo, al menos por el valor de dos veces su generación operativa neta respecto a la amortización mensual del crédito, no tener un apalancamiento con razón mayor a 2; en caso de no cumplir alguno de los requisitos se podrá otorgar alguna garantía adicional.

SANTANDER⁹¹

Descuentos Mercantiles. Operación de crédito a corto plazo, dirigida a personas físicas y morales dedicadas a la industria, comercio o prestación de servicios, en la que el Banco adquiere en propiedad títulos de crédito no vencidos como letras de cambio o pagarés, correspondientes a operaciones que establezcan una relación mercantil entre el acreditado y el suscriptor; el plazo máximo de operación es de 90 días. Su objetivo es

⁸⁹ Sólo para empresas que generen ingresos en esta misma divisa.

⁹⁰ Solo para pesos, es una tasa variable, con la ventaja de un tope máximo que varía semanalmente, aproximadamente a TIIE + 6.

⁹¹ Para las operaciones de crédito con éste banco, se realizará a las empresas un estudio de crédito, en el que se considera solvencia moral, situación financiera, capacidad de pago y aspectos cualitativos del solicitante, así como la entrega de la información que en cada caso aplique.

apoyar el capital de trabajo de la empresa a través del descuento de la cartera de las empresas antes de la fecha de su vencimiento.

Préstamo Quirografario. Es una operación de crédito a corto plazo, basada en la suscripción de uno o varios pagarés, su vigencia será de un año máximo. Busca satisfacer necesidades de efectivo en forma inmediata, cubriendo eventualidades transitorias de tesorería a corto plazo. Su requisito es comprobar amplia solvencia moral y económica.

Préstamo Prendario. Es un crédito a corto plazo que proporciona recursos para capital de trabajo, bajo un procedimiento de formalización sencillo, consistente en la suscripción de pagarés y el otorgamiento en garantía o prenda de bienes o mercancías en un porcentaje no mayor al 70% de su valor comercial; los cuales deben ser de fácil realización, no perecederos, ser propiedad del acreditado y estar depositados en almacenes generales de depósitos autorizados; su plazo es de un año máximo y con su cancelación la empresa podrá recuperar al 100% sus bienes.

Crédito en Cuenta Corriente. Dirigido a personas físicas y morales que se dediquen a la industria, comercio o prestación de servicios; es un contrato de financiamiento a corto plazo en el que se pone a disposición del cliente una línea de crédito de la que puede disponer en forma revolviente, durante la vigencia del contrato, que será de un año como máximo.

Crédito en Línea. Es una línea de crédito revolviente con destino abierto, en moneda nacional o en dólares⁹², asociada a una cuenta de cheques, que le permite a la empresa disponer de los fondos a través de banca electrónica, emisión de cheques ó transferencias. El pago del capital se hace al vencimiento del crédito, mismo que tendrá un plazo de 3 a 12 meses; los intereses se calculan diariamente y son pagaderos

⁹² Para acceder a ésta línea de crédito, la empresa contratante deberá tener ingresos en dólares.

mensualmente, en función a tasa TIIE o LIBOR (para el caso de que la línea de crédito se denomine en Dólares), más un margen que se definirá al contratarse.

Crédito Simple. Financiamiento contratado a mediano y largo plazo, para personas físicas o morales con el fin de apoyar su actividad económica, el cual podrá disponerse ya sea en una sola exhibición o mediante ministraciones calendarizadas. Su plazo máximo es de 7 años incluyendo el periodo de gracia.

Préstamo con Garantía de Unidades Industriales. Financiamiento contratado a mediano y largo plazo, garantizado con la unidad industrial. Sus recursos se destinan a consolidar pasivos y cubrir necesidades de inversión en activos fijos; su plazo no podrá ser mayor a 7 años incluyendo el periodo de gracia; su garantía es hipotecaria, en primer lugar sobre la unidad industrial.

Crédito de Habilitación o Avío. Contrato de crédito de habilitación o avío que se otorga a empresas y personas físicas dedicadas a la industria, agricultura, ganadería o servicios, para el fomento de sus actividades productivas y fortalecer su estructura financiera; en este esquema, el solicitante se obliga a invertir en: materias primas, sueldos y salarios, gastos directos y todos aquellos relacionados con el capital de trabajo. Su plazo máximo es de un año, si es revolvente, y en algunos casos se puede contratar a 2 ó 3 años; su disposición se realiza mediante ministraciones calendarizadas. Como requisito de contratación se establece ser persona moral legalmente constituida o persona física registrada que cuente con capacidad para contratar y obligarse, y cuya actividad sea la producción industrial ó agrícola.

Crédito Refaccionario. Se concede a personas físicas o morales de los sectores industrial, agrícola o ganadero, está destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos de la empresa o negocio⁹³, con el objetivo de aumentar su capacidad de

⁹³ El solicitante se obliga a utilizar este crédito en la adquisición de maquinaria y equipo; y en la construcción o realización de obras necesarias para el crecimiento de la empresa.

producción y fortalecer su estructura financiera; aunque una parte del crédito puede destinarse para cubrir responsabilidades fiscales y otros del acreditado provenientes de gastos de explotación, compra de activos fijos o ejecución de obra, siempre y cuando dichos adeudos se hayan realizado dentro del año anterior a la fecha del contrato. Su plazo máximo es de 7 años incluyendo el periodo de gracia, su disposición se realiza mediante ministraciones calendarizadas, y estará garantizado por los bienes adquiridos con el préstamo y con los frutos o productos futuros que generen.

Arrendamiento Financiero. Es un financiamiento que se concede a personas físicas o morales dedicadas a la producción, al comercio o la prestación de servicios, con el fin de apoyarlos en el desarrollo de su actividad económica a través de equipamiento y la adquisición de activos fijos a mediano y largo plazo mediante el pago de una renta que incluye capital e intereses; de la que al término del contrato, el uso o goce temporal de los bienes arrendados, podrán transferirse al arrendatario mediante alguna opción terminal, tal como: comprar el bien, prorrogar el contrato o participar en el precio de la venta de los bienes. Los bienes a financiar a través de esta opción pueden ser equipo comercial, de oficina, industrial, de transporte, de cómputo, de construcción, e inmuebles para uso industrial o comercial.

Factoraje Financiero. Se destina a Personas Físicas y Morales dedicadas a la industria, comercio y servicios, que documenten sus ventas y/o compras a crédito. Es un contrato mediante el cual se adquieren los derechos documentados de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios, y que establece como obligación que los documentos a ceder provengan de la operación mercantil. Su objetivo es resolver problemas de liquidez inmediata sin tener que esperar al vencimiento de los documentos, e incrementar el flujo de efectivo, sin carga de pasivos adicionales.

2.6. Financiamiento a la Pyme como factor de permanencia y desarrollo

Aunque generalmente la principal necesidad de las Pymes en cuanto a su crecimiento y desarrollo se refiere a contar con recursos suficientes para asegurar la continuidad de su operación, la mayoría de las veces, el empresario Pyme se resiste a acudir a las instituciones bancarias para buscar la obtención de tales recursos, esto se debe, no a la falta de programas específicos para atenderlo, sino a que la mayoría de las veces no es sujeto de crédito, no cuenta con historial crediticio, y, a que su solvencia y liquidez no son suficiente garantía de repago para el financiamiento que pudiera otorgarle un banco.

Ello, aunado a una política de otorgamiento de crédito de las instituciones bancarias en México derivada de la crisis económica de finales de 1994, dónde los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, en la que prácticamente solo las empresas grandes y exportadoras, tienen acceso a fuentes de recursos externos, y su flujo de efectivo hace que obtengan condiciones de financiamiento más favorables que las Pymes orientadas al mercado interno.

Así, encontramos en el cuadro 13 y la gráfica 5, de manera resumida las fuentes de financiamiento, que de acuerdo con la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (www.banxico.org.mx) tienen las empresas en México; en las que podemos observar que la principal fuente de financiamiento son los proveedores, seguidos por la banca comercial y el apoyo corporativo.

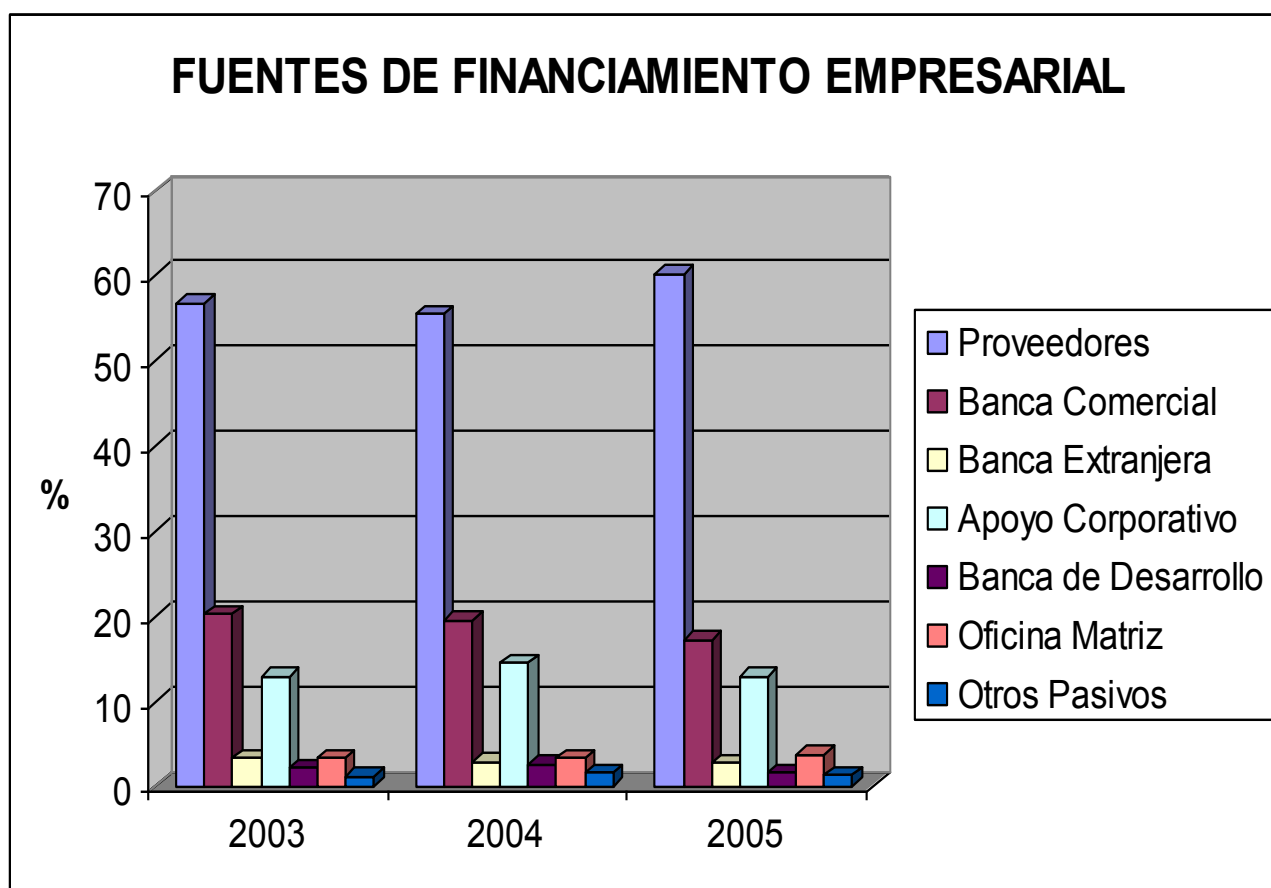
Si observamos el cuadro 14, derivado del cuadro anterior, este nos muestra cómo es que se ha comportado el uso de esas fuentes de financiamiento, en 2004 respecto del año inmediato anterior, vemos que los rubros que disminuyeron su participación fueron proveedores, banca comercial y banca extranjera, mientras que el resto presentaron crecimiento en su participación, salvo por el rubro correspondiente a oficina matriz que no varió su participación. El rubro en crecimiento más significativo corresponde a otros pasivos con el 41.67%, pero dado que no se especifica la naturaleza de éstos,

Cuadro 13
Fuentes de financiamiento de las empresas en México (%)

Fuente	2003	2004	2005
Proveedores	56.8	55.5	60.2
Banca Comercial	20.3	19.5	17.2
Banca Extranjera	3.3	2.9	2.7
Apoyo Corporativo	12.9	14.5	13.0
Banca de Desarrollo	2.2	2.6	1.7
Oficina Matriz	3.3	3.3	3.8
Otros Pasivos	1.2	1.7	1.4
	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en Banxico (2005), Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con base en Banxico, “Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio”. 2005.

consideramos más importante el incremento del 18.18% que presenta ese año el financiamiento otorgado por la banca de desarrollo.

El comportamiento que se observa en este mismo cuadro respecto del año 2005 y el año anterior, nos muestra un notable crecimiento del financiamiento proveniente de proveedores del 8.47%, dado que se trata de un financiamiento externo de la empresa, que se encuentra solo detrás del otorgado por la oficina matriz del 15.15%, el cual se puede considerar menos significativo, si consideramos que se trata de una especie de financiamiento interno; así mismo observamos como continua bajando la participación en el financiamiento de las empresas de la banca comercial, ahora con -11.79%, y la sensible disminución que presenta para este periodo la participación de la banca de desarrollo con – 34.62%.

Cuadro 14
Fuentes de financiamiento de las empresas en México (%)
Tasas de crecimiento

FUENTE	2004/03	2005/04	2005/03
Proveedores	-2.29	8.47	5.99
Banca Comercial	-3.94	-11.79	-15.27
Banca Extranjera	-12.12	-6.90	-18.18
Apoyo Corporativo	12.40	-10.34	0.78
Banca de Desarrollo	18.18	-34.62	-22.73
Oficina Matriz	0.00	15.15	15.15
Otros Pasivos	41.67	-17.65	16.67

Fuente: Elaboración propia con base en el Cuadro 13.

Al respecto de ésta misma fuente, BANXICO (2005), nos señala que del 24% de las empresas que recibieron algún financiamiento bancario, el 62% lo uso para capital de trabajo y sólo el 15% para inversión; y que de las empresas que no han utilizado crédito bancario, el 30% no lo solicitó porque considera que las tasas de interés son altas, al 12% se le rechazó la solicitud y al 8% se le negó el crédito, una vez que la institución bancaria la analizó.

Retomando la información de los cuadros anteriores, se encuentra relevante el hecho de que la fuente de financiamiento preferida por las empresas sea el crédito de proveedores, ya que este tiene características peculiares como el ser de corto plazo y sin intereses, ya que su destino es apoyar la operación de la empresa, es decir el capital de trabajo. Además, al ser otorgado sin documentarse la mayoría de las veces, se encuentra basado en el crédito comercial, que es la aplicación de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial se basa en el prestigio y confiabilidad conferida a la empresa y al empresario basado en su comportamiento pasado, y al estar sustentado en la confianza, su importancia radica en el uso inteligente de los pasivos a corto plazo para la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Es un crédito a corto plazo que generalmente toma la figura de cuenta abierta, que permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ella en un plazo determinado; las aceptaciones comerciales, documentadas generalmente con cheques pagaderos en un futuro cercano; los pagarés que constituyen un reconocimiento formal del crédito recibido; o la consignación de mercancías en la que no se otorga crédito y la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor.

La segunda fuente de financiamiento preferida por los empresarios mexicanos, es la banca comercial, de acuerdo con Velázquez y Butze (2009) en la disponibilidad de los recursos, entendida como la posibilidad de acceso, el costo⁹⁴ juega un papel fundamental junto con su rapidez de obtención, la cual difiere entre los medios de financiamiento considerados y está relacionada con las características estructurales del sistema financiero; un sistema bancario moderno facilita el acceso de las empresas al crédito bancario, es decir, pueden proveer rápida y sistemáticamente de recursos a las empresas.

⁹⁴ El costo del financiamiento se considera adecuado, dada la eficiencia del mercado.

Retomando la Teoría del financiamiento jerárquico de Myers y Majluf (1984), revisada en el capítulo I, los argumentos de Velázquez y Butze (2009) nos muestran una relación entre las prácticas del sistema financiero -principalmente el bancario- y el financiamiento que eligen las empresas; en dónde la estructura de capital de las empresas a nivel microeconómico es el resultado acumulado de sus decisiones individuales de financiamiento y reflejan la elección de la fuente con menor costo disponible al momento de realizar una inversión; así, la inversión de las utilidades retenidas es preferida al financiamiento externo y la deuda al capital. Esta jerarquización de los costos de financiamiento es independiente de la estructura del sistema financiero, y difiere entre las empresas según su posición particular; aunque la decisión tomada por las empresas, repercutirá necesariamente en el nivel de actividad del sistema bancario.

La participación de los programas de apoyo y financiamiento institucionales en la atención de las necesidades de las Pymes mexicanas, con el objetivo de mejorar su ingreso, crear empleos permanentes y elevar el nivel de vida de las personas en condiciones de pobreza, no ha tenido los resultados esperados, ya que a pesar de los recursos invertidos, los resultados han sido por demás pobres.

Por ejemplo, en la evaluación de resultados del FONAES, programa correspondiente al Fondo Pyme de la Secretaría de Economía, según el reporte de la Universidad Autónoma Chapingo (2006), durante el período 1992-2000, se canalizó una inversión de 4,056.7 millones de pesos para apoyar proyectos productivos sociales. Ello, si lo dividimos entre los 8 años considerados, encontramos una inversión anual de 507.09 millones de pesos anuales, que referido a los poco más de 2.8 millones de empresas censadas en 1999, encontramos que los recursos destinados a este programa son realmente bajos.

En términos de la búsqueda de equidad de género se establecieron en el marco de la Secretaría de Economía, varios programas⁹⁵ cuyo objetivo era compensar la discriminación que tradicionalmente han vivido las mujeres, sobre todo en el medio rural, respecto de esto el informe ya citado reporta los siguientes resultados para el PMC. (ver cuadro 15)

Cuadro 15
Programa de la mujer campesina

Año	No. de Proyectos	No. de Socias	Monto otorgado \$	\$/Pry.	\$/Socias	Soc./Proy.
1995	10	280	122,566	12,256.60	437.74	28.0
1996	170	3,538	3,234,666	19,027.45	914.26	20.8
1997	302	5,058	12,284,479	40,677.08	2,428.72	16.7
1998	474	6,676	20,116,851	42,440.61	3,013.31	14.1
1999	307	3,839	12,928,532	42,112.48	3,367.68	12.5
2000	275	3,347	12,688,182	46,138.84	3,790.91	12.2
	1,538	22,738	61,375,276			

Fuente: Elaboración propia con base en: Universidad Autónoma Chapingo (2006)

Este cuadro nos muestra como se fueron incrementando los montos de financiamiento otorgado a las beneficiarias de este programa en el periodo señalado, encontrando la primera diferencia significativa entre 1995 y 1996, cuando este se incrementa en más de 25 veces, desde \$122,566 hasta \$3, 234,666, para prácticamente cuadruplicarse en el año 2000; sin embargo, en las últimas 3 columnas observamos los indicadores calculados, que nos muestran que en realidad el incremento más importante en las características de este programa se da entre 1996 y 1997, ya que en este periodo, es donde prácticamente se duplican los montos otorgados por proyecto, por socia –o beneficiaria-, y disminuye el número de participantes por proyecto, es decir, se da un mejoramiento del apoyo en términos reales.

También de acuerdo con este reporte Universidad Autónoma Chapingo (2006), los programas que abarcó este Fondo presentan las siguientes cifras y características:

⁹⁵ Programa de la Mujer Campesina (*PMC*), Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer (*PDPM*), y el Fondo de Micro financiamientos a Mujeres Rurales (*FOMMUR*).

- Capital de Riesgo, con inversión de \$1,963.5 millones de pesos, apoyó la creación y consolidación de 7,833 empresas, que generaron 262,585 empleos permanentes.
- Primeros Pasos Productivos (PPP), con inversión de \$856 millones de pesos, impulsó 13,821 proyectos productivos, y generó más de 411,000 empleos temporales.
- Fondo de Apoyo al Acompañamiento y Formación Empresarial, con inversión de \$518.1 millones de pesos, llevó a cabo 24,181 acciones de capacitación y asistencia técnica, formulación de proyectos, ferias y exposiciones para beneficio de los empresarios sociales.
- FONAES, con una inversión de \$694.2 millones de pesos, constituyó 534 fondos, para facilitar el acceso al financiamiento a un mayor número de productores sociales.

Sin embargo, vemos que estas cifras presentadas de los programas de la Secretaría de Economía, no son congruentes entre lo que se reporta como realizado, y los resultados; al respecto, y validando esta afirmación, la evaluación externa que se hace de estos programas por parte del El Colegio de México, señala que:

(...) la definición del problema al que pretende dar solución el programa, (...) identificado como *“Escasez de oportunidad de consolidar proyectos productivos de grupos y empresas sociales”*. (...) el Programa no cuenta con un diagnóstico que le permita conocer la situación actual de dicho problema. (...) si bien la mayoría de los indicadores reflejan el desempeño del programa (...) esto no sucede a nivel de Fin, ya que en éste último se señala que se espera incrementar el ingreso monetario de los beneficiarios a través de una mejor inserción en el sistema productivo nacional y, sin embargo, no se considera ningún indicador en este sentido. Con respecto a los medios de verificación, éstos no se consideran adecuadamente especificados, ya que no se define explícitamente (...) la información necesaria para la elaboración de cada uno de los indicadores. (...) no se posee un documento de planeación en el que se establezcan los objetivos, las políticas y las estrategias básicas que permitan ver cómo se alcanzará el Propósito y se influirá en el Fin en el corto, mediano o largo plazo. (...) el Programa no cuenta con indicadores adecuados que permitan identificar los resultados y efectos sobre la población objetivo. Sin embargo, dentro de las Reglas de Operación se establecen 6 indicadores de resultados, los cuales, si bien permiten valorar el desempeño institucional y el cumplimiento de los objetivos, éstos no son indicadores de resultados ya que no permiten cuantificar cuántas empresas sociales o cuántos proyectos productivos se consolidaron o crearon. (...)

no se puede determinar con certeza que los requerimientos de presupuesto estén ligados al cumplimiento de las metas de desempeño. Esquivel (2008: 1-4)

Así mismo, la Secretaría de Economía⁹⁶ señala que, entre 2001 y 2006 se han destinado más de 8 mil millones de pesos en apoyo de las Pymes y los emprendedores, con los que se han beneficiado 1'215,544 Pymes, lo que si evaluamos en términos de los beneficiarios, encontramos un promedio de \$6,581.42; en la misma fuente se menciona que entre 2003 y 2006 se han generado 404 mil 222 empleos formales, mismos que no inciden en la disminución de este indicador que se ha identificado como necesaria; por su parte, del Sistema Nacional de Garantías Pyme se señala que ha otorgado entre 2002 y 2005, 122,000 créditos, los cuales nos dan una cobertura de solamente el 4% de las empresas registradas en el país; estos breves indicadores, nos muestran que no cambia la precaria situación de estos programas ya mencionada con anterioridad.

En relación con los créditos otorgados por la banca de desarrollo encontramos que durante el periodo estudiado, también disminuyeron, ya que de acuerdo con Anaya (2006) en 2000 el crédito total de la banca de desarrollo representaba el 7.2% del PIB total, cifra que se fue deteriorando paulatinamente, hasta llegar al 5.2% en 2005, como se muestra en el cuadro 16.

Del comportamiento que presenta el otorgamiento de créditos por parte de la banca de desarrollo, en el cuadro 17, observamos la estructura porcentual, que durante el periodo siguió, en la que es evidente el impulso que se dio al sector privado al pasar del 55% de los créditos concedidos en el año 2000 al 90.33% en 2005, encontrando un mayor énfasis en esta tendencia en 2003, cuando paso del 58.88% al 86.60% respecto del año anterior. También es de destacar en éste cuadro, la estructura que se presenta hacia el interior de las instituciones de la banca de fomento, en la que Nafin es la principal canalizadora de crédito, seguida por Bancomext, conjuntado más del 60% del

⁹⁶ www.economia.gob.mx

Cuadro 16
Sistema Financiero de Fomento
Otorgamiento de crédito total 2000-2005*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	190,230	182,139	256,583	257,775	321,997	278,806
Sector público	85,606	71,753	105,507	34,554	44,350	26,947
Sector privado	104,624	110,386	151,076	223,221	277,647	251,859
NAFIN	77,350	65,901	86,894	88,281	136,930	126,124
BANCOMEXT	39,762	45,122	77,283	58,018	56,298	38,228
BANOBRAS	25,714	24,481	31,085	15,348	31,337	14,522
SHF	-	-	20,602	49,416	36,625	31,411
FIRA	25,877	26,664	31,662	37,030	46,057	49,647

*Millones de pesos nominales.

Fuente: Anaya (2006) pág. 87

Cuadro 17
Sistema Financiero de Fomento
Otorgamiento de crédito total 2000-2005
Estructura porcentual

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Sector público	45.00%	39.39%	41.12%	13.40%	13.77%	9.67%
Sector privado	55.00%	60.61%	58.88%	86.60%	86.23%	90.33%
NAFIN	45.85%	40.64%	35.10%	35.58%	44.57%	48.52%
BANCOMEXT	23.57%	27.82%	31.22%	23.39%	18.32%	14.71%
BANOBRAS	15.24%	15.10%	12.56%	6.19%	10.20%	5.59%
SHF	0.00%	0.00%	8.32%	19.92%	11.92%	12.08%
FIRA	15.34%	16.44%	12.79%	14.93%	14.99%	19.10%

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 16

financiamiento en este sector, situación que destaca en este estudio, ya que de las instituciones de banca de fomento estas dos son las se encargan de apoyar al sector productivo nacional.

En el cuadro 18, dado el comportamiento observado en los cuadros 16 y 17, se calcularon las tasas de crecimiento del financiamiento otorgado por la banca de

desarrollo para cada periodo respecto del año anterior, encontrando que no existe una tendencia como resultado de una planeación de mediano o largo plazo, sino que estas al ser erráticas, muestran que se movieron de acuerdo con la demanda del mercado y que son expresión del comportamiento de las variables macroeconómicas, en las que, en los años previos a la crisis financiera de 2005 –entre 2002 y 2004- tanto el financiamiento al sector público como la institución dedicada a financiar obras de infraestructura, vinculada claramente a este sector –Banobras- presentaron una tasa de crecimiento negativa, mostrando de esta manera la disminución de la participación del Estado en la economía.

Cuadro 18
Sistema Financiero de Fomento
Otorgamiento de crédito total 2000-2005
Tasa de crecimiento

	2001	2002	2003	2004	2005
Total	-4.25%	40.87%	0.46%	24.91%	-13.41%
Sector público	-16.18%	47.04%	-67.25%	28.35%	-39.24%
Sector privado	5.51%	36.86%	47.75%	24.38%	-9.29%
NAFIN	-14.80%	31.86%	1.60%	55.11%	-7.89%
BANCOMEXT	13.48%	71.28%	-24.93%	-2.96%	-32.10%
BANOBRAS	-4.80%	26.98%	-50.63%	104.18%	-53.66%
SHF			139.86%	-25.88%	-14.24%
FIRA	3.04%	18.74%	16.95%	24.38%	7.79%

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro No. 2.16

La otra institución que mostró tasas de crecimiento negativas, fue Bancomext, dedicada al financiamiento de las empresas exportadoras principalmente, evidenciando de esta manera la pérdida de competitividad que se ha venido dando desde entonces por parte de nuestros productos exportables.

Ante lo expuesto, sería lógico pensar que la economía nacional decreciera en la misma proporción que la disminución del crédito bancario a las empresas, pero no es así, ya que éste ha sido sustituido por fuentes alternativas de financiamiento, como la que le

otorgan sus proveedores, y que de hecho ha dado una dinámica diferente al desarrollo empresarial.

Conclusiones al Capítulo

Se ha visto que en México, reviste especial importancia para el Estado, el mantenimiento del equilibrio en las finanzas públicas, situación a la que no se ha logrado llegar por la vía impositiva; las actuales reformas fiscales han modificado el régimen de las empresas afectando en mayor medida a las pequeñas y medianas empresas, en las que la insuficiente asesoría ha contribuido a reducir su margen de acción entorno a las cantidades a entregar al Estado por los diferentes conceptos de nuevos impuestos introducidos, como es actualmente el caso del IETU (Impuesto Empresarial a Tasa Única), el 2% sobre depósitos en efectivo y la disminución de conceptos deducibles tanto de ISR como de IVA; los cuales al ser trasladados al Estado reducen la posibilidad de financiamiento a corto plazo que por este concepto podían tener las empresas.

La política industrial implementada para nuestro país desde la década de 1980 ha sido incompleta, dada la crisis financiera derivada –en esa década- de la caída en el precio internacional del petróleo, el Estado mexicano decidió sustituir estos ingresos con endeudamiento público para compensar su pérdida de liquidez, trayendo consigo devaluación de la moneda y pérdida de estabilidad en el mercado interno. Buscando revertir la situación hacia 1985 se inicio un proceso de liberalización del comercio exterior con la relajación de aranceles y cupos de importación; y eliminando al mismo tiempo el sistema de precios oficiales a lo largo de las cadenas productivas, que habían dado estabilidad al mercado interno en décadas anteriores

En el ánimo de favorecer la planeación de mediano y largo plazo de las empresas y el gobierno, este último buscó la creación de un pacto social y económico que posibilitara estabilizar las variables macroeconómicas –principalmente la inflación- y diseñar una estrategia para la recuperación económica, la cual estuvo liderada por la privatización de

empresas paraestatales y la flexibilización de la inversión extranjera, dejando prácticamente al libre juego del mercado las decisiones de crecimiento económico e industrial.

Ante este panorama, el gobierno mexicano, en aras de fortalecer a los sectores productivos del país, ha diseñado y operado programas de fortalecimiento, con el fin de ayudarlos a superar sus problemas y establecer estrategias de crecimiento, promoviendo su especialización, productividad, competitividad y diversificación de productos; es así como se llegan al escenario programas de apoyo empresarial como los que ahora se resguardan bajo la Secretaría de Economía y la banca de desarrollo.

Sin embargo, como en las últimas décadas, el Estado mexicano ha tenido que depender cada vez más de los ingresos por exportaciones petroleras para poder alcanzar el equilibrio en las finanzas públicas, situación que en la actualidad no ha sido suficiente a pesar de los altos precios internacionales del petróleo, ya que el consecuentemente alto precio de la gasolina que se importa para cubrir las necesidades energéticas del país, así como el subsidio que se otorga al precio final de esta, prácticamente ha hecho que las finanzas públicas mexicanas vuelvan al desequilibrio. La conjunción de estos factores ha ocasionado que la participación del Estado en la promoción del crecimiento y el desarrollo social sea insuficiente, impactando de manera negativa principalmente la ampliación de la infraestructura productiva, de comunicaciones, energética y de servicios, lo que repercute directamente en la realización de proyectos de inversión con impacto en el desarrollo regional y nacional.

A pesar de la situación descrita, el Gobierno mexicano se ha esforzado por mantener un inventario de programas de apoyo y financiamiento a las Pymes, que aunque en muchas ocasiones se asemejan más a programas de corte social-asistencialista le han funcionado para que su discurso suene progresista, ya que la realidad que nos revela el tratamiento estadístico de la información es diferente, los programas han sido del todo

insuficientes y muchas veces manipulados para aparentar que funcionan y que dan los resultados esperados.

Mientras tanto, la evidencia que encontramos en el análisis de las características de las empresas y los programas de financiamiento parece coincidir con lo afirmado por Velázquez y Butze (2009: 285), “Las características del financiamiento de las empresas que se establecen como comunes son: la preponderancia del financiamiento interno, la reducida utilización de deuda y una contribución mínima o negativa de la emisión de acciones.” Además, Barclay (2004)⁹⁷ nos recuerda que hasta ahora no existen pruebas concluyentes sobre el comportamiento del financiamiento de las empresas.

Esto nos lleva necesariamente a preguntarnos, si ¿los resultados que los programas de apoyo y financiamiento Pyme han tenido al día de hoy, justifican su existencia o deberían replantearse? Su misión ha sido apoyar la creación y desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas a través de esquemas y recursos dirigidos a incrementar su productividad y competitividad; sin embargo, el análisis de sus resultados muestra que sus indicadores de éxito se enfocan en su propia operación, y no en el desempeño de las empresas apoyadas, no se mide su eficiencia técnica y económica, ni su productividad y competitividad. La evaluación de los programas se ha dado en términos de cobertura, olvidando el objetivo para el que fueron creados.

Así, los indicadores emanados de su evaluación no responden a los objetivos de la política Pyme, ni a los del desarrollo económico nacional. Para modificar este desolador panorama, se deben establecer objetivos, metas e indicadores que realmente midan el incremento en la permanencia, la productividad y la competitividad de las Pymes.

⁹⁷ Citado por Velázquez y Butze (2009) pág. 297.

Capítulo III

El empresario y la empresa Pyme en el Distrito Federal, visión histórica contemporánea

Para destacar la importancia de las Pymes en el Distrito Federal (D.F.), es necesario hacerlo a través de una comparación con las mismas a nivel nacional, para así determinar su peso específico, mismo que le da su importancia a esta entidad en cuanto a la representatividad de estas empresas.

En México en 2003 se contabilizó en los Censos Económicos 2004 (INEGI 2004), un total de 3,005,157 empresas, de las que el 11.4% se ubicaron en el D.F.⁹⁸; distribuidas entre las diferentes entidades federativas como se muestra en el cuadro 19, en este podemos observar que el Estado de México, en 1^{er}. lugar en cuanto al número de unidades económicas censadas, concentró ese año el 12.14%; seguido de Jalisco y Veracruz con el 7.15 y 6.15% respectivamente; así, encontramos que en solo 7 estados se encuentran más del 50% de las empresas del país, destacados en la parte sombreada del cuadro 19.

Con ello podemos observar que el D.F. es uno de los 7 estados en los que se concentra la actividad económica del país en lo que toca al ámbito empresarial, y de ahí la importancia que toma para este trabajo el considerarla una entidad representativa para el estudio de las empresas y sus empresarios; así como de su importancia en el desarrollo económico del país.

De la misma manera, para resaltar la importancia que tiene el D.F. en cuanto al desarrollo de la actividad empresarial en el país, en el cuadro 20 se muestra el personal ocupado en México en 2003, de acuerdo con información de los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2004); el cual incluye al personal ocupado en las 3,005,157

⁹⁸ Aunque para el año 2004 información de la misma fuente en www.inegi.org.mx, señala que el número de unidades económicas en México era 4, 290,108; ello significa un incremento del 42.76% respecto de 2003, lo cual considero que se debe a algún error en la especificación del concepto, por lo que esta cifra no se considerará como válida en el presente estudio.

Cuadro 19
Unidades económicas en México por entidad federativa
2003

Entidad federativa	No.	%	% Acumulado
Total Nacional	3,005,157		
México	364,921	12.14	12.14
Distrito Federal	342,475	11.40	23.54
Jalisco	214,768	7.15	30.69
Veracruz de I. de la Llave	184,668	6.15	36.83
Puebla	165,237	5.50	42.33
Guanajuato	150,800	5.02	47.35
Michoacán de Ocampo	141,543	4.71	52.06
Nuevo León	110,163	3.67	55.72
Oaxaca	107,120	3.56	59.29
Guerrero	95,254	3.17	62.46
Chiapas	94,021	3.13	65.59
Tamaulipas	85,319	2.84	68.43
Chihuahua	79,249	2.64	71.06
Sonora	66,741	2.22	73.28
Coahuila de Zaragoza	66,469	2.21	75.50
Sinaloa	64,635	2.15	77.65
San Luis Potosí	63,820	2.12	79.77
Morelos	63,686	2.12	81.89
Yucatán	62,799	2.09	83.98
Hidalgo	62,612	2.08	86.06
Baja California	61,812	2.06	88.12
Tabasco	44,245	1.47	89.59
Querétaro de Arteaga	42,524	1.42	91.01
Zacatecas	41,010	1.36	92.37
Tlaxcala	38,315	1.27	93.65
Durango	37,911	1.26	94.91
Aguascalientes	33,630	1.12	96.03
Nayarit	29,912	1.00	97.02
Quintana roo	29,114	0.97	97.99
Campeche	22,970	0.76	98.76
Colima	20,484	0.68	99.44
Baja California sur	16,930	0.56	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Cuadro 20
Personal ocupado en México por entidad federativa
2003

Entidad federativa	Personal ocupado		
	Total	%	% Acumulado
Total Nacional	16,239,536		
Distrito Federal	2,842,874	17.51	17.51
México	1,533,201	9.44	26.95
Jalisco	1,219,494	7.51	34.46
Nuevo León	1,008,854	6.21	40.67
Veracruz de I. de la Llave	738,647	4.55	45.22
Guanajuato	731,350	4.50	49.72
Chihuahua	707,514	4.36	54.08
Puebla	649,927	4.00	58.08
Tamaulipas	589,207	3.63	61.71
Baja California	557,515	3.43	65.14
Coahuila de Zaragoza	551,108	3.39	68.53
Michoacán de Ocampo	466,512	2.87	71.41
Sonora	444,677	2.74	74.15
Sinaloa	370,192	2.28	76.43
Yucatán	313,892	1.93	78.36
San Luis Potosí	308,813	1.90	80.26
Guerrero	305,650	1.88	82.14
Oaxaca	302,860	1.86	84.01
Chiapas	302,120	1.86	85.87
Querétaro de Arteaga	277,336	1.71	87.57
Hidalgo	243,974	1.50	89.08
Morelos	230,715	1.42	90.50
Durango	216,591	1.33	91.83
Quintana roo	216,564	1.33	93.17
Tabasco	211,734	1.30	94.47
Aguascalientes	202,009	1.24	95.71
Zacatecas	137,469	0.85	96.56
Campeche	128,920	0.79	97.35
Tlaxcala	125,008	0.77	98.12
Nayarit	118,964	0.73	98.86
Colima	93,621	0.58	99.43
Baja California sur	92,224	0.57	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

unidades económicas identificadas; es importante destacar que en el caso de este indicador el D.F. ocupa el lugar más importante en el país al agrupar el 16.29% de los trabajadores, seguido por el Estado de México con el 9.03%; y acumulándose más del 50% del personal ocupado en solo 7 estados de la República, como se muestra en la parte sombreada del cuadro 20.

3.1. Importancia de las Pymes del Distrito Federal en el entorno nacional

El indicador básico que se utiliza para la clasificación de las empresas en Micro, Pyme y Gran Empresa es su número de empleados; a continuación el cuadro 21 presenta su estratificación a nivel nacional y en el D.F., resaltando lo correspondiente a las Pymes, en el que de manera general podemos señalar que en 2003 el 11.4% de las empresas de todo el país se encontraban en el D.F. Se observa también que conforme el cuadro se refiere a un mayor número de empleados, la proporción de empresas ubicadas en el D.F. respecto del total nacional se incrementa siendo el estrato más bajo, de 0 a 2 personas el que tiene menor presencia en esta localidad, sin que esta deje de ser importante con el 10.71% de las empresas en el país pertenecientes a este, y aumentando paulatinamente entre las distintas categorías hasta llegar a tener una concentración en el D.F. del 23.57% de las grandes empresas con 1,001 y más trabajadores (ver cuadro 21).

De este mismo cuadro se desprende también, que si bien las microempresas no son el objeto de estudio del presente trabajo, no dejan de ser importantes en el D.F., y esta localidad no deja de comportarse con la misma tendencia que el resto del país, ya que encontramos que el estrato con un mayor número de empresas es el de 0 a 2 con el 66.25% de las mismas.

Así, del cuadro 21 se reclasifican las empresas de acuerdo con este indicador correspondiente al personal ocupado; el cuadro 22 muestra que en el D.F. en 2003 el 92.57% de las empresas eran Micro, el 7.06% Pymes y el 0.37% Grandes empresas; y

a las que respectivamente corresponden el 11.11% de las Microempresas, el 16.66% de las Pymes y el 18.86 de las Grandes empresas del país.

Cuadro 21
Empresas por estratos de personal ocupado, 2003

No. de empleados	México		D.F.		D.F./ México
0 a 2	2,118,138	70.48%	226,878	66.25%	10.71%
3 a 5	581,262	19.34%	68,955	20.13%	11.86%
6 a 10	153,891	5.12%	21,188	6.19%	13.77%
11 a 15	47,601	1.58%	7,284	2.13%	15.30%
16 a 20	24,361	0.81%	3,985	1.16%	16.36%
21 a 30	25,177	0.84%	4,295	1.25%	17.06%
31 a 50	20,946	0.70%	3,650	1.07%	17.43%
51 a 100	16,142	0.54%	2,914	0.85%	18.05%
101 a 250	10,931	0.36%	2,061	0.60%	18.85%
251 a 500	4,043	0.13%	723	0.21%	17.88%
501 a 1,000	1,689	0.06%	312	0.09%	18.47%
1,001 y más	976	0.03%	230	0.07%	23.57%
Total	3,005,157		342,475		11.40%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Cuadro 22
Empresas por tamaño, 2003

	México	D.F.	D.F./ México
Micro	2,853,291	317,021	11.11%
% Micro	94.95%	92.57%	
Pymes	145,158	24,189	16.66%
% Pymes	4.83%	7.06%	
Grandes	6,708	1,265	18.86%
% Grandes	0.22%	0.37%	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

El cuadro 23 muestra el número de empresas que iniciaron sus actividades durante 2004, tanto a nivel nacional, como en el D.F., con lo que de acuerdo con ésta información encontramos que para ese año en México el total de empresas ascendía a

3'311,603⁹⁹ unidades, y de las que 368,363 se ubicaron en ésta localidad, correspondiendo al 11.12% de las empresas del país y al 8.45% de las empresas creadas ese año; conforme lo indica la coincidencia de la información presentada, la proporción observada entre Micro, Pymes y Grandes empresas se mantiene.

Cuadro 23
Unidades económicas que iniciaron sus actividades en 2004
Personal ocupado por género y sector de actividad

Sector	Unidades Económicas	Personal ocupado		
		Total	Hombres	Mujeres
México				
Manufacturas	29,853	84,864	55,366	29,498
Comercio	174,212	322,663	147,450	175,213
Serv. no financieros *	95,336	325,387	183,693	141,694
Resto **	7,045	44,856	35,677	9,179
Total	306,446	777,770	422,186	355,584
Distrito Federal				
Manufacturas	2,006	6,822	4,796	2,026
Comercio	13,714	27,791	14,610	13,181
Serv. no financieros*	9,525	42,007	24,130	17,877
Resto**	643	4,902	3,823	1,079
Total	25,888	81,522	47,359	34,163

*Servicios no financieros incluye servicios en sectores privado y público, clasificados en los sectores de servicios del SCIAN como: (51) información en medios masivos; (53) servicios inmobiliarios y alquiler de bienes muebles e intangibles; (54) servicios profesionales, científicos y técnicos; (55) dirección de corporativos y empresas; (56) servicios de apoyo a los negocios, manejo de desechos y remediación; (61) servicios educativos; (62) Servicios de salud y asistencia social; (71) servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y recreativos; (72) servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas; (81) otros servicios excepto actividades del Gobierno; y (93) actividades del Gobierno y organismos internacionales y extraterritoriales.

**Los sectores en el resto son: (21) minería; (22) electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final; (23) construcción; (48-49) transportes, correos y almacenamiento; y (52) servicios financieros y de seguros. Este grupo incluye también pesca (1141) y acuicultura animal (1125).

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Sobre el sector al que pertenecen estas nuevas empresas, a nivel nacional encontramos que el 9.74% son manufactureras, el 56.85% comerciales, el 31.11% del sector de servicios no financieros y el 2.30% al resto de los sectores. Esta misma información correspondiente al D.F. nos muestra que el 7.75% son empresas del sector

⁹⁹ Corresponde a las 3,005,157 identificadas en el censo económico (INEGI, 2004) para 2003, más las 306,446 empresas que se abrieron en 2004.

manufacturero, el 52.97% son comerciales, el 36.79% de servicios no financieros y el 2.48% del resto de los sectores (ver cuadro 23).

Al respecto del personal ocupado en éstas empresas que iniciaron sus operaciones en el año 2004 (ver cuadro 23), encontramos que el 10.48% de los nuevos empleos se ubicaron en el D.F.; y fueron ocupados por hombres en el 58.09% de los casos, mientras que el 41.91% fueron mujeres las empleadas. Sobre los sectores que ocuparon al nuevo personal contratado durante 2004 en el D.F., se distribuyen en: 8.37% manufacturas, 34.09% comercio, 51.53% servicios no financieros y 6.01% el resto de los sectores.

El cuadro 24 nos muestra la importancia de la capital del país en cuanto a la concentración de las empresas existentes en México, ya que de acuerdo con los Censos Económicos 2004 (INEGI, 2004), el 11.4% de las empresas se ubicaron en el D.F. las cuales emplearon al 17.51% del personal ocupado en el sector privado del país, al 16.32% del personal empleado directamente por las empresas y al 30.11% del subcontratado. De estos, el 18.74% del personal remunerado y el 10.36% del no remunerado se ubicaron en esta localidad.

Cuadro 24
Características del personal ocupado en las Empresas, 2003

	México	D.F.	% D.F.
No. de empresas	3,005,157	342,475	11.40%
Personal ocupado	16,239,536	2,842,874	17.51%
Dependiente de la empresa	14,840,272	2,421,537	16.32%
Remunerado	10,542,196	1,976,059	18.74%
No remunerado	4,298,076	445,478	10.36%
No dependiente de la empresa	1,399,264	421,337	30.11%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Al respecto del personal ocupado, en el cuadro 25 comparamos las proporciones del país con las del D.F.; en este se observa que en México el 91.38% del personal ocupado depende directamente de la empresa contra el 8.62% que labora de manera

subcontratada; en su comparación con el D.F., este indicador nos señala que en esta entidad el 85.18% es personal contratado directamente por la empresa, contra el 14.82% subcontratado, lo que nos hace suponer al ser mayor en el D.F. en un 71.93% que en el total del país; que las empresas localizadas en el D.F. han especializado sus actividades, lo que les permite subcontratar una mayor proporción de personal y de actividades especializadas.

Cuadro 25
Características del personal ocupado en las Empresas (proporciones) 2003

	México	% México	D.F.	% D.F.
Personal ocupado	16,239,536	100%	2,842,874	100%
Dependiente de la empresa	14,840,272	91.38%	2,421,537	85.18%
Remunerado	10,542,196	64.92%	1,976,059	69.51%
No remunerado	4,298,076	26.47%	445,478	15.67%
No dependiente de la empresa	1,399,264	8.62%	421,337	14.82%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

También se observa en el cuadro 25, una mayor proporción de personal remunerado, superior en un 7.07% (+4.59 puntos); así como una menor proporción del personal no remunerado inferior en un 40.80% (-10.80 puntos) en el D.F. respecto del total de país, lo que es indicativo de una menor proporción de empresas familiares con actividades de subsistencia, que a su vez implica una mayor calidad en los empleos que se crean en esta entidad.

Ahora, respecto de éste mismo personal ocupado en los cuadros 26 y 27 se muestra su distribución en relación con la función que cumplen dentro de la empresa, en el primero a nivel nacional y el segundo en el D.F., en ellos encontramos que la proporción en el personal contratado directamente por la empresa que corresponde a los obreros y al personal vinculado directamente con los procesos productivos es mayor en el D.F. en un 6.43% respecto del total nacional, de igual forma la proporción de empleados administrativos en las empresas es mayor en el D.F. en 6.78 puntos porcentuales que corresponden al 55.26% más que en resto del país; en lo correspondiente al trabajo en el que se desempeñan los empresarios y sus familiares que colaboran dentro de la

misma, al contrario de lo observado en las categorías anteriores, en México esta proporción supera a lo encontrado en el D.F. en 10.56 puntos porcentuales, que equivalen a una disminución del 36.46% respecto del total nacional. Así mismo, en dichos cuadros podemos observar que la distribución de los trabajadores por género, es prácticamente igual tanto en todo el país como en el D. F., en los que la mayoría son hombres (62.22% a nivel nacional, vs. 62.01% en el D.F.).

Cuadro 26
Personal ocupado en las empresas
Total México, 2003

	Hombres	Mujeres	Suma	%
Dependiente de la empresa	9,165,725	5,674,547	14,840,272	91.38%
Personal operativo	5,737,187	2,984,080	8,721,267	58.77%
Empleados administrativos	1,088,850	732,079	1,820,929	12.27%
Prop. fam. y meritorios	2,339,688	1,958,388	4,298,076	28.96%
No dependiente de la empresa	938,321	460,943	1,399,264	8.62%
Total	10,104,046	6,135,490	16,239,536	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Cuadro 27
Personal ocupado en las empresas
Total Distrito Federal, 2003

	Hombres	Mujeres	Suma	%
Dependiente de la empresa	1,493,247	928,290	2,421,537	85.18%
Personal operativo	963,656	551,021	1,514,677	62.55%
Empleados administrativos	272,678	188,704	461,382	19.05%
Prop. Fam. y meritorios	256,913	188,565	445,478	18.40%
No dependiente de la empresa	269,514	151,823	421,337	14.82%
Total	1,762,761	1,080,113	2,842,874	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Respecto de las horas trabajadas por el personal ocupado en las empresas mexicanas, observamos en el cuadro 28 que el 91.66% corresponde a personal dependiente de la empresa, encontrando que en general en el país la mayor proporción corresponde al

personal operativo, seguido por el trabajo que realizan los dueños de las empresas y sus familiares, encontrando el menor peso en los empleados administrativos; esta situación no es diferente en el D.F., en el que aunque la proporción de horas trabajadas por el personal operativo es mayor, encontramos también que es mayor el trabajo de los empleados administrativos, y una incidencia menor del trabajo que realizan los dueños de las empresas y sus familiares, mostrándonos que en esta entidad el trabajo tiene una mayor especialización, al encontrar también una mayor presencia del personal subcontratado en actividades especializadas (personal no dependiente de la empresa).

Cuadro 28
Horas trabajadas por el personal ocupado en las empresas. 2003

	México	%	D.F.	%
Dependiente de la empresa	37,934,045	91.66%	6,023,605	85.82%
Personal operativo	21,869,994	57.65%	3,721,891	61.79%
Empleados administrativos	4,360,726	11.50%	1,055,716	17.53%
Propietarios, familiares y meritorios	11,703,325	30.85%	1,245,998	20.69%
No dependiente de la empresa	3,450,019	8.34%	994,890	14.18%
Total	41,384,064		7,018,495	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Así mismo, encontramos que de las categorías mostradas, en el D.F. se ocupa el 17.02% de las horas que trabaja el personal operativo de todo el país, el 24.21% de las horas que trabajan los empleados administrativos de todo el país y el 10.64% de las horas trabajadas por los dueños de las empresas y sus familiares; esto nos da un promedio del 17.29% del total de horas trabajadas en el país por el personal dependiente de las empresas. En congruencia por los indicadores ya mostrados, encontramos también que el 28.84% del total de horas trabajadas por el personal subcontratado no dependiente de las empresas, se realiza en el D.F. (ver cuadro 28).

La producción bruta de las empresas es otro indicador a destacar, este muestra en el cuadro 29 que el rubro más importante que a nivel nacional aporta a este indicador es el de productos elaborados con el 53.65% y que a diferencia de la producción nacional,

en el D.F. el concepto más importante son los ingresos por prestación de servicios con el 40.27%. Respecto de la participación del D.F. en la producción nacional, podemos agregar que esta entidad aporta el 23.27% de la producción bruta total, y que su participación más alta la encontramos en Otros Conceptos de Producción Bruta Total con el 79.54% del total nacional, seguido por Ingresos por Prestación de Servicios con el 42.47%, Variación de Existencias por Productos en Proceso con el 25.17% y Margen Bruto por Compra-Venta de Mercancías con el 20.24% del producto nacional.

Cuadro 29
Producción bruta total de las empresas, 2003

	México	% México	D.F.	% D.F.
Productos elaborados	3,389,117,296	53.65%	349,188,976	23.75%
Ingresos servicios de maquila	252,284,519	3.99%	5,672,733	0.39%
Act. fijos producción p/uso propio	28,551,911	0.45%	5,197,138	0.35%
Var. existencias productos en proceso	1,468,340	0.02%	369,534	0.03%
Margen bruto por com.-vta. mercancía	805,975,831	12.76%	163,166,076	11.10%
Ing. por prestación de servicios	1,394,056,807	22.07%	592,108,389	40.27%
Otros conceptos producción bruta total	445,724,073	7.06%	354,549,215	24.11%
Producción bruta total	6,317,178,777		1,470,252,061	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Cuadro 30
Remuneraciones pagadas por las empresas, 2003

	México	%	D.F.	%
Sueldos y salarios	649,563,187	74.65%	190,170,407	75.14%
Personal operativo	433,426,604	66.73%	116,159,483	61.08%
Empleados administrativos	216,136,583	33.27%	74,010,924	38.92%
Prestaciones	168,611,214	19.38%	49,939,976	19.73%
Contribución patronal (Seguro Social)	96,610,224	57.30%	25,905,295	51.87%
Otras prestaciones	72,000,990	42.70%	24,034,681	48.13%
Utilidades	19,580,864	2.25%	6,650,556	2.63%
Suma	837,755,265		246,760,939	
Indemnizaciones y liquidaciones	32,432,072	3.73%	6,327,440	2.50%
Total	870,187,337		253,088,379	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Las remuneraciones pagadas por las empresas se muestran en el cuadro 30, en el que las cantidades que se observan a nivel nacional mantienen proporciones similares a la

estructura del D.F., pero la importancia que representa esta entidad en cuanto a lo que hay a nivel nacional tiene que ver con la parte que corresponde de estas a respecto del D.F., en el que encontramos que en promedio el 29.23% de las remuneraciones se pagan en el D.F., siendo dentro de esta, el rubro más representativo el pago a empleados administrativos con el 34.24% que contribuye al pago del 29.28% de total de sueldos y salarios que se pagan a nivel nacional; la parte de otras prestaciones con el 33.38% y el pago de utilidades que se generan en la entidad con el 33.96% del pago de utilidades a nivel nacional.

Cuadro 31
Gastos por consumo de bienes y servicios de las empresas, 2003

	México	% México	D.F.	% D.F.
Mercancía comprada p/reventa	2,395,482,724	40.49%	479,631,783	32.26%
Material y comp cons p/prestación servs.	276,837,083	4.68%	92,707,897	6.23%
Material consumido p/producción bienes	1,339,037,846	22.63%	106,945,989	7.19%
Alquiler de muebles e inmuebles	133,320,150	2.25%	41,246,204	2.77%
Envases y empaques	81,788,482	1.38%	11,119,054	0.75%
Energía eléctrica	79,909,565	1.35%	10,846,146	0.73%
Combustibles y lubricantes	196,807,819	3.33%	20,717,577	1.39%
Publicidad	72,610,735	1.23%	33,236,805	2.24%
Servicios de comunicación	45,400,623	0.77%	16,177,063	1.09%
Suministro de personal	103,265,400	1.75%	38,205,853	2.57%
Honorarios y comisiones	23,806,014	0.40%	9,879,522	0.66%
Otros gastos x consumo bienes y servs.	1,168,493,801	19.75%	626,215,992	42.11%
Total gastos x consumo bienes y serv	5,916,760,242	87.41%	1,486,929,885	90.73%
Total gastos no derivados de la activ.	852,179,775	12.59%	151,976,034	9.27%
Total	6,768,940,017		1,638,905,919	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

El cuadro 31 muestra los gastos por consumo de bienes y servicios de las empresas, en el que observamos que a nivel nacional el concepto que reúne los mayores recursos es el de mercancías compradas para su reventa con el 40.49%, seguido por materiales consumidos para la producción de bienes con el 22.63% y otros gastos por consumo de bienes y servicios con el 19.75%; los cuales de manera conjunta llegan al 82.87%; a diferencia de lo que se observa en el D.F., en el que los 3 conceptos con mayor proporción respecto de este indicador son: otros gastos por consumo de bienes y

servicios con 42.11%, mercancías compradas para su reventa con el 32.26% y materiales consumidos para la producción de bienes con el 7.19%, los cuales suman 81.56%.

Cuadro 32
Inversión total en las empresas, 2003

	México	D.F.	% D.F./Mx
Inversión total	343,312,356	58,022,677	16.90%
Formación bruta de capital fijo	268,467,532	49,352,687	18.38%
Comp act fijo y reformas may	313,069,640	58,660,153	18.74%
Ventas de activos fijos	44,602,108	9,307,466	20.87%
Variación total de existencias	74,844,824	8,669,990	11.58%
Existencias al 31-diciembre-2002	439,308,432	85,653,222	19.50%
Existencias al 31-diciembre-2003	514,153,256	94,323,212	18.35%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Cuadro 33
Total de activos fijos en las empresas, 2003

	México	% México	D.F.	% D.F.
Maquinaria y equipo producción	1,940,873,596	53.69%	312,727,869	47.21%
Total de bienes inmuebles	1,214,774,808	33.60%	224,432,606	33.88%
Unidades y equipo de transporte	171,480,900	4.74%	30,504,568	4.60%
Equipo computo y periféricos	89,763,305	2.48%	34,139,866	5.15%
Mob., eq. of. y otros activos fijos	198,382,591	5.49%	60,657,626	9.16%
Total de activos fijos	3,615,275,200		662,462,535	

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

Otro indicador importante para el análisis del comportamiento de las empresas en el D.F., es la inversión que se muestra en el cuadro 32, en el que encontramos como punto más importante que el 16.9% de la inversión de las empresas a nivel nacional se realiza en esta entidad, así como también el 20.87% de las ventas de activos fijos; y que el 18.32% de los activos fijos totales de las empresas del país se localizan en el D.F. como se puede observar en el cuadro 33, que además nos muestra la estructura que presentan estos activos fijos tanto para el país como para el D.F.

A continuación, el cuadro 34. nos muestra un resumen de los principales indicadores por persona ocupada en las empresas, tanto a nivel nacional, como en el D.F., así

como una comparación de estos en los que se muestra el peso específico de la entidad, de la que observamos de manera singular que en el D.F. se emplea un 60% más de personas por empresa que en resto del país y reciben un 57.14% más de ingreso, aunque anualmente trabajen un 3.10% menos y su valor agregado supere en 47.17% a lo observado a nivel nacional, lo que nos indica una mejor calidad en los empleos que se generan en el D.F., en relación con el resto del país.

Cuadro 34
Indicadores por persona ocupada*, 2003

	México	D.F.	DF/Mx %
Personal ocupado por unidad económica	5	8	160.00%
Remuneraciones totales \$	79,467	124,875	157.14%
Horas trabajadas anualmente	2,548	2,469	96.90%
Total de activos fijos	222,622	233,026	104.67%
Maquinaria y equipo \$	119,515	110,004	92.04%
Valor agregado censal bruto	198,115	291,570	147.17%
Participación de las remuneraciones totales en el valor agregado censal bruto %	26.0	29.8	114.62%
Participación del consumo intermedio en la producción bruta total %	49.1	43.6	88.80%
Participación de la depreciación en el valor de los activos fijos %	8.0	9.1	113.75%
Margen operativo %	30.2	25.0	82.78%

* considera el personal ocupado total.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Censos Económicos 2004 en www.inegi.org.mx

3.2. Programas de apoyo y financiamiento Pyme en el Distrito Federal

Al igual que en el resto de las entidades federativas del País, el Distrito Federal ha implementado sus propios programas de apoyo y financiamiento al desarrollo productivo regional, con los cuales de manera complementaria o adicional a los que ya existen a nivel nacional busca impulsar la creación de nuevas empresas, así como el crecimiento y consolidación de las que ya existen, esto a través de programas de financiamiento, consultoría y capacitación principalmente; y con el objetivo de hacerlas permanecer en el ámbito productivo local y nacional como agentes económicos que generan empleos permanentes y de calidad.

La Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) del Gobierno del Distrito Federal, es la institución a la que se le ha encomendado diseñar, implementar y llevar a cabo la gestión de estos programas.

3.2.1. Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso)

El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México, es el principal programa del Gobierno de la ciudad de México diseñado para apoyar la generación de empleos e impulsar el desarrollo económico con impacto social. Es un fideicomiso del Gobierno del Distrito Federal, que busca apoyar a la población en estado de marginación o pobreza, a través de financiamiento y servicios no financieros, para la creación y consolidación de sus proyectos.

Este Programa se creó por el Gobierno del Distrito Federal en el año 2002, con la finalidad de otorgar créditos que apoyaran a los empresarios radicados en capital del país, interesados en iniciar o hacer crecer su empresa, así como a grupos sociales con dificultades para obtener créditos bancarios, a través de diferentes programas con requisitos y tasas de interés accesibles; también da servicios de asesoría y capacitación, con el objetivo de aminorar los riesgos y dificultades que se puedan presentar en las empresa apoyadas.

Su objetivo principal es otorgar créditos a la población del D.F. para la formación, consolidación y permanencia de la micro y pequeña empresa, con el propósito de fortalecer las actividades productivas. Sus características que lo distinguen de otros programas institucionales, en cuanto a su forma de operación, ya que el crédito lo otorga directamente el Gobierno del D.F. sin intermediarios financieros de ninguna índole, en algunos casos, no es necesaria una garantía hipotecaria para avalar el crédito, puede otorgar períodos de gracia de 1 a 3 meses en negocios nuevos, y así evitar cartera vencida y fomentar la capitalización de la empresa; además de que su trámite completo hasta el otorgamiento del crédito, es máximo de un mes.

Como requisitos generales establece que los solicitantes deben residir o tener su local en el Distrito Federal; no deben estar en cartera, vigente o vencida, de los programas de Fondeso o los que le han precedido a éste; no deben ser de obligados solidarios de otro acreditado por Fondeso o sus programas precedentes; de los obligados solidarios, al menos uno no debe vivir en el mismo domicilio del solicitante; y debe presentarse una custodia o garantía que al menos cubra en 1 a 1 el monto que será financiado. Así mismo, no otorgará créditos para financiar franquicias, traspasos, pago de deudas, y construcción.

En cuanto al manejo de las garantías, en montos menores o iguales a \$100,000; la custodia y/o garantía se entregará en original, y permanecerá en poder y a favor del Fondeso; en montos superiores a \$100,000; esta será gravada o inscrita en el Registro Público de la Propiedad¹⁰⁰..

Así, establece como sus objetivos:

- Asegurar el acceso al crédito a la población del Distrito Federal que vive en condiciones de alta marginación y pobreza, fortaleciendo sus potenciales y capacidades productivas.
- Generar oportunidades de trabajo mediante un enfoque de autoempleo, que permita mejorar su calidad de vida y consolidar su proyecto productivo.
- Fomentar la creación, fortalecimiento y consolidación de micro y pequeñas empresas, mediante créditos accesibles.
- Ofrecer servicios de orientación, capacitación, vinculación y comercialización para garantizar el éxito de los negocios.

Los programas de crédito que ofrece son:

1. Crédito para tus proyectos, programa de microcréditos para el autoempleo.

¹⁰⁰ El costo del trámite será absorbido por el solicitante.

2. Tu negocio crece, programa de apoyo a la micro y pequeña empresa.
3. Fondeso y el campo, programa de financiamiento para la comercialización de productos rurales.
4. Fondeso, los bancos y tu negocio, programa de bancarización.

3.2.1.1. Crédito para tus Proyectos, Programa de Microcréditos para el Autoempleo

Es un programa creado para el emprendedor que quiere iniciar un nuevo negocio. A través del otorgamiento de crédito, busca fomentar la creación de empresas, que apoyen el autoempleo, y que al mismo tiempo generen oportunidades de empleo para otros.

Este esquema funciona a través de la creación de grupos solidarios de entre 5 y 15 personas, donde cada miembro tendrá como responsabilidad el pago puntual del crédito. En este programa los préstamos son de mil a 12 mil pesos por cada persona que forme parte del grupo solidario, por lo que alcanzará un monto máximo de 180 mil pesos, con pagos quincenales, el cual se otorga para una actividad colectiva o individual.

El programa está dividido en 4 niveles sucesivos, y conforme se avanza, aumenta el monto del financiamiento y disminuye la tasa de interés de la siguiente manera:

Nivel	Monto por persona	Plazo	Tasa de interés
1	De \$1,000 a \$ 3,000	4 meses (8 quincenas)	13.66% anual (4.55% por periodo)
2	De \$4,000 a \$ 6,000	8 meses (16 quincenas)	7.76% anual (5.18% por periodo)
3	De \$7,000 a \$ 9,000	10 meses (20 quincenas)	7.70% anual (6.42% por periodo)
4	De \$10,000 a \$ 12,000	10 meses (20 quincenas)	7.70% anual (6.42% por periodo)

Fuente: Elaboración propia con información de www.fondeso.df.gob.mx

Los requisitos para acceder a éste financiamiento en cada nivel son:

Nivel 1.

- Vivir en una de las 867 unidades territoriales seleccionadas para este programa.
- Formar un grupo solidario de entre 5 y 15 personas.
- Ser mayor de edad y de preferencia jefe de familia.
- Presentar solicitud de crédito y proyecto productivo al representante del Fondeso en las oficinas de microcréditos ubicadas en cada Delegación.
- Presentar original y copia de: credencial de elector y comprobante de domicilio reciente de cada integrante del grupo (agua, predial y/o teléfono).
- Acudir al curso de capacitación correspondiente impartido por este programa.

Niveles 2, 3 y 4.

- Que los recursos se hayan destinado al proyecto propuesto inicialmente.
- Que el proyecto se esté desarrollando positivamente.
- Que todos los integrantes del grupo hayan pagado el crédito anterior.
- Podrán solicitar hasta el doble del monto anterior.

3.2.1.2. Tu negocio crece, Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña empresa

Este programa está dirigido a micro y pequeños empresarios, constituidos como personas físicas o morales con residencia y desarrollo de actividades en el Distrito Federal, que desean crear o hacer crecer su empresa pero que no tienen acceso a créditos bancarios. Los créditos¹⁰¹ que otorga son de 3 tipos, dependiendo de las necesidades del negocio:

1. **Habilitación;** para la compra de mercancía, materias primas, arrendamiento, nóminas, insumos y gastos directos. Su plazo será de 24 meses.

¹⁰¹ En todos los casos, este programa otorgará un monto mínimo de \$5,000 y máximo de \$300,000. Para el caso de negocios de nueva creación el monto máximo a financiar será de \$100,000.

2. Refaccionario, para la compra de maquinaria y equipo, herramientas de trabajo, transporte, adaptación o mejora de instalaciones. Su plazo será de 36 meses.
3. Cuenta corriente; para capital de trabajo, financiará hasta el 70% del valor de los pedidos o contratos que presenten los solicitantes, con disposiciones mínimas de \$ 5,000.00 y máximas por el equivalente al monto de la línea de crédito. Su plazo será de 36 meses.

En ningún caso los créditos podrán ser aplicados para pagos de pasivos; en el caso de los créditos de habilitación o avío cuando el destino sean sueldos, salarios o rentas, éstos se podrán estimar hasta por un período de tres meses.

El Porcentaje de financiamiento será de acuerdo a las necesidades y capacidades de pago del acreditado, y éste podrá tener acceso tanto a un crédito refaccionario, como uno de habilitación o avío, ambos financiamientos podrán ser hasta por el 100% de la inversión total a realizar.

La tasa de interés será del 16% anual fija sobre saldos insolutos, en condiciones normales, mientras que para los sectores vulnerables de la población será del 12%.

Los requisitos para acceder a éste financiamiento son:

Personas físicas

- Proyecto productivo a financiar.
- Del solicitante; acta de nacimiento, Clave Única de Registro Poblacional (CURP), identificación oficial vigente con fotografía y firma, Registro Federal de Contribuyentes, comprobante de domicilio reciente particular y del negocio, y acta de matrimonio de ser el caso.
- Del cónyuge del solicitante de ser el caso: acta de nacimiento, identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- Licencias y/o permisos del negocio, según sea el caso.

- Del obligado solidario (con diferente domicilio particular al del solicitante): acta de nacimiento, identificación oficial vigente con fotografía y firma, y comprobante de domicilio reciente.
- Cotización de los bienes objeto de financiamiento para los créditos refaccionarios.
- Desglose del destino del financiamiento de habilitación firmado por el solicitante o cotización.
- 2 cartas de referencias personales de no familiares con copia de credencial de elector (IFE).
- Garantías (facturas, escrituras públicas, certificado de derechos agrarios, contratos privados de compraventa).

Personas morales

- Proyecto productivo a financiar.
- Copia certificada del acta constitutiva de la sociedad y de los poderes otorgados a los representantes legales.
- Registro Federal del Contribuyentes (RFC).
- Comprobante de domicilio reciente.
- Acta de nacimiento, identificación oficial vigente y comprobante de domicilio reciente del representante legal.
- Licencias y permisos del negocio, según sea el caso.
- Acta de nacimiento, identificación oficial vigente y comprobante de domicilio reciente del obligado solidario.
- Estados financieros firmados (últimos 2 ejercicios, preferentemente) para entidades que se regulen por la Ley de Sociedades Mercantiles.
- Desglose del destino de financiamiento de habilitación debidamente firmado por el solicitante o cotización.
- Cotización de los bienes objeto de financiamiento para los créditos refaccionarios.

- 2 cartas de referencias comerciales.
- Garantías (facturas, escrituras públicas, certificado de derechos agrarios, contratos privados de compraventa).

3.2.1.3. Fondeso y el Campo. Programa Especial de Financiamiento para la Comercialización de Productos Rurales del Distrito Federal

Este programa tiene como objetivo fomentar la comercialización de productos del campo al otorgar financiamiento para insumos y medios de transporte que fortalezcan el contacto directo entre las comunidades de productores rurales y el consumidor. Los productores deben tener su domicilio y desarrollo de actividades en el Distrito Federal, en específico, en las delegaciones Álvaro Obregón, Cuajimalpa, Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco.

Su población objetivo son los ejidos, comunidades, organizaciones o asociaciones de carácter distrital o comunitario de productores del medio rural, que se constituyan de acuerdo con las leyes vigentes, y en general toda persona física o moral que de manera individual o colectiva, realice preponderantemente actividades en el medio rural del Distrito Federal.

Los créditos se otorgarán por un monto mínimo de \$5,000 y un máximo de \$250,000 de acuerdo con las necesidades, capacidad de pago del solicitante y el análisis de riesgo del proyecto. En caso de que se otorguen dos o más tipos de créditos a un acreditado, éstos en suma no podrán rebasar el monto máximo de \$250,000.

Los créditos que se otorgan son de 3 tipos, dependiendo de las necesidades de los acreditantes:

1. Habilitación, con plazo de 24 meses.
2. Refaccionario, con plazo de 36 meses.
3. Cuenta corriente, con plazo de 36 meses.

La tasa de interés será del 8% para productores acreditados como productores orgánicos, los cuales deben de estar certificados por una entidad autorizada, y del 10% para los productores que presenten constancia de actividad productiva en el medio rural. Como garantía se aceptará:

- Original del contrato privado de compraventa, acompañado de la boleta predial actualizada o de una constancia de valor catastral expedida por la demarcación territorial o municipal correspondiente, incluyendo aquellos que se encuentren en proceso de in matriculación administrativa, judicial o embargo de derechos posesorios.
- Original de certificado de derechos agrarios.
- Inventarios del negocio que cubran el monto solicitado (productos a comercializar, para financiamientos de habilitación y/o avío hasta por \$30,000).
- Original de escritura pública.
- Original de facturas de activos.
- Podrá ser el bien objeto del financiamiento en los créditos refaccionarios.

Los requisitos para acceder a éste financiamiento son:

Personas físicas

- Proyecto productivo a financiar.
- Del solicitante: acta de nacimiento, Clave Única de Registro Poblacional (CURP), identificación oficial vigente con fotografía y firma, comprobante de domicilio reciente particular y del negocio, y acta de matrimonio de ser el caso.
- Del cónyuge del solicitante de ser el caso: acta de nacimiento, e identificación oficial vigente con fotografía y firma.
- Constancia de actividad productiva del medio rural, emitida por el comisario ejidal o comunal, o el enlace territorial o autoridad competente y certificado de productor orgánico en su caso.

- Del obligado solidario (con diferente domicilio particular al del solicitante): acta de nacimiento, identificación oficial vigente con fotografía y firma, y comprobante de domicilio reciente.
- Cotización de los bienes objeto de financiamiento para los créditos refaccionarios.
- Desglose del destino de financiamiento de habitación o avío firmado por el solicitante o cotización.
- 2 cartas de referencias personales de no familiares con copia de credencial de elector (IFE).
- Garantías (facturas, escrituras públicas, certificado de derechos agrarios, contratos privados de compraventa).

Personas morales

- Proyecto productivo a financiar.
- De la sociedad: copia certificada del acta constitutiva y de los poderes otorgados a los representantes legales.
- Registro Federal del Contribuyentes, licencias y permisos, y comprobante reciente de domicilio del negocio.
- Del representante legal: acta de nacimiento, identificación oficial vigente y comprobante de domicilio
- Constancia de actividad productiva en el medio rural, emitida por el comisario ejidal o comunal, enlace territorial o autoridad competente, y certificado de productor orgánico en su caso.
- Del obligado solidario: identificación oficial vigente con fotografía y firma, y comprobante de domicilio reciente.
- Estados financieros firmados (últimos 2 ejercicios, preferentemente) para entidades que se regulen por la Ley de Sociedades Mercantiles.
- Desglose del destino del financiamiento de habitación o avío debidamente firmado por el solicitante, o cotización.

- Cotización de los bienes objeto del financiamiento para los créditos refaccionarios.
- 2 cartas de referencias comerciales
- Garantías (facturas, escrituras públicas, certificado de derechos agrarios, contratos privados de compraventa).

3.2.1.4. Fondeso, los bancos y tu negocio, Programa de Bancarización

A través de este programa Fondeso atiende, asesora y orienta a micro y pequeñas empresas en la preparación de sus expedientes para la solicitud de créditos comerciales, de tal forma que obtengan con mayor facilidad y de manera directa ante la banca los apoyos financieros que requiera. Busca contribuir a que las empresas de menor tamaño sean sujetos de crédito para los bancos comerciales.

Los bancos participantes de éste programa son: Banorte, Banco del Bajío, BBVA Bancomer, Scotiabank, Inverlat, Santander Serfin y Banamex.

Además, como parte de sus programas de apoyo a las empresas micro y Pymes radicadas en ésta entidad, el Fondeso imparte cursos de capacitación gratuitos, en colaboración con NAFIN y la Secretaría de Economía principalmente, en temáticas relativas a la calificación y especialización del empresario en temas de gestión administrativa y de costos, formulación de planes de negocios, estrategias de promoción y ventas, calidad, y actualización fiscal, entre otros.

3.2.2. Centros de Vinculación Empresarial

Como parte de los programas de apoyo empresarial del Gobierno de la Ciudad de México, en 2002 se constituyeron también los Centros de Vinculación Empresarial, basado un convenio suscrito entre el Gobierno local de la ciudad, la Universidad Autónoma Metropolitana, el Gobierno Federal y las Delegaciones Políticas. Así, con el

objetivo de ofrecer información especializada, consultoría y capacitación a microempresas y Pymes; y convertirse en un instrumento que incida positivamente en sus procesos de organización y producción, había hasta 2005, 17 Centros de Vinculación Empresarial.

Los servicios que se prestan en estos abarcan:

- Selección y sistematización de información estadística susceptible de ser utilizada en estudios de mercado, análisis de uso de suelo, y trámites y servicios, a través del manejo de estadísticas económicas, sociodemográficas, de infraestructura y de uso de suelo.
- Información de traza urbana y redes de infraestructura de las 16 delegaciones a través del Sistema de Información Geográfico, Económico y Estadístico (SIEGE).
- Vinculación entre oferta y demanda de bienes y servicios, así como de capacitación y asesoría.
- Información de los apoyos y programas de gobierno tanto locales como federales.
- Identificación de oportunidades de inversión y asesoría para el desarrollo de planes de negocios, e información general de la apertura de empresas.

3.2.3. Programa de Capacitación y Modernización (Cymo)

Con el objetivo de contribuir al fortalecimiento, así como a ampliar las posibilidades del empleo en las micro empresas y Pymes, el Gobierno de la Ciudad de México a través de la Dirección General de Empleo y Capacitación creó el Programa de Capacitación y Modernización (Cymo), el cual apoya acciones que busquen incrementar los niveles de productividad, calidad y competitividad de las MiPymes, mediante la capacitación de sus trabajadores y propiciar así, que los logros alcanzados por estas en productividad, calidad y competitividad se traduzcan en mejores esquemas de distribución de los beneficios, así como en mejores condiciones de trabajo, seguridad e higiene para los trabajadores.

Este Programa está dirigido a:

- Micro, pequeñas y medianas empresas.
- A sus trabajadores de todos los niveles de ocupación.
- Productores rurales, artesanales, jóvenes emprendedores, personas de la tercera edad y personas con discapacidad que estén conformadas en grupos productivos que produzcan, comercialicen o presten algún servicio.

Opera en las modalidades de capacitación, formación de Instructores, consultoría y apoyo técnico, con hasta 300 horas en todas las modalidades como tope máximo por empresa al año.

3.2.4. Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (Prosoft)

El Gobierno del Distrito Federal a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, y en coordinación con la Secretaría de Economía del Gobierno Federal, suscribieron un convenio de coordinación para conjuntar esfuerzos y recursos para fomentar la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas del Sector de Tecnologías de Información (TI), constituyéndose de ésta manera el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software.

Este programa está dirigido a personas físicas con actividad empresarial y/o personas morales del sector de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC); organismos y agrupamientos empresariales, empresas integradoras y asociaciones civiles sin fines de lucro del sector de TIC; instituciones académicas y emprendedores de este sector; organismos públicos, privados o mixtos sin fines de lucro entre cuyos objetivos se encuentre el desarrollo del sector de TIC; así como sus usuarios, con el objetivo apoyar proyectos viables en ésta materia.

Serán sujetos de apoyo dentro de éste programa, las personas físicas y morales que:

- Estén constituidos conforme a la legislación mexicana;
- Presenten un proyecto viable que, cumpla con las características establecidas en las Reglas de Operación, y que soliciten apoyos por proyecto, sin rebasar los montos y porcentajes máximos establecidos para cada tipo de proyecto, pudiendo solicitar más de uno de ellos; y
- Que no estén recibiendo apoyos de otros programas federales para el mismo concepto, que impliquen sustituir su aportación o duplicar apoyos o subsidios a lo establecido en la Reglas de Operación.

Para solicitar apoyo del Prosoft, se deberá presentar el formato de solicitud y el proyecto en extenso al Programa; la documentación soporte del proyecto y la documentación legal en copia simple, con una solicitud por escrito dirigida a la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) del Gobierno del Distrito Federal.

Los rubros de gasto autorizados por las Reglas de Operación, son: capacitación, habilitación y equipamiento tecnológico, normas y modelos, uso de TI y servicios relacionados, protección de la propiedad intelectual, comercialización, estudios, servicios profesionales diversos, eventos, innovación y creación y fortalecimiento de fondos.

La documentación requerida, para cada tipo de apoyo será:

a) Documentación oficial:

Solicitud de apoyo, proyecto en extenso, carta compromiso, dirigida al titular de la Subsecretaría de la Secretaría de Economía, y carta compromiso dirigida a la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal, cartera de clientes atendidos, 3 cotizaciones vigentes por concepto que coincidan con el monto solicitado, usuarios de TIC (anexar currícula de proveedor) y cuadro en Excel con las cotizaciones.

b) Documentación Legal.

Para Personas Morales: Copia certificada del acta constitutiva y en su caso de las modificaciones con anotación del Registro Público de la Propiedad y el Comercio, copia certificada del poder notarial del representante legal, copia de la identificación oficial del representante legal, copia de la cédula Registro Federal de Contribuyentes y, copia de comprobante de domicilio fiscal reciente, (recibos de servicios agua, luz o teléfono).

Para Personas físicas con actividad empresarial: Copia de identificación oficial, copia del Registro Federal de Contribuyentes y, copia de comprobante de domicilio oficial reciente, (recibos de servicios agua, luz o teléfono).

Para otros sujetos de apoyo: Copia de la documentación legal que acredite su constitución, copia de la documentación que acredite la representación de quien comparece en su nombre, copia de identificación del representante, copia de comprobante de domicilio reciente, (recibos de servicios agua, luz o teléfono).

Todas las solicitudes de apoyo serán sometidas a un proceso de evaluación, que establezca su contribución al fortalecimiento de la industria de las TI en el Distrito Federal, a la generación y mejora de empleos de alta calidad, como impacto y beneficio socioeconómico y a la suficiencia presupuestal; con base en esta, y sujeto a la disponibilidad de recursos del PROSOFT y del Distrito Federal, el Consejo Directivo del PROSOFT aprobará las propuestas y solicitudes y establecerá el monto de apoyo.

3.3. Aplicación de una Encuesta entre Empresarios Pyme en el Distrito Federal

La realización de la presente investigación tiene como objetivo conocer de primera mano la experiencia de empresarios radicados en el Distrito Federal, en lo tocante a la cultura empresarial, la forma en que administran sus empresas y su financiamiento.

Este trabajo inicia a partir de la necesidad de contar con información veraz acerca del comportamiento de las Pymes, debido a que se ha observado en el transcurso de la investigación que la información obtenida en las diversas fuentes se encuentra distorsionada por confusiones debidas principalmente a la definición de las empresas, y consecuentemente en la divulgación de la información referida a ellas, confusión que surge de fusionar lo relativo a las microempresas con las Pymes, la cual no toma en cuenta las características que las hacen diferentes, y las separan enormemente, desde su peso específico en la contribución al producto nacional, hasta el empleo que generan entre la población de nuestro país; otras características como el uso de tecnología para llevar a cabo su proceso productivo y/o administración, y su constitución legal en una figura separada de la personalidad jurídica de sus dueños, las hace ser diferentes de las microempresas, las cuales generalmente se constituyen por personas físicas que pueden tener o no registro fiscal, en actividades de pequeño comercio o prestación de servicios, apoyadas en el trabajo de familiares, la mayoría de las veces sin remuneración ni prestaciones, es decir son empleos familiares de subsistencia.

Así, se diseñó una encuesta a partir de la base de datos de empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicana SIEM, la cual se eligió por contar con la información estadística más detallada en cuanto a la clasificación oficial de las empresas, al dividir las en micro, pequeñas, medianas y grandes, y ofrecer su ubicación en el territorio nacional en cuanto estados y municipios, y en el caso del Distrito Federal, entidad que nos interesa, su ubicación por delegaciones, además del sector al que pertenecen; todo ello con el objetivo de diseñar un muestreo aleatorio para empresas Pyme en el Distrito Federal.

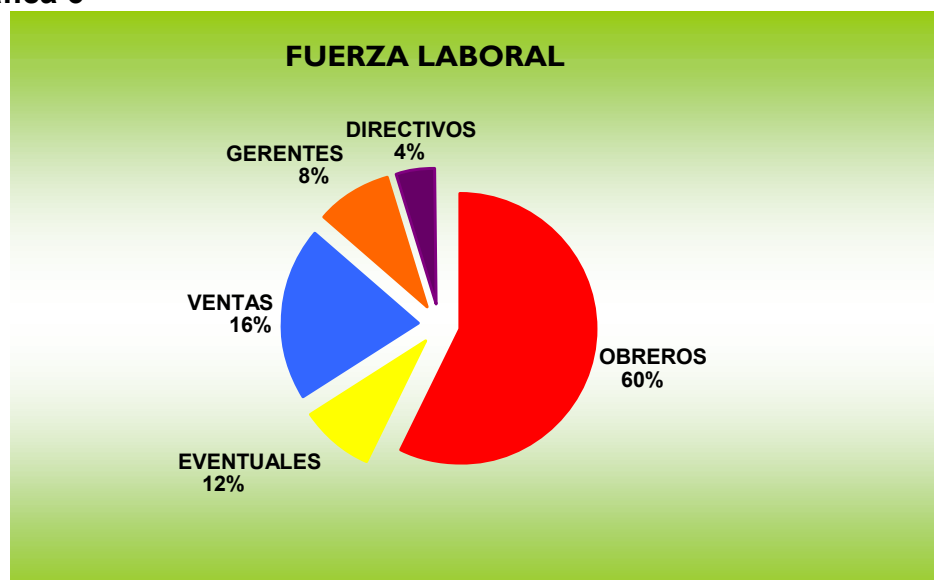
3.3.1. Resultados de la encuesta

A continuación se presentan las gráficas y el análisis estadístico simple que resumen lo encontrado en la encuesta, en las variables seleccionadas.

I) CLASIFICACION

1.- No. de empleados

Gráfica 6

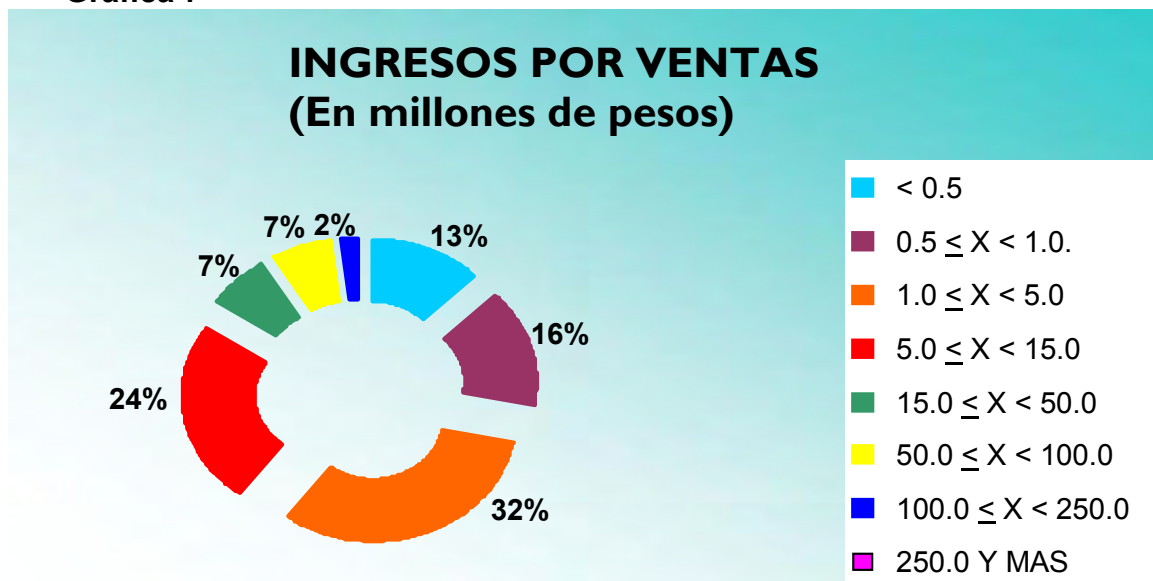


Fuente: Elaboración propia.

En esta pregunta la encuesta nos muestra cómo se distribuye el personal ocupado en las empresas, en ellas encontramos que los obreros u operativos son los que tienen un mayor peso al marcarnos el 60%, seguido por el personal de ventas con el 16%, los cuales de manera conjunta nos indican que el personal operativo y de ventas son los elementos más importantes en la conformación de la fuerza laboral de nuestras empresas al reunir de manera conjunta el 76%; de éste porcentaje identificado en la fuerza productiva y de ventas de las empresas, podemos señalar de manera más específica que es el 80% el que se encarga de producir los bienes y servicios, mientras que el 20% se encarga de hacerlos llegar al consumidor. Por su parte el personal encargado de dirigir el destino de la empresa, representado por los gerentes y directivos, representan respectivamente el 8 y 4%, en tanto que si a ésta posición directiva la hacemos igual al 100% encontramos que el 67% son gerentes, mientras que el 33% son directivos.

2.- Rango de ventas anuales de la empresa

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia.

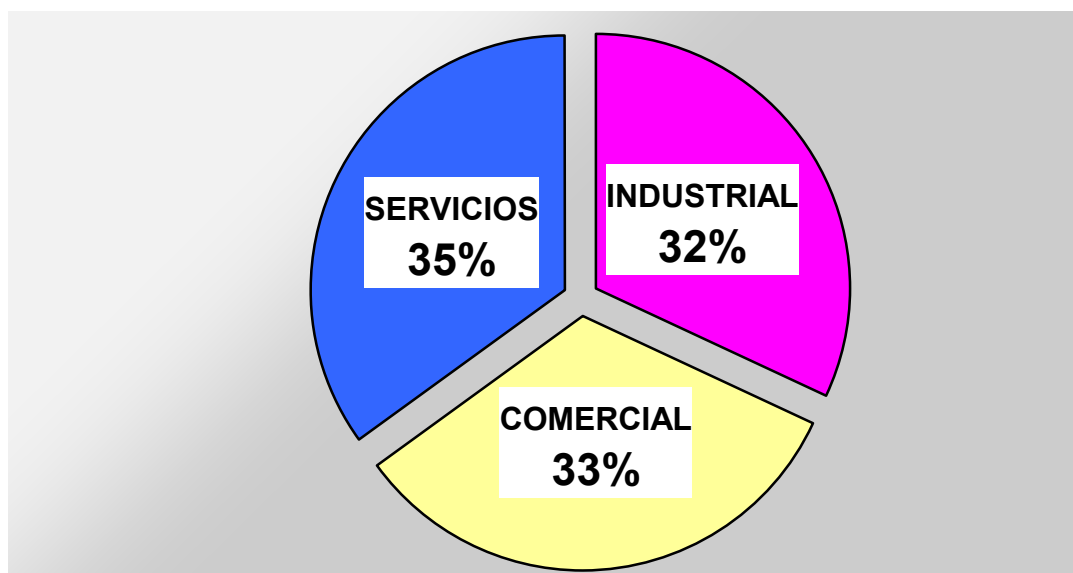
En esta pregunta la encuesta nos contesta la importancia que tiene en las Pymes su ingreso por ventas considerando que el mínimo obtenido de una empresa de este tipo es de menos de 500 mil pesos y que la categoría más alta es la de 250 millones, es notorio que este nivel de ingresos muy alto solo el 2% de las empresas lo tienen; debemos destacar que existen dos categorías altamente representativas del nivel de ingresos y que son las de 1 millón a menos de 5 millones de pesos con el 32% y de 5 millones a menos de 15 millones con el 24%. Así, encontramos que el 85% de las Pymes en la encuesta, tienen ingresos de hasta 15 millones de pesos.

3.- Principal actividad:

En esta pregunta se describe la principal actividad de la empresa, y cuyas respuestas se dividieron por el sector al que pertenecen, encontrando que las empresas encuestadas se distribuyen de manera uniforme entre los sectores industrial con 32%, comercial con 33% y servicios con 35%.

Gráfica 8

Sector de actividad



Fuente: Elaboración propia.

Al respecto, la Gráfica 9, derivada de la misma pregunta, nos presenta las actividades en las que se desarrollan las empresas que participaron en la encuesta, en la que encontramos que la actividad que más se realiza en el sector industrial corresponde a la construcción con una frecuencia de 10, seguida por la fabricación de alimentos procesados con 7. En el sector comercial, la mayoría de las empresas que participaron en la encuesta comercializan bienes intermedios para el sector industrial, como serían refacciones y materiales para su transformación con 11 empresas, en éste mismo sector le siguen las ventas al mayoreo con 7. En el sector servicios, la actividad con mayor frecuencia en la encuesta es la consultoría empresarial con 6, seguido por venta de alimentos y servicios relacionados al software con 5 cada uno.

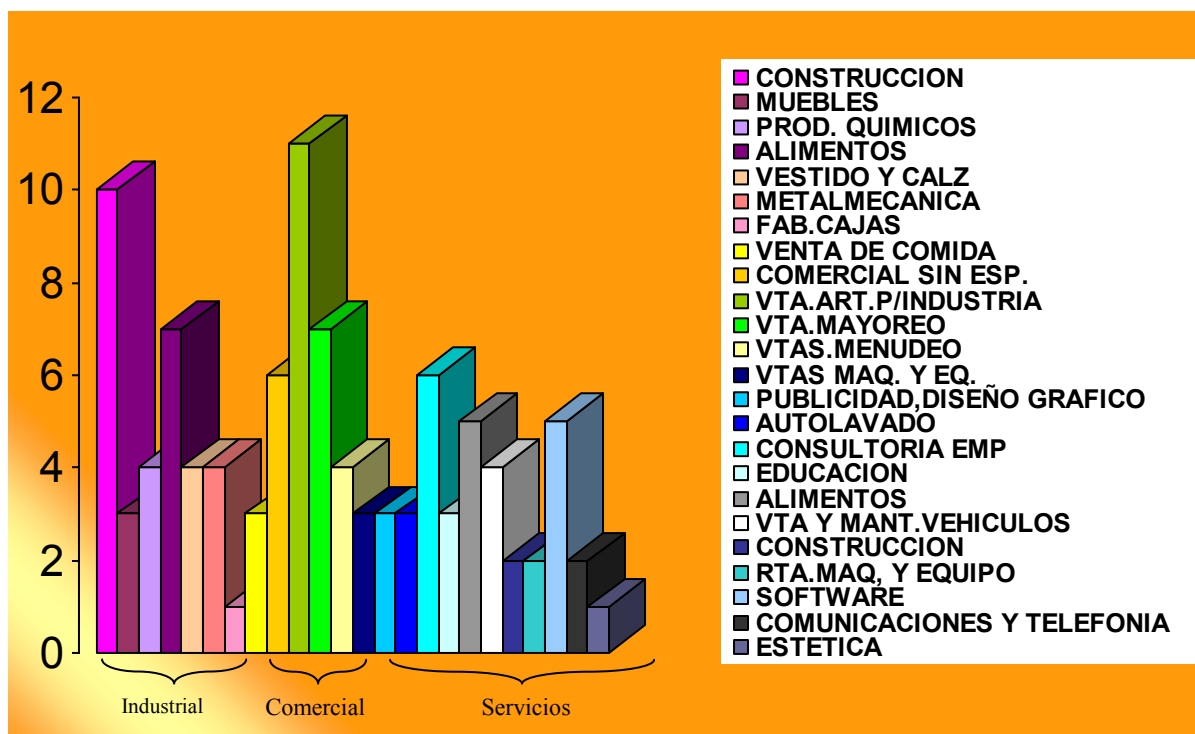
II) ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL:

4.- ¿Cuál es la forma de organización legal que tiene la empresa?

En esta pregunta, en la Gráfica 10, encontramos que la organización empresarial de las Pymes se da mayoritariamente, con un 74% por sociedades, siendo las personas físicas la opción de operación menos preferida con un 26%. Lo que indica que las Pymes en esta encuesta tienen una sólida constitución.

Gráfica 9

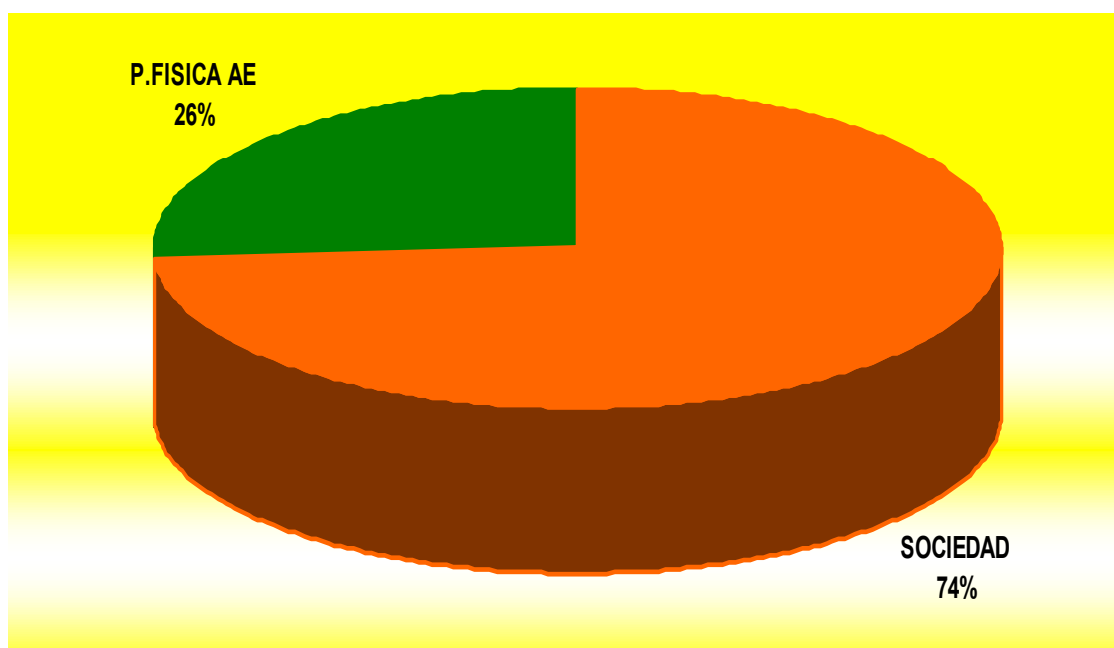
Principal actividad



Fuente: Elaboración propia.

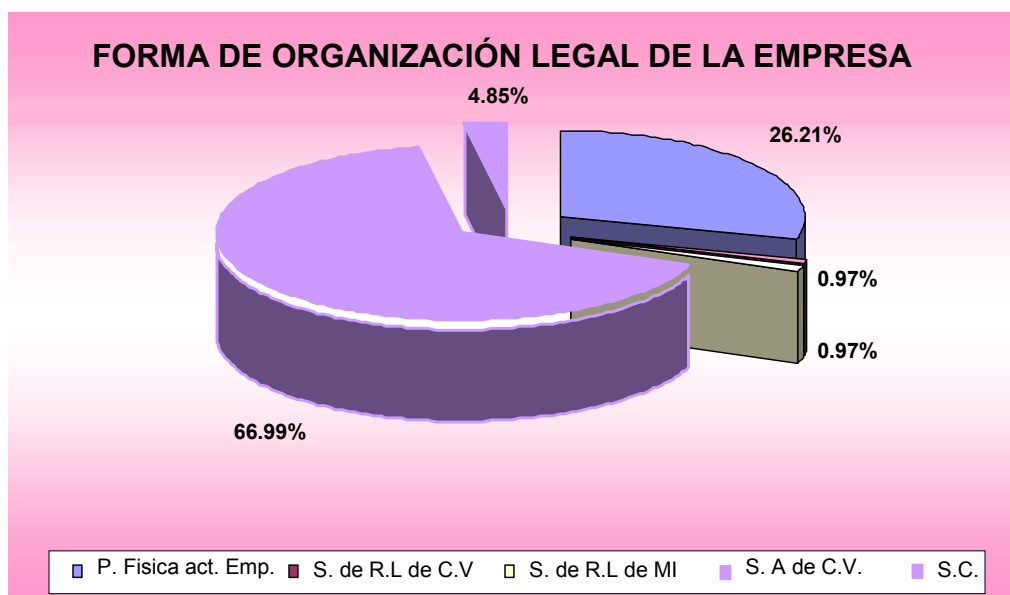
Gráfica 10

Forma de organización de la empresa



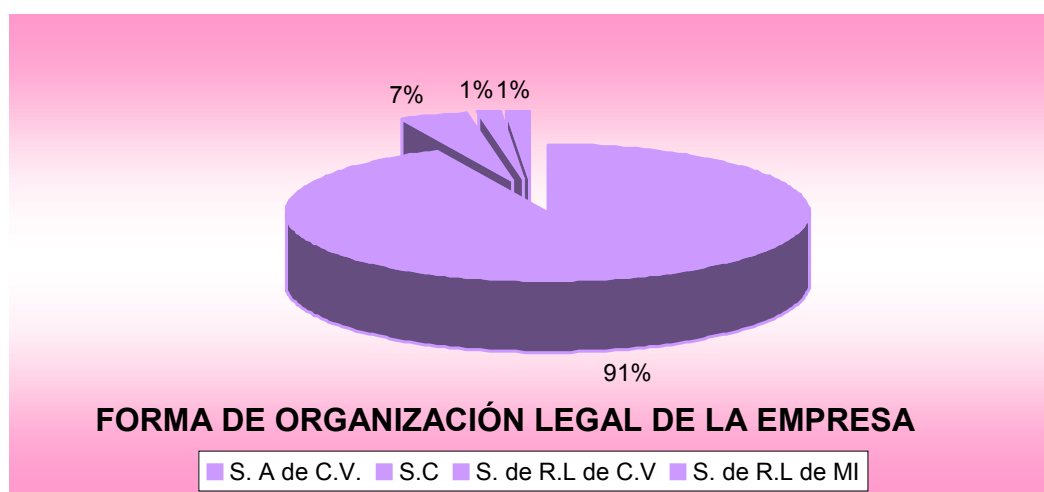
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 12

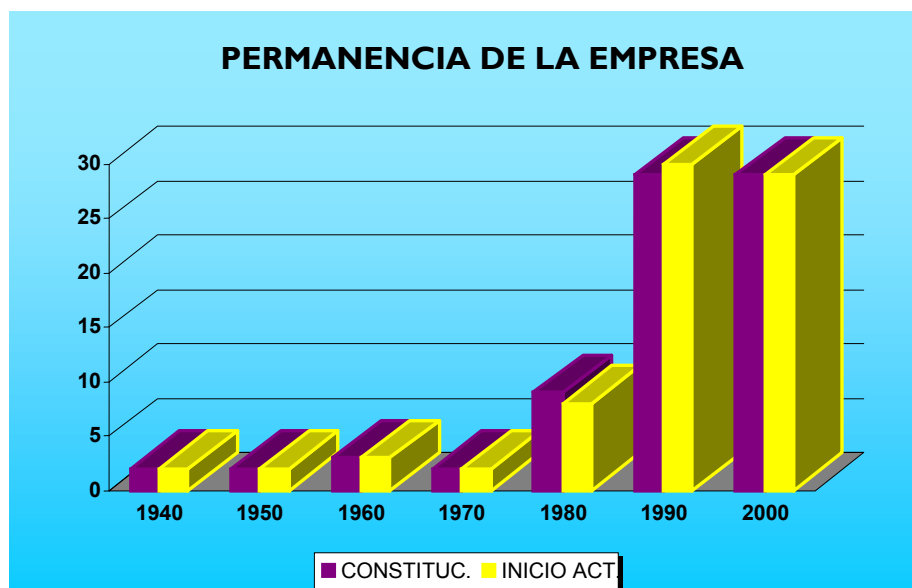


Fuente: Elaboración propia.

Al respecto de la figura legal que eligieron las empresas de la muestra, habíamos señalado ya que la mayoría de las unidades económicas encuestadas están constituidas como empresas, si hacemos ese 74% equivalente al 100%, las empresas que eligieron la figura jurídica de la Sociedad Anónima de Capital Variable son el 91%, el 7% la Sociedad Civil, mientras que la Sociedad de Responsabilidad Limitada son el restante 2% (ver las Gráficas 11 Y 12).

6.- Año de inicio de actividades

Gráfica 13



Fuente: Elaboración propia.

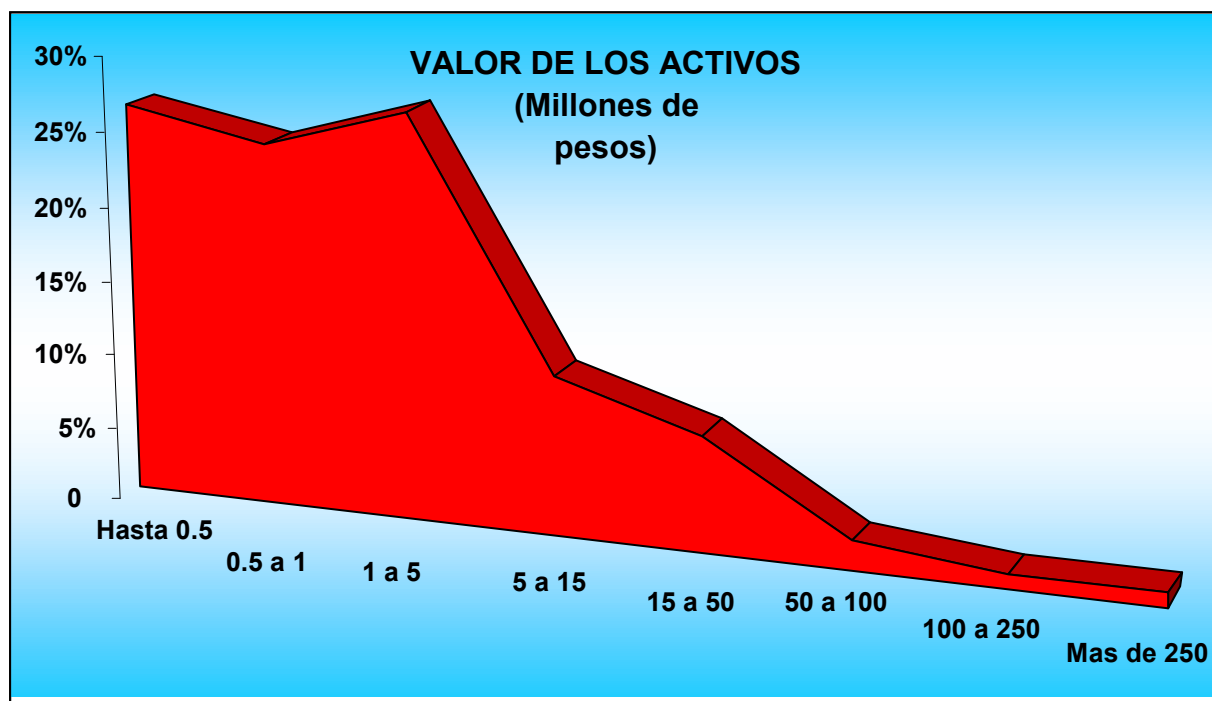
A través de esta pregunta observamos que las Pymes de la muestra que han permanecido activas desde 1940 son solo 2, al igual que las que iniciaron sus actividades en las décadas de los 50 y 70's; mientras que la mayoría de las empresas que permanecen habían iniciado sus actividades entre 1980 y 2000. Así, encontramos que las Pymes que participaron en la encuesta tienen un promedio de vida de 14.5 años (Ver Gráfica 13).

7.- Monto del capital social:

Para esta pregunta, en la siguiente gráfica, se muestran los promedios de las empresas participantes en la encuesta, así el capital social al inicio de las actividades de las Pymes es de 1.40 millones de pesos, el cual se ha incrementado 2.27 millones de pesos en 14.5 años de vida media, por lo que el capital actual en promedio de 3.67 millones de pesos, mostrando incremento anual de 160 mil pesos.

8.- ¿Aproximadamente cuál es el valor de sus activos?

Gráfica 14



Fuente: Elaboración propia.

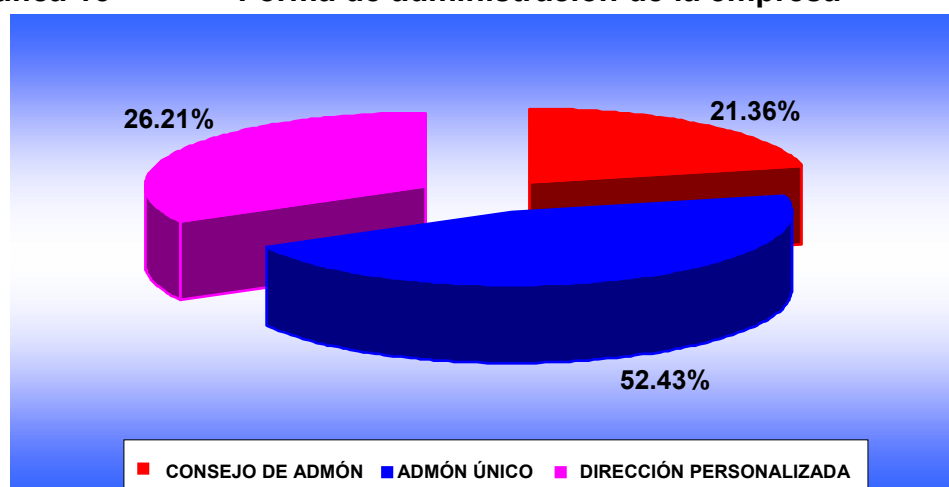
En la Gráfica 14, observamos, que la mayoría de las empresas en la muestra (27.18%) tienen entre 1 y 5 millones pesos invertidos en activos, le siguen las que tienen menos de 500 mil con el 26.21% y el 24.27% han invertido en sus activos entre 500 mil y 1 millón de pesos; y únicamente 2 empresas tienen más de 100 millones invertidos en activos; encontrando así que los 3 primeros intervalos de la serie suman más del 75% de las Pymes encuestadas, lo que señala que la tendencia de estas empresas es a tener activos de poca cuantía, es decir han invertido en estos menos de 5 millones de pesos.

9.- Forma de administración de la empresa

En esta pregunta, encontramos que el 52.43% de las Pymes cuentan con un administrador único que toma las decisiones a su interior, mientras que el 21.36%

cuentan con un consejo de administración. La dirección personalizada por parte del dueño tiene el 26.21%, lo cual coincide con lo encontrado en las preguntas anteriores, dónde el 26% de los empresarios participantes afirmaron operar su unidad económica como persona física con actividad empresarial. Si asumimos como equivalentes la dirección personalizada y el contar con un administrador único tendremos que aproximadamente el 79% de las empresas de la muestra son administradas de forma personalizada, mientras que únicamente el 21% de las empresas tienen un consejo de administración.

Gráfica 15 **Forma de administración de la empresa**



Fuente: Elaboración propia.

10.- ¿Cuántos socios tiene la empresa?

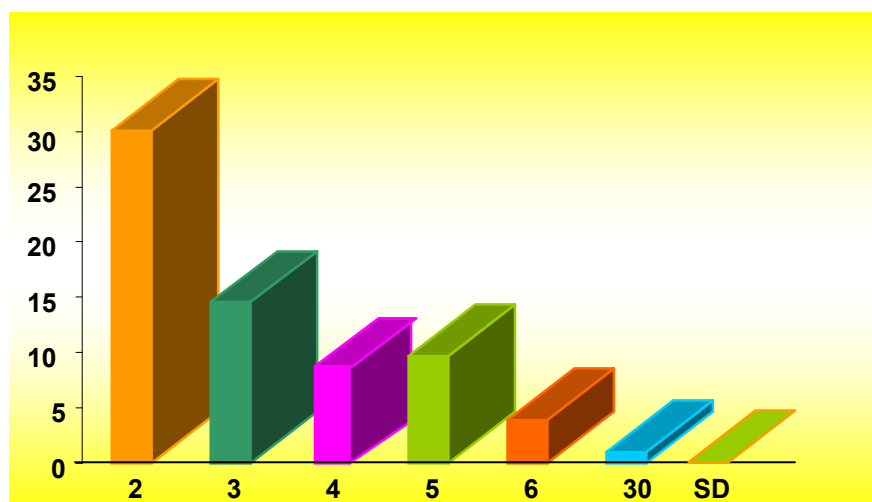
En lo que hace al número de socios, la gráfica 16 muestra que la mayoría de las Pymes que participaron en la encuesta tienen 2 socios (44.74%), en tanto que el 19.74% tienen 3 socios, el 13.16% 4, el 14.47% 5 y el 5.26% tienen 6 socios. Así, encontramos que el promedio de socios en cada una de las 76 Pymes de nuestro estudio, es de 3.49.

11.- ¿Los socios tienen algún parentesco entre sí o son familiares?

Esta pregunta nos dice que en el 45% de las unidades económicas participantes de la encuesta los socios son familiares, contra el 29% de estas en las que los socios no

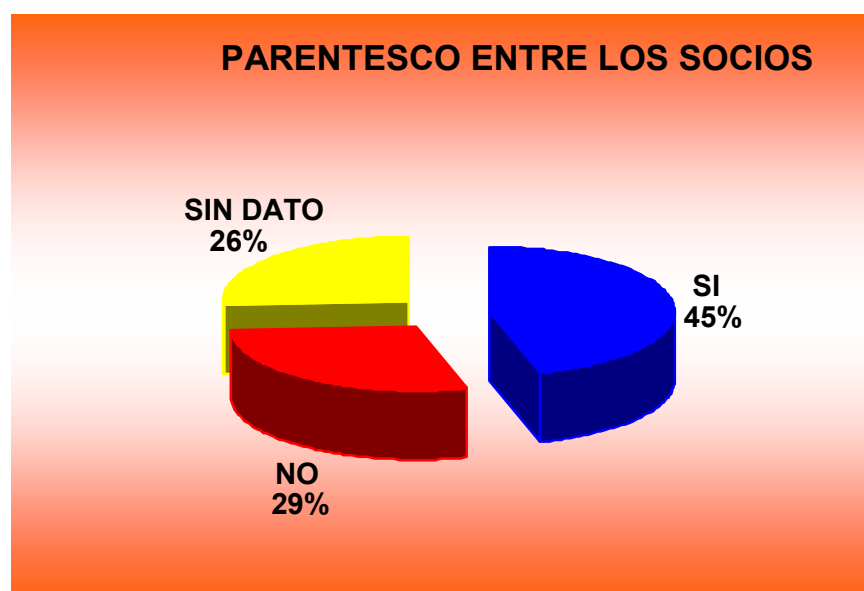
tienen ningún parentesco entre sí; así, observamos que de las empresas que tenemos, el 60.53% corresponden a empresas familiares. Mientras que el 26% sin dato son personas físicas con actividad empresarial. (Ver Gráfica 17)

Gráfica 16 **No. de Socios**



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 17

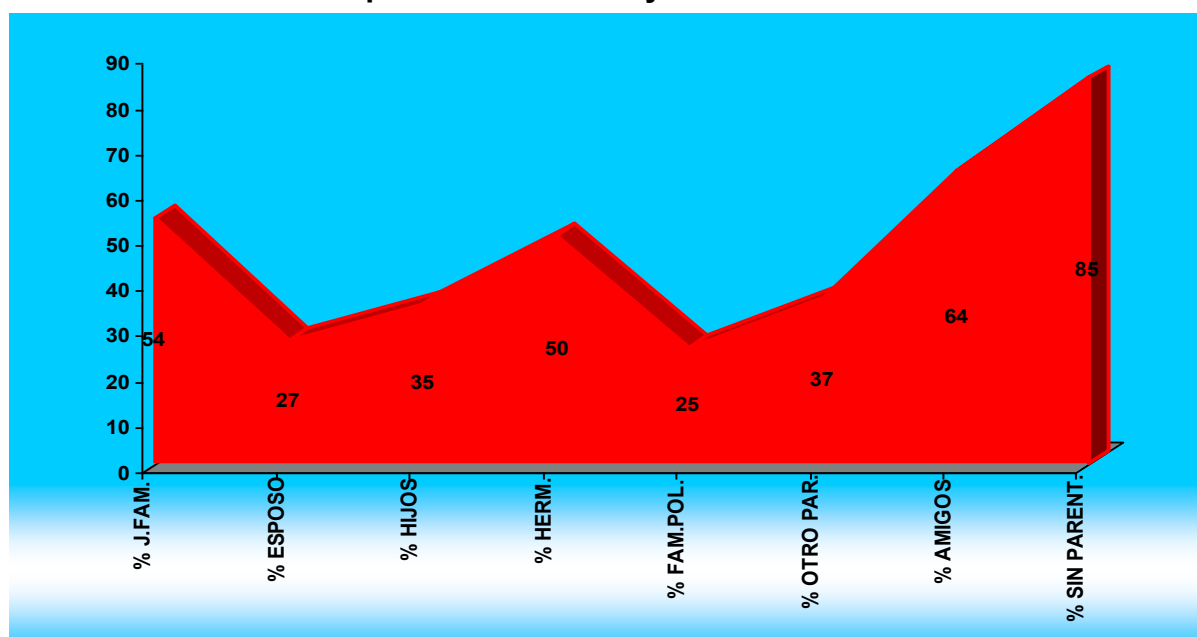


Fuente: Elaboración propia.

12.- ¿Cómo distribuye la participación accionaria en porcentaje y No. de socios?

En esta gráfica se muestran los promedios en los porcentajes de participación accionaria por parentesco en la empresas encuestadas, así, encontramos que el porcentaje más alto en éste indicador, nos dice que en las Pymes en las que los socios no tienen parentesco entre si, estos poseen el 85% de las acciones de la empresa, seguido por amigos con el 64%, y jefes de familia con el 54% y hermanos con el 50%, son los porcentajes de participación más altos en el caso de las empresas familiares.

Gráfica 18 Participación accionaria y No. de socios



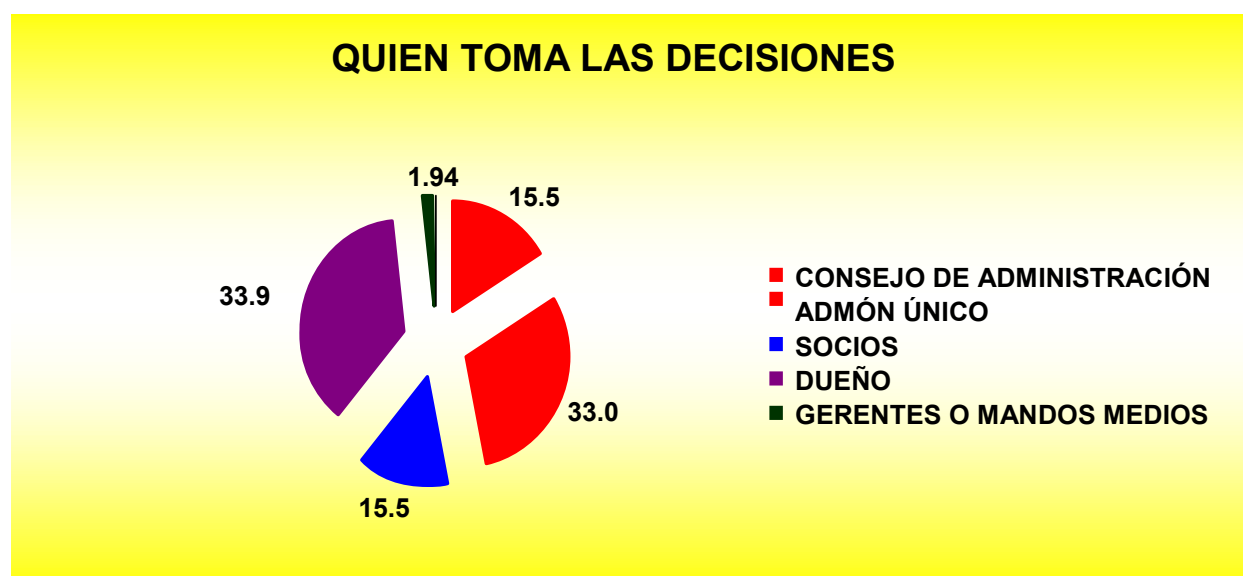
Fuente: Elaboración propia.

13.- ¿Quién toma las decisiones más importantes en la empresa?

En esta pregunta, la encuesta nos muestra que en su mayoría quienes toman las decisiones más importantes son el dueño con el 33.98% y en segundo lugar el administrador único con el 33.01%, que de manera conjunta hacen el 67%, mientras que los gerentes o mandos medios, participan pobremente en este proceso, por lo que

se puede afirmar que no hay delegación de funciones en cuanto a la toma de decisiones.

Gráfica 19



Fuente: Elaboración propia.

14.- Formación académica del dueño, socio principal o de quien toma las decisiones más importantes en la empresa.

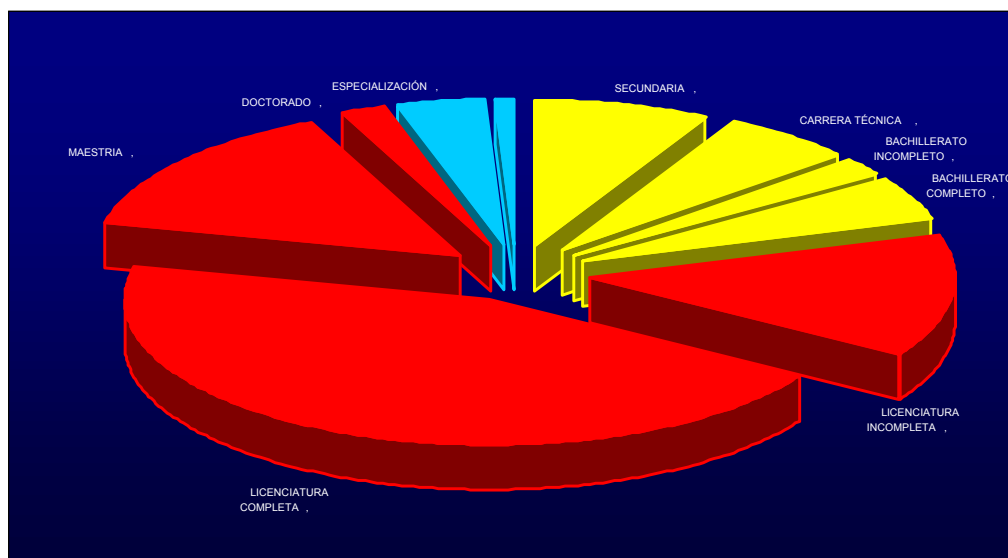
La gráfica nos muestra, que en su mayoría el agente tomador de decisiones en la Pyme cuenta con un nivel de preparación profesional, desde licenciatura incompleta, e incluso con estudios de maestría en aproximadamente el 75% de las empresas; seguido en importancia por su proporción por los que únicamente cuentan con educación media como secundaria y una carrera técnica. (ver Gráfica 20)

III) CULTURA EMPRESARIAL

15.- ¿Cuántos directivos (gerentes) tiene la empresa?

En cuanto a esta pregunta la encuesta nos muestra que las Pymes son manejadas en promedio por 2.46 directivos con una desviación estándar de 2.27.

Gráfica 20 Formación académica del dueño



Fuente: Elaboración propia.

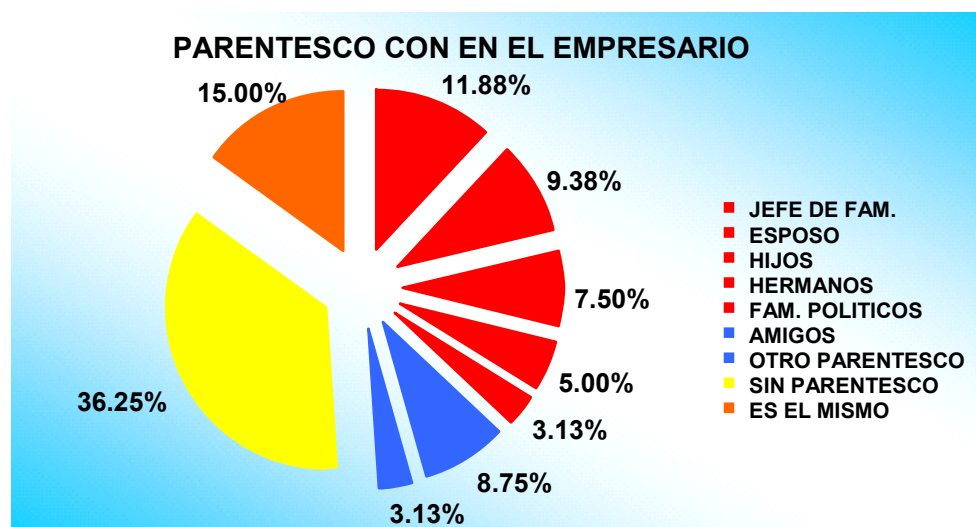
16.- ¿Cuál es el parentesco del (los) directivo (s) con el empresario o dueño y que puesto ocupa en la empresa?

La gráfica 21 nos indica que en las Pymes el 36.89% de las veces el directivo tiene parentesco directo con el empresario, otro parentesco en el 3.13%, amigos el 8.75% y sin parentesco alguno el 36.25%, lo que es indicativo que las ligas familiares tienen un alto significado; además de que el 15% de las veces el directivo es el mismo empresario.

17.- Formación académica de los directivos

En esta gráfica la encuesta nos muestra que el nivel educativo tiene un alto significado en la formación de los cuadros directivos, ya que el 79.1% de los directivos en las Pymes del D.F. cuentan con estudios de licenciatura o más, mientras que el 9.7% se ha capacitado en su área de trabajo. (ver Gráfica 22)

Gráfica 21



Fuente: Elaboración propia.

IV) FUNCIÓN GERENCIAL

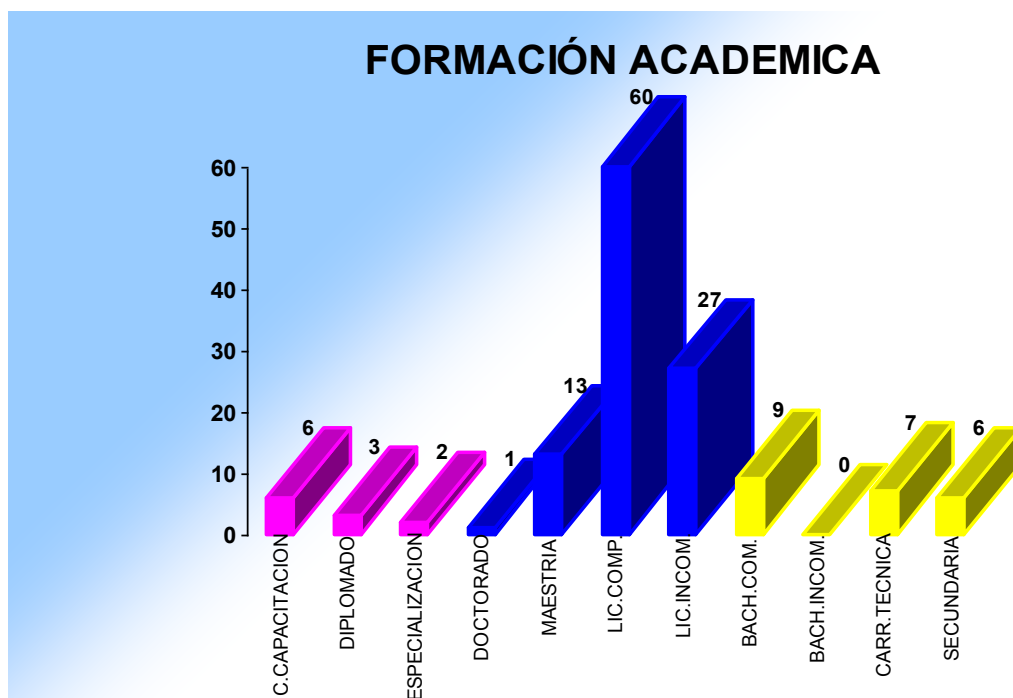
18.- ¿Cómo contratan a su personal?

En la gráfica 23, la encuesta nos indica que la mayoría de los empleados de las Pymes fueron contratados por recomendación, o directamente por sus directivos, incluido el dueño con el 84% y mientras que el 16% restante fue reclutado por un área de recursos humanos o una empresa especializada; lo que nos muestra el enorme peso que en la actualidad tienen las relaciones interpersonales en la contratación del personal.

19.- ¿Dan capacitación a su personal?

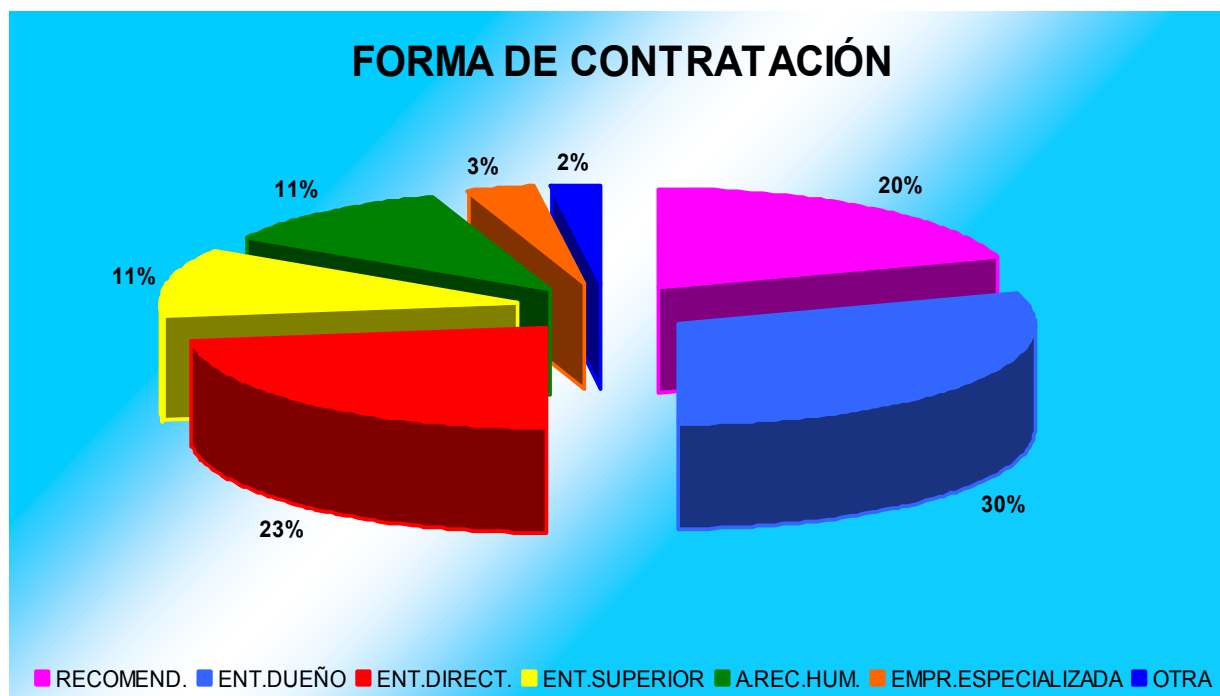
A diferencia de la creencia generalizada sobre la capacitación que se da al personal en las empresas, la gráfica nos muestra que el 82% de las que participaron en la encuesta si dan capacitación a su personal. (ver Gráfica 24)

Gráfica 22



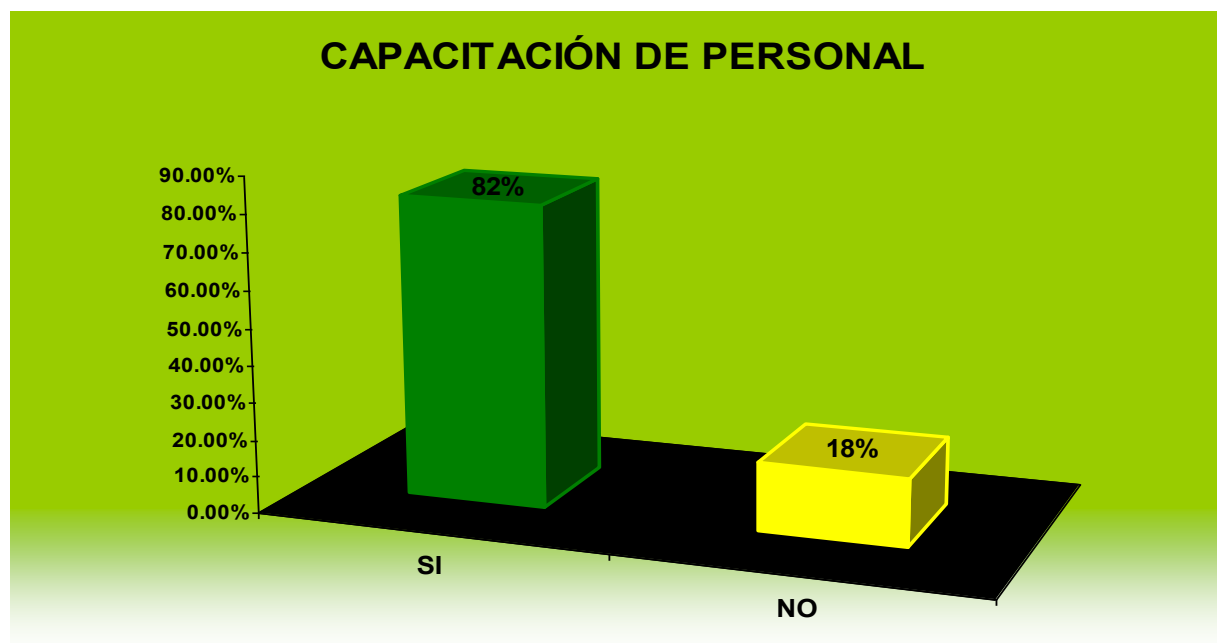
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 23



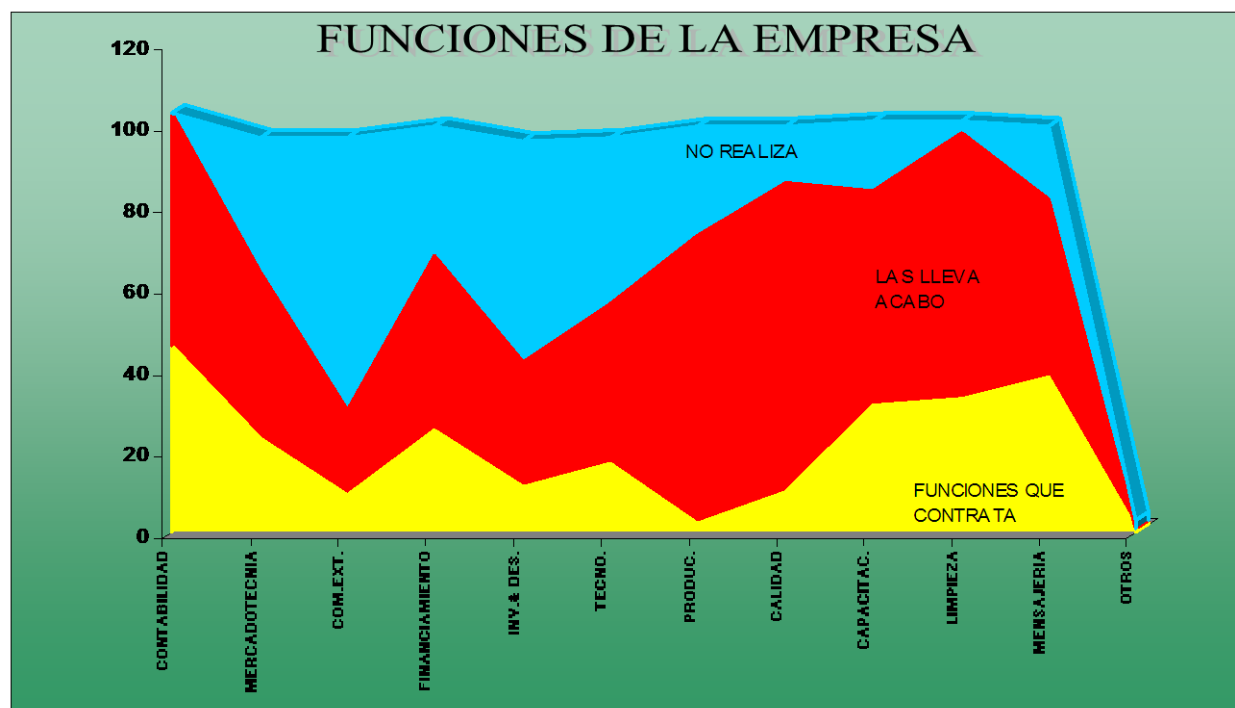
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 24



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 25



Fuente: Elaboración propia.

20.- Las siguientes funciones de la empresa ¿las contratan (C), las llevan a acabo dentro de la empresa (E), o no las realizan (N)?

La encuesta nos contesta en esta gráfica que las principales funciones que se realizan en las Pymes, por parte de la propia empresa, son: contabilidad, producción, control de calidad, limpieza y mensajería; a diferencia de las que se contratan en su mayoría como financiamiento, tecnología y capacitación, y en contraste con las que generalmente no realizan como comercio exterior e investigación y desarrollo. (ver Gráfica 25)

21.- Sus principales clientes los ubica:

Esta gráfica nos muestra que la localización de los clientes de las Pymes radicadas en el D.F. corresponde a la misma localidad con 56%, a los Estados de la república con el 16%; y los que de manera conjunta venden sus bienes o prestan sus servicios en el D.F. y los Estados con el 22.33%. Lo cual es indicativo de la actividad local que tienen las Pymes en el D.F. (ver Gráfica 26)

22.- Sus principales insumos y materias primas los adquiere:

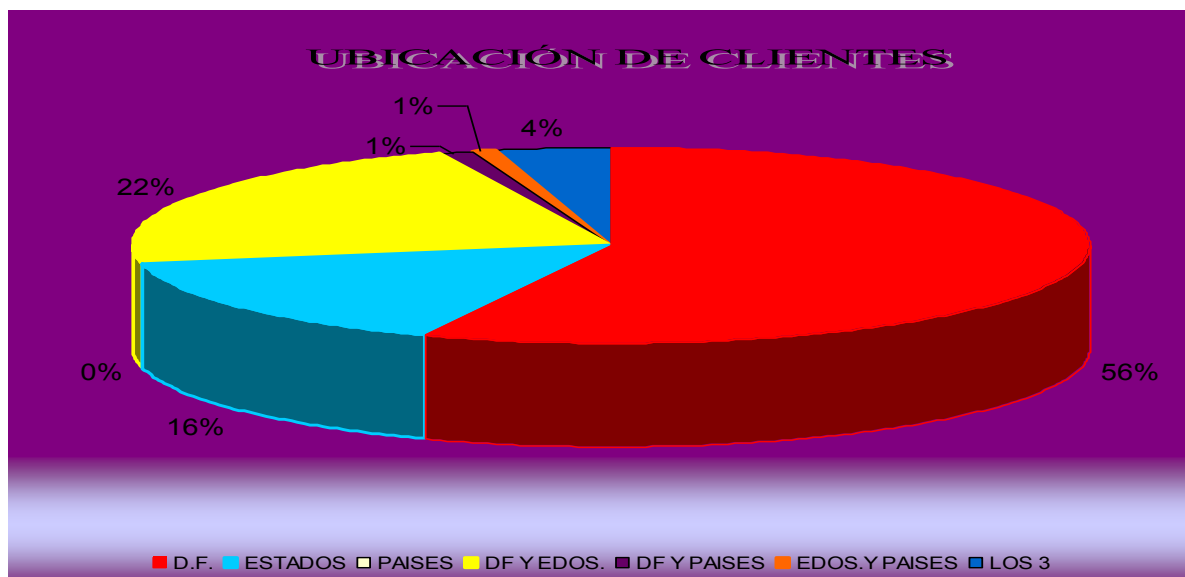
En esta gráfica se muestra que la mayoría de los insumos también se adquieren solo en el D.F., que resulta ser el mayor proveedor con el 58% y que aunque los estados tengan un gran potencial de insumos su aportación sigue siendo muy baja con solo el 8%; siendo más significativa la obtención de insumos en el extranjero con el 11%, que iguala en proporción a las Pymes que los adquieren tanto en el D.F. como en otros Estados. (ver Gráfica 27)

23.- ¿Su producto o servicio sirve como insumo o materia prima para otros procesos productivos?

En esta pregunta la encuesta nos dice que en su mayoría las Pymes no producen insumos o bienes intermedios para otras empresas (66%), y solo el 36% de las Pymes

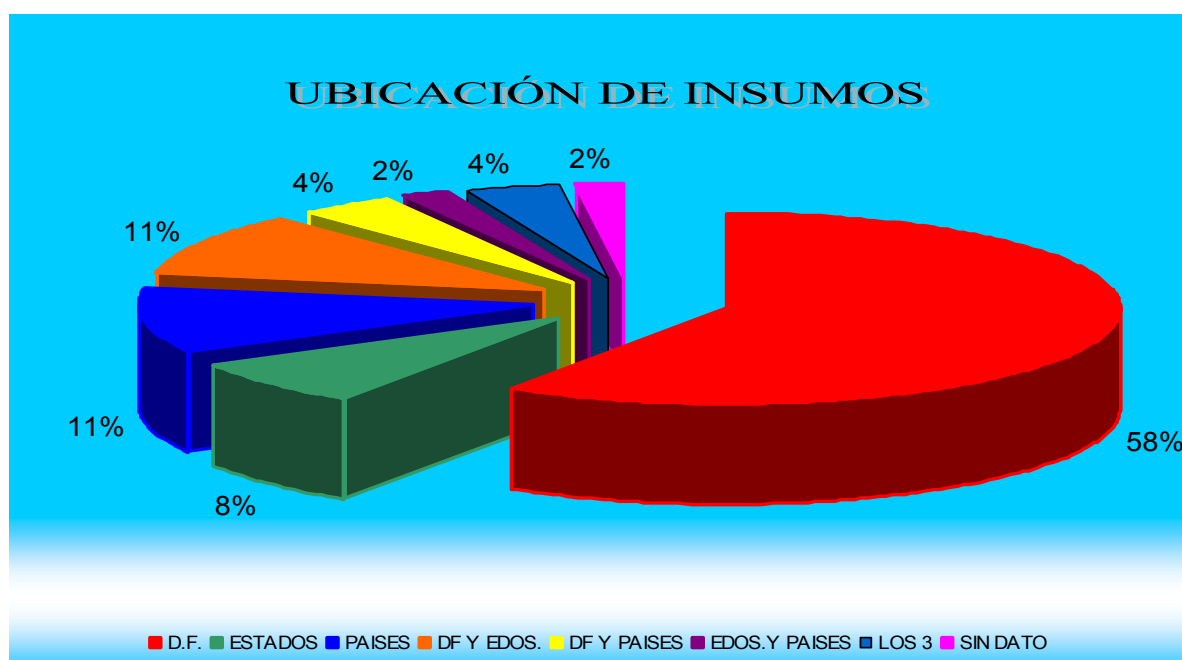
si lo hace, lo que nos muestra que se enfocan a la producción de bienes de consumo final o la prestación de servicios al cliente. (ver Gráfica 28)

Gráfica 26



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 27



Fuente: Elaboración propia.

24.- La maquinaria que ocupa es:

Respecto de la procedencia de la maquinaria y equipo que utilizan las empresas encuestadas, encontramos que el 48% es nacional, mientras que el 34% usan en su mayoría maquinaria y equipo de importación. Las empresas que usan tanto maquinaria y equipo nacional e importado son el 13%. (ver Gráfica 29)

25.- Utiliza maquinaria y equipos tecnológicos para:

La encuesta nos muestra las áreas funcionales de la empresa, en las que las Pymes utilizan equipos tecnológicos para llevarlas a acabo, así, encontramos que el área más importante en la que aparecen es en la automatización de los procesos de producción con un 25%, mientras que el 23% de las Pymes afirman usar equipos tecnológicos para la producción, administración y procesamiento de la información. Para la administración el 11% de las Pymes los usa, mientras que las empresas que hacen uso de la tecnología para únicamente procesar su información son el 8%. (ver Gráfica 30)

26.- ¿Tienen página Web?

En concordancia con la pregunta anterior en la que podemos observar que el 34% de las Pymes entrevistadas afirman utilizar apoyos tecnológicos para gestionar su administración, ahora encontramos que el 39% de las empresas cuentan con página web que apoye su actividad, mientras que el 58% aún no tiene acceso a esta ventaja competitiva, lo cual nos señala poca confianza por parte del empresario en esta herramienta tecnológica de comercialización y publicidad. (ver Gráfica 31)

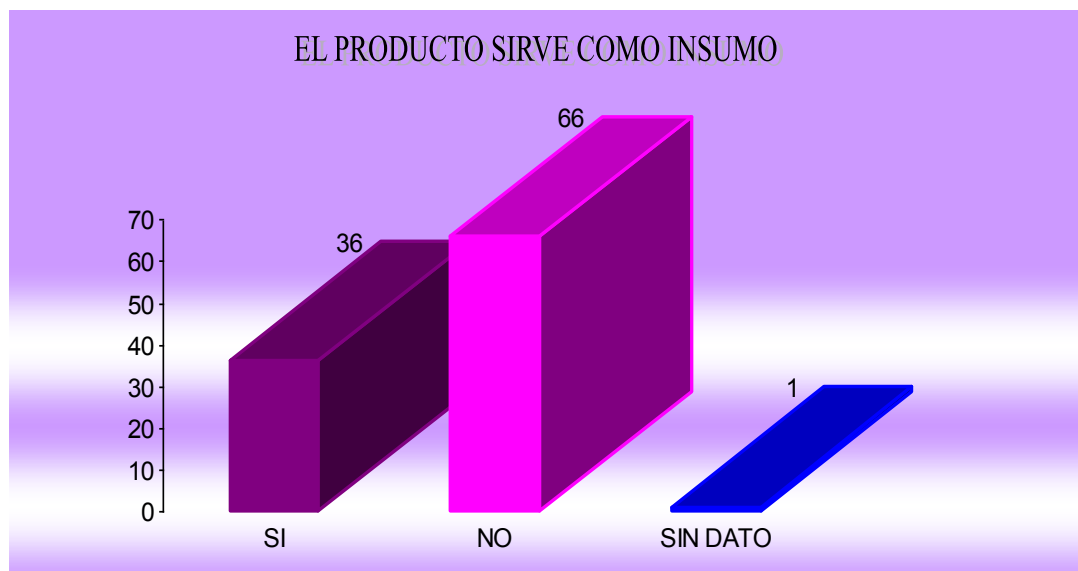
V) FINANCIAMIENTO

27.- ¿Su empresa ha buscado financiamiento?

Esta de acuerdo con el planteamiento inicial del trabajo, nos permite conocer la proporción de Pymes que han solicitado en algún momento de su vida apoyo financiero,

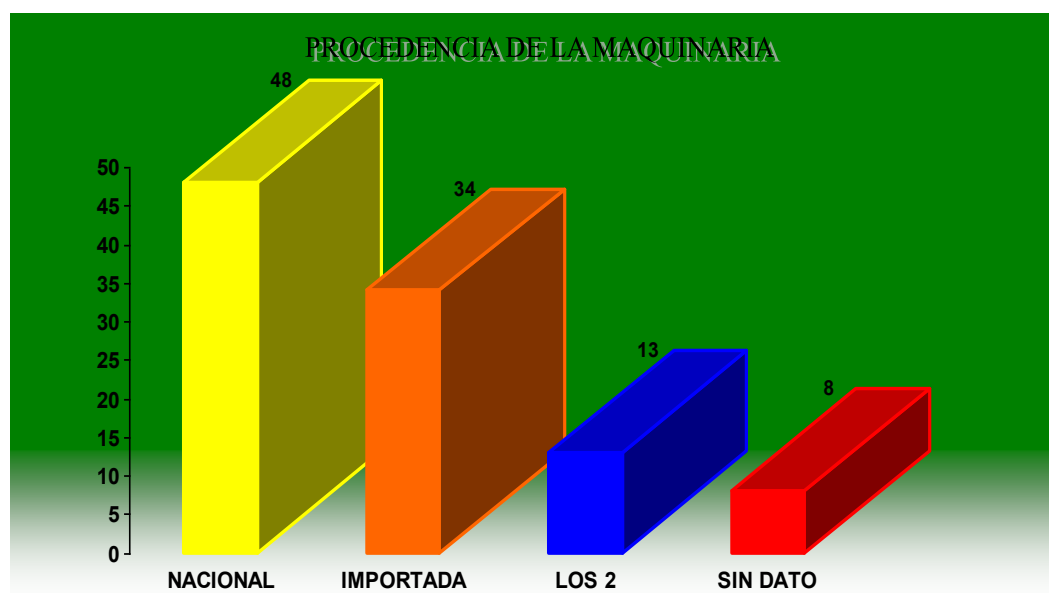
encontrando que 59 de éstas, el 57.28% lo ha considerado, en tanto que el 42.72% no lo ha considerado pertinente. (ver Gráfica 32)

Gráfica 28



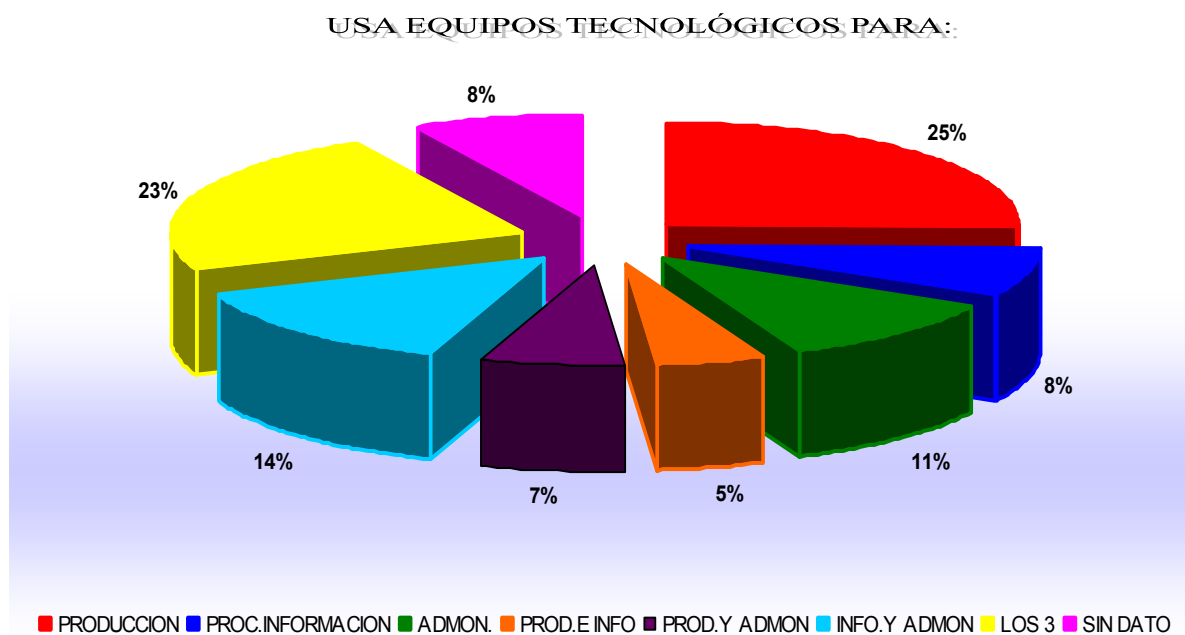
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 29



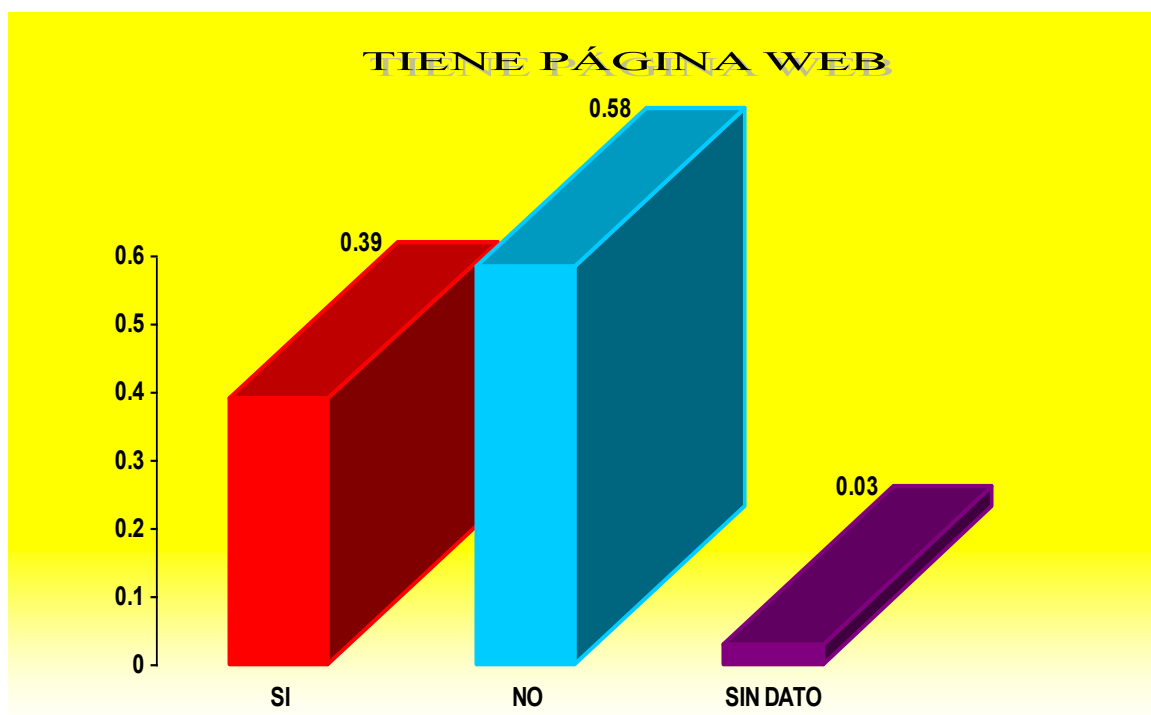
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 30



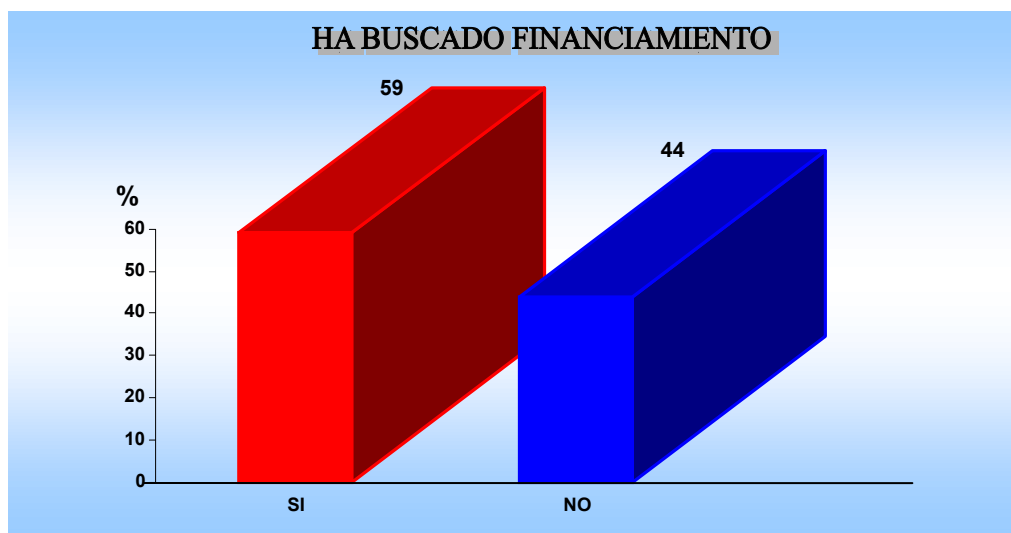
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 31



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 32

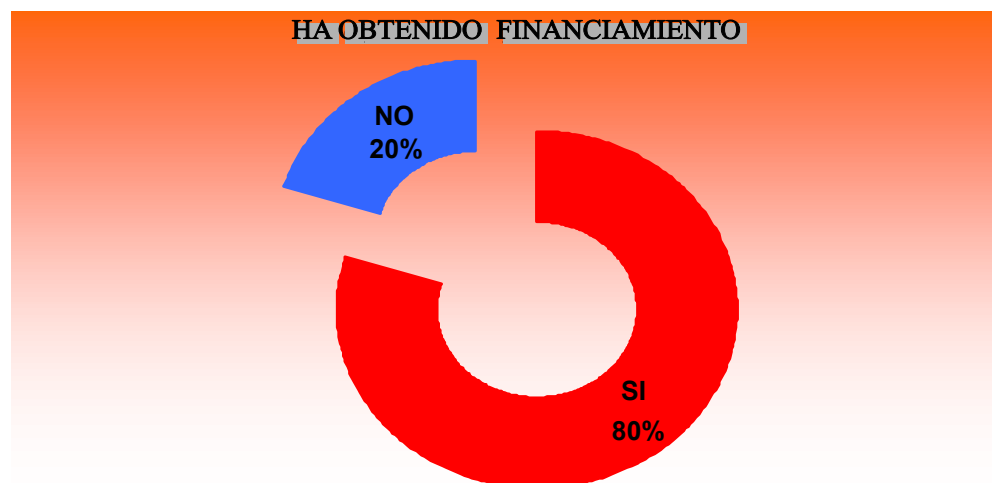


Fuente: Elaboración propia.

28.- Si ha solicitado financiamiento, ¿lo ha obtenido?

Respecto de la pregunta anterior, si consideramos solo las 59 Pymes que han solicitado en algún momento financiamiento, encontramos que 47 de éstas, es decir el 80% lo han obtenido, mientras que 12 de las que lo han solicitado no lo han obtenido dado que no han podido cumplir con los requisitos que les solicitaron.

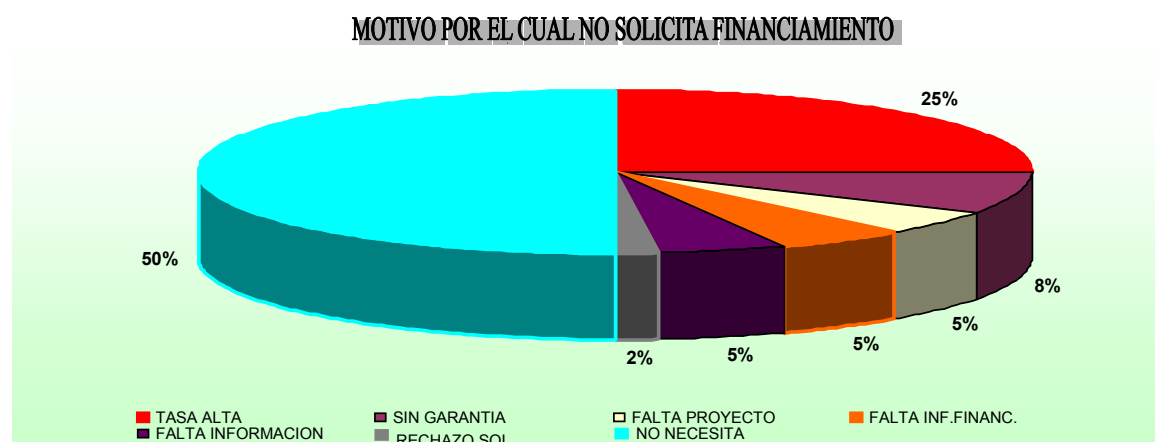
Gráfica 33



Fuente: Elaboración propia.

29.- Si no ha solicitado financiamiento, señale el motivo:

Gráfica 34



Fuente: Elaboración propia.

Retomando la pregunta 27, ahora preguntamos a las 44 Pymes que no han solicitado financiamiento el motivo de ésta decisión, encontrando diversas respuestas, de las que destaca como la más frecuente que no lo necesita con 50%, seguido en importancia que consideran que las tasas de interés son altas con el 25% de las respuestas, falta de garantías con el 8%; falta de un proyecto formulado y evaluado técnicamente, el no contar con información financiera y el desconocimiento de los programas existentes con el 5% cada una, y que alguna vez les hubieran rechazado la solicitud con el 2%, son los principales motivos por lo que no solicitan financiamiento.

Esto nos muestra la actitud del empresario Pyme en el D.F. respecto del tema del financiamiento formal o institucional, haciéndonos pensar que las condiciones impuestas a los empresarios al respecto los hacen temer malos resultados al respecto, y ello ocasiona la principal respuesta a ésta pregunta “no lo necesita”, ya que muchas de estas empresas no están generando los suficientes recursos para aumentar su productividad, invertir y crecer, por lo que el empresario prefiere no crecer a tener problemas con los bancos; por otro lado si no hay inversión, la empresa no tendrá las garantías suficientes para acceder estos programas, por lo que se abstiene de solicitarlo, y como consideración final, el argumento de las altas tasas de interés que se

vuelve válido en el momento en el que comparamos el nivel estas con las de otros países, pierde sentido cuando encontramos empresarios que financian sus empresas con prestamos personales, tarjetas de crédito, e incluso agiotistas; lo que nos hace suponer que es mas bien justificación y evasión a los problemas que consideran pudieran tener al respecto, así como falta de conocimiento, los principales motivos de los empresarios Pyme para no solicitar financiamiento.

30.- ¿Qué fuentes de financiamiento conoce?

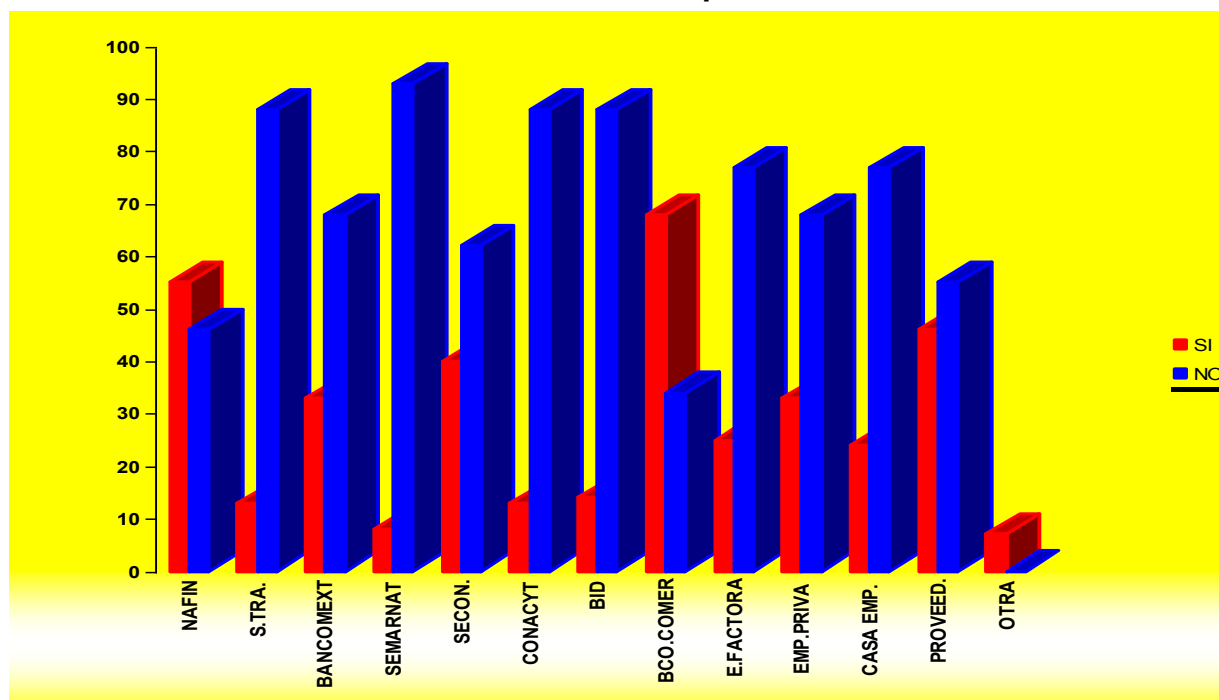
En esta pregunta la encuesta nos indica que las fuentes de crédito, de las que más conocimiento de su existencia tiene el empresario Pyme, son los otorgados por la banca comercial, de la que afirmaron conocer sus programas alrededor del 70% de los entrevistados, a Nacional Financiera la conocen el 55% de los encuestados, y el de proveedores con aproximadamente el 50%; mientras que los menos conocidos son los de la Secretaria del Trabajo, SEMARNAT, CONACYT y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (Ver Gráfica 35)

31.- ¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado su empresa?

Al respecto de la utilización de financiamiento por parte de las Pymes, se puede observar que este es escaso tanto del proveniente de instituciones gubernamentales como por parte del sector privado, ya que más del 80% de los empresarios Pymes jamás han contado con estos apoyos.

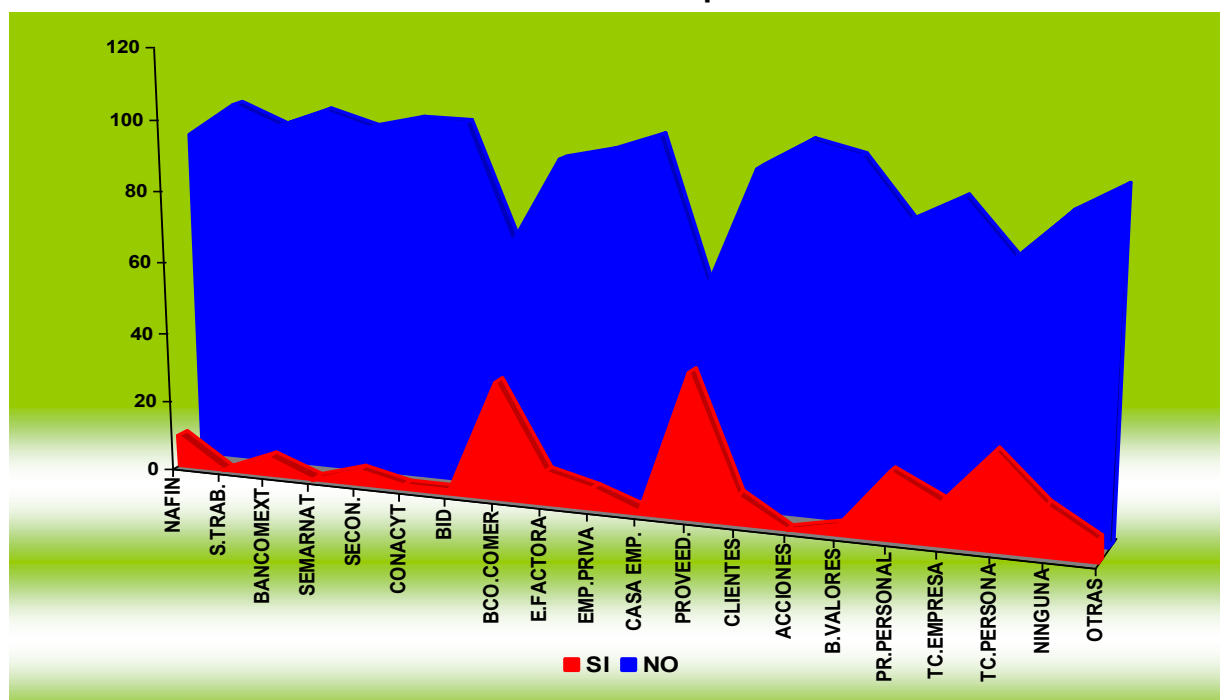
Se puede observar una baja incidencia en la utilización de créditos por parte de la banca comercial, proveedores, préstamos y tarjetas de crédito personales, aunque estos constituyen los puntos más altos en la gráfica; con lo que podemos verificar que el empresario Pyme no otorga gran importancia al acceso al crédito para la realización de sus actividades cotidianas. (Ver Gráfica 36)

Gráfica 35 Fuentes de financiamiento que conoce



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 36 Fuentes de financiamiento que ha utilizado



Fuente: Elaboración propia.

32.- ¿Con que frecuencia su empresa ha solicitado crédito?

En esta pregunta se muestra de las empresas que han solicitado crédito alguna vez, la gran diversidad de periodos de tiempo que transcurren entre cada solicitud de las empresas que utilizan este instrumento, en el que es importante observar que el 25% de los empresarios Pyme dijeron no solicitar crédito aún cuando en la pregunta 27 fue el 44% de los entrevistados los que señalaron que no solicitan financiamiento. Así, mientras que el 17% de las empresas en la encuesta lo hace eventualmente de acuerdo a sus necesidades y el 15% de manera anual; encontramos también que el tiempo promedio que las Pymes usan el crédito es de 2 años.

Con esto podemos señalar que el crédito formal no es un elemento indispensable para estas empresas ya que la mayoría de ellas no pueden acceder a este, o bien no lo solicita, dado que no lo necesita. (Ver Gráfica 37)

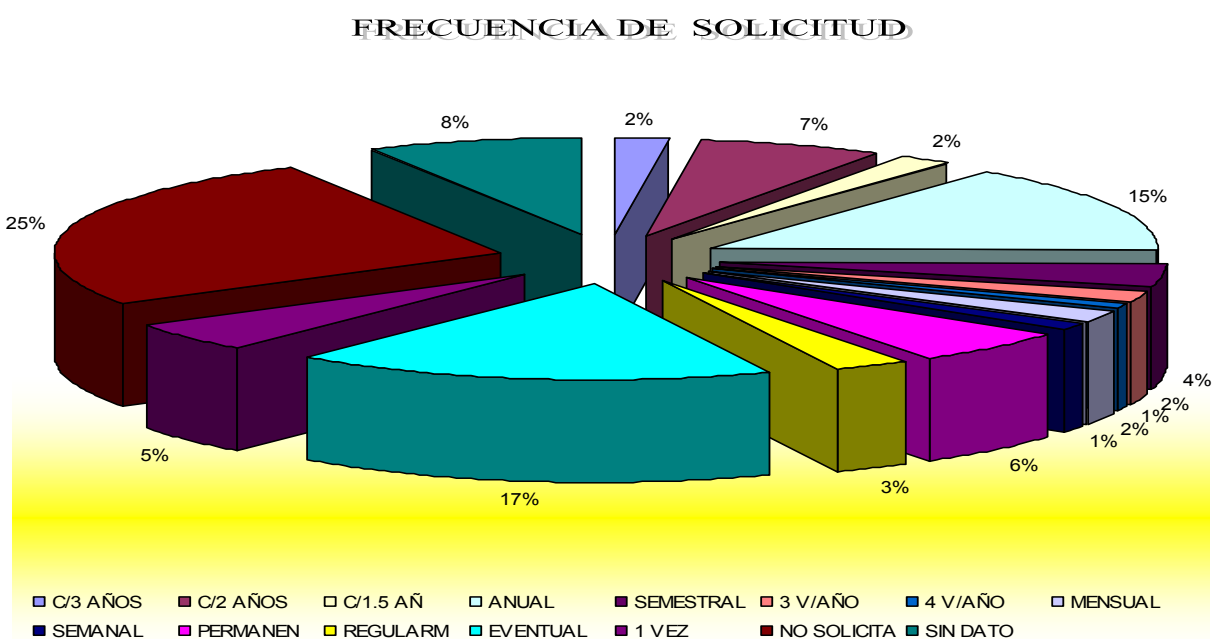
33.- ¿Cuál es el destino del crédito que ha solicitado?

Esta gráfica nos muestra que en su mayoría, las empresas que solicitan crédito, lo utilizan para financiar su capital de trabajo, es decir, para la operación diaria de la empresa, seguido por la adquisición de maquinaria e inmuebles; podemos observar también una presencia significativa en el destino del financiamiento en conceptos como adquisición de vehículos, nuevos proyectos y pago de deudas. (Ver Gráfica 38)

34.- ¿Cuál fue su garantía?

Esta pregunta nos indica que el 62% de los créditos obtenidos por las Pymes han tenido que ser garantizados mediante una hipoteca, un aval o una prenda; mientras que el 38% restante se basa en la confianza que tienen en la empresa, básicamente sus proveedores. (Ver Gráfica 39)

Gráfica 37



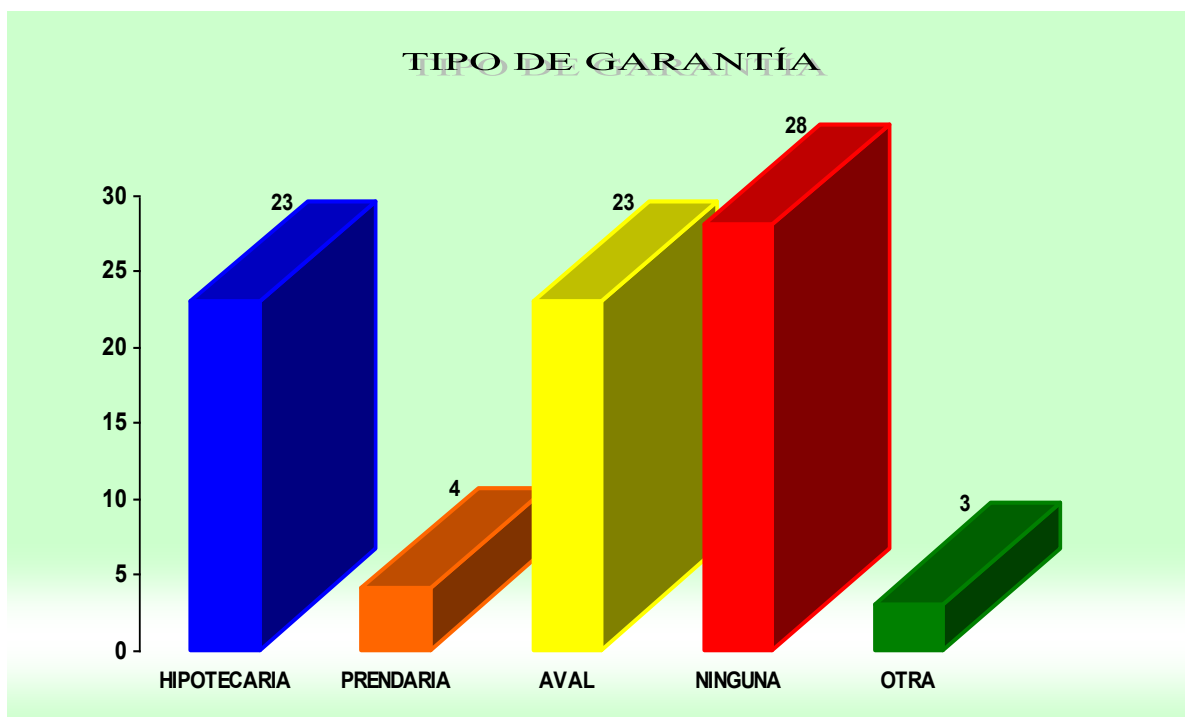
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 38



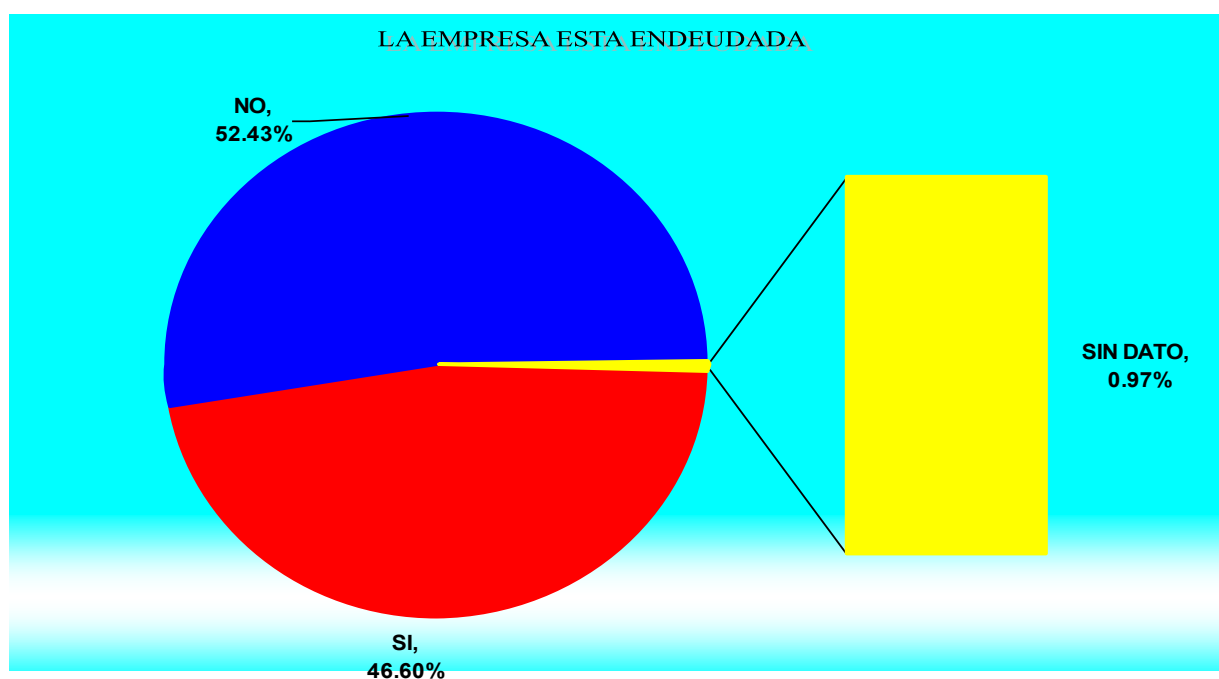
Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 39



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 40



Fuente: Elaboración propia.

35.- ¿Actualmente su empresa se encuentra endeudada?

Al respecto de la situación financiera actual de las Pymes encuestadas, observamos una tendencia equitativa en el endeudamiento, ya que el 46.6% de las empresas participantes afirmaron estar endeudadas, contra el 52.43% que al momento de la encuesta indicaron no tener deuda. (Ver Gráfica 40)

36.- ¿Cuál es el plazo de la deuda de su empresa?

En esta pregunta obtenemos que el 48.15% de las empresas que en la pregunta anterior afirmaron estar endeudadas, han contratado su deuda a un plazo menor de un año, el 44.44% lo ha hecho a más de un año y menos de 5, y el 3.7% a más de 5 años pero menos de 10; lo que nos verifica el indicador encontrado anteriormente, de que la mayoría de las deudas de las Pymes del D.F., son utilizadas para financiar su operación cotidiana, y en menor proporción para la adquisición de activos fijos y nuevos proyectos. (Ver Gráfica 41)

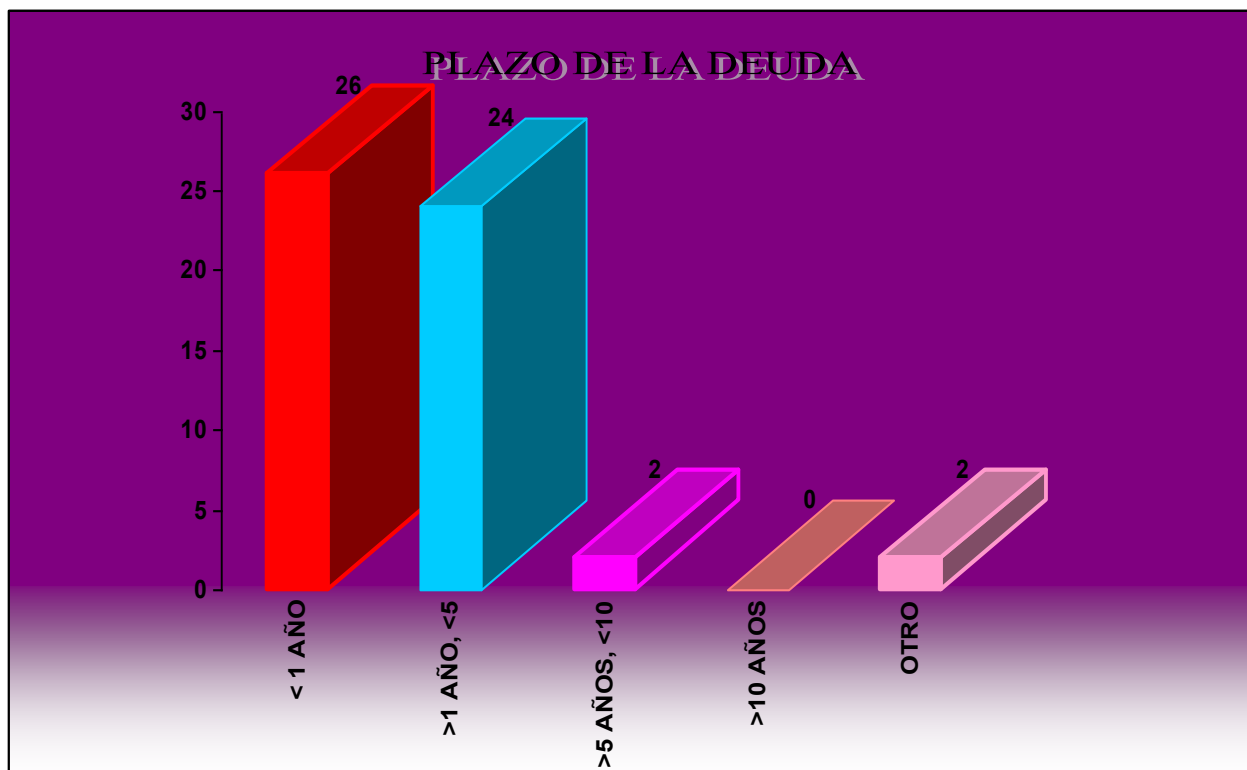
37.- ¿Aproximadamente qué porcentaje de sus activos corresponde a deuda?

De las empresas que se identificaron con deuda garantizada por sus activos, encontramos que el 37 % de ellas los tienen comprometidos por hasta el 10%, el 26% entre el 11 y el 20% de sus activos; mientras que el 19.56% han comprometido sus activos en una proporción entre 21 y 30%. (Ver Gráfica 42)

38.- Señale el porcentaje de la deuda de su empresa que corresponda a cada fuente de financiamiento:

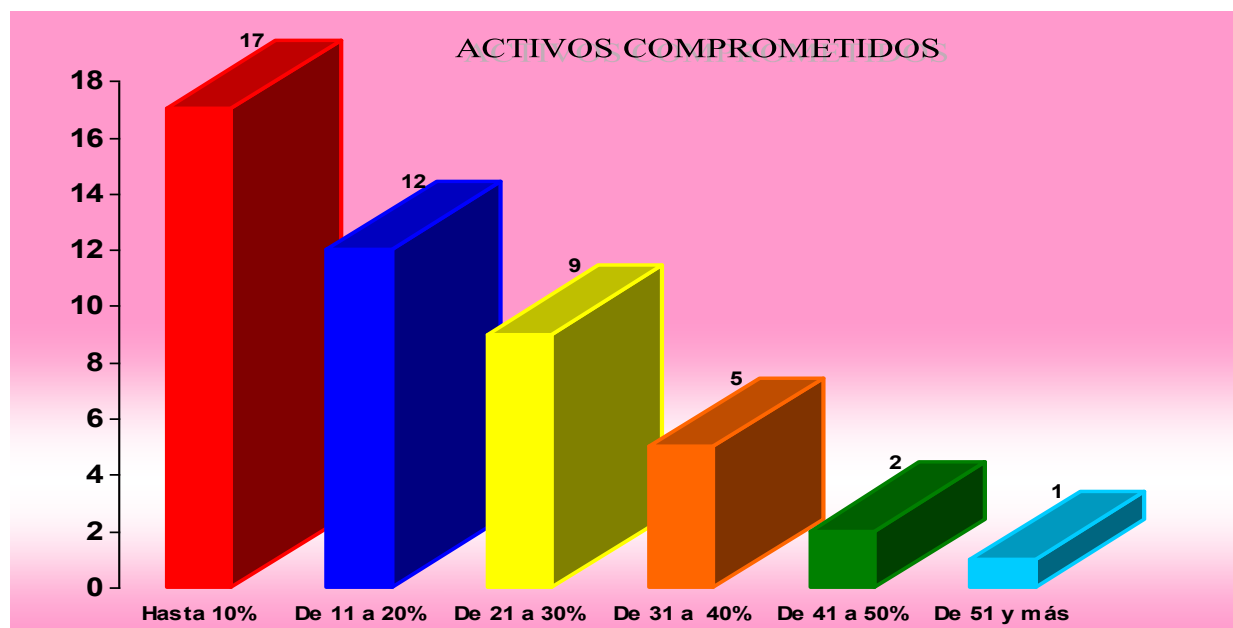
La siguiente tabla, representa de alguna manera la credibilidad que se da a cada organismo financiero, por parte de los empresarios que acuden a ellas para financiarse; así, a continuación presentamos los promedios de endeudamiento que respecto de su total individual, tienen las empresas con cada institución señalada: (ver Cuadro 35)

Gráfica 41



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 42



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 35
Deuda por fuente de financiamiento

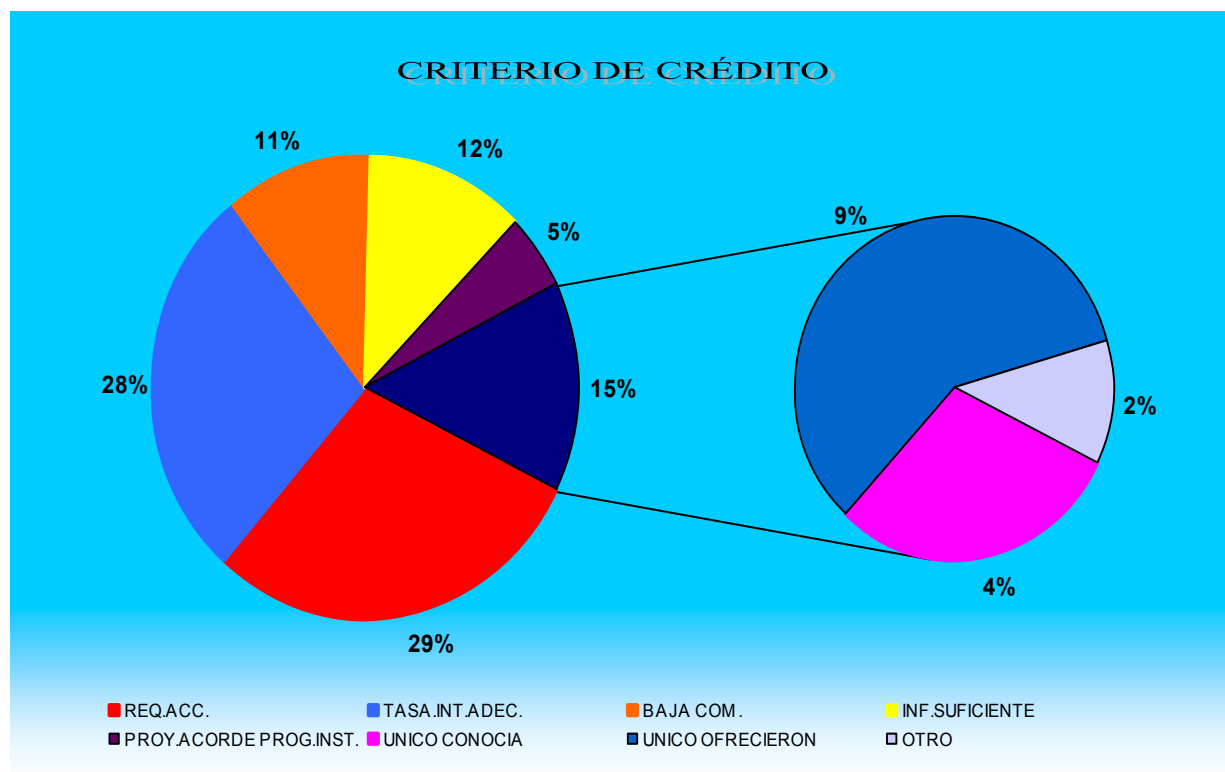
	% Promedio
Nafin	53.40
Secretaría del trabajo	0.00
Bancomext	50.00
Semarnat	0.00
Secretaría de economía	40.00
Conacyt	0.00
Bid	20.00
Banca comercial	68.04
Empresas de factoraje	0.00
Empresas privadas	75.00
Casas de empeño	0.00
Proveedores	54.76
Clientes	34.50
Venta de acciones	0.00
Bolsa de valores	0.00
Prestamos personales	48.36
Tarjeta de crédito empresarial	75.00
Tarjeta de crédito personal	69.00
Otras	54.50

Fuente: Elaboración propia.

39.- Señale cual fue el criterio que utilizó para decidirse por alguna opción de crédito en su empresa: (puede marcar más de una)

La encuesta nos muestra que el 29% de las empresas que obtuvieron crédito, se decidieron por su fuente de financiamiento debido a que los requisitos que le solicitaron fueron accesibles, el 28% tuvo como variable de selección una tasa de interés adecuada, el 12% nos contesta que la información que le proporciono la institución fue suficiente, el 11% por que la comisión por el crédito fue baja; y el 15% restante se dividió entre 3 categorías que se muestran en la gráfica. (Ver Gráfica 43)

Gráfica 43



3.3.2. Análisis de la Información y Construcción de Indicadores

Atendiendo al objetivo de este trabajo, y partir de lo encontrado en la encuesta realizada, a continuación se presenta un análisis de la información que se ha considerado relevante, a través de indicadores seleccionados, referente a las empresas y los empresarios Pyme del Distrito Federal, y su financiamiento. El procesamiento de la información se realizó utilizando el programa estadístico *SPSS*.

Es importante señalar que en términos de la aplicación de las pruebas estadísticas a los indicadores seleccionados, al ser la mayoría de las variables consideradas en la encuesta de tipo cualitativo, fue necesario el uso de la denominada *estadística no paramétrica*, misma se aplica cuando las variables a trabajar no son numéricas, sino respuestas de aceptación, siendo las utilizadas en este trabajo principalmente el

coeficiente de correlación que nos indica la fuerza de la relación entre variables al momento de establecer una dependencia y la prueba de X^2 que nos indica la veracidad estadística de las afirmaciones planteadas en las hipótesis nula (H_0) y alternativa (H_1).

Así, iniciamos con la información estadística básica referente a las 103 empresas que participaron en nuestra encuesta, en relación con el número de empleados, encontramos que estas tienen un promedio de 31.33 empleados, con una desviación estándar de 32.78, lo que nos arroja un error estándar de la media muestral de 3.23 trabajadores. Al realizar una prueba de hipótesis con un estadístico *t de student* para esta información, planteamos la hipótesis nula (H_0) de que “la media poblacional es igual que la media muestral”, encontrando que con un nivel de confianza del 95%, la significancia de la prueba fue de 0.00, por lo que debemos rechazar H_0 , y asumir la hipótesis alternativa (H_1) como verdadera, es decir, “la media poblacional no es igual que la media muestral”, sin permiternos la información disponible determinar el sentido de la diferencia.

Algo similar ocurre con el indicador volumen de ventas, encontramos en estas un promedio de \$20, 509,708.78 pesos, con una desviación estándar de 41, 496,809.50, lo que nos arroja un error estándar de la media muestral de \$4, 088,802.14 pesos. Igualmente, al realizar la prueba de hipótesis con el estadístico *t de student*, planteamos la H_0 “la media poblacional es igual que la media muestral”, encontrando de manera similar que en el indicador anterior que con un nivel de confianza del 95%, la significancia de la prueba es de 0.00, por lo que debemos rechazar H_0 , y asumir H_1 como verdadera, es decir, “la media poblacional no es igual que la media muestral”, sin permiternos tampoco la información disponible, determinar el sentido de la diferencia. Esto resulta por la combinación de indicadores, lo cual se podrá ver más claramente al momento de cruzar la información anterior y al analizar de manera más específica su relación.

Al analizar de manera conjunta la información correspondiente a las preguntas 1 y 2, se determinó que estas variables servirían de control para discriminar los cuestionarios de las empresas que no cumplían con los requisitos o de las que se dudaba de la veracidad de su respuesta, esto mediante el cruce de la información referente al número de empleados y el nivel de ingresos de la empresa, de acuerdo con el criterio internacional que se utiliza para la clasificación de las Pymes¹⁰², y que en México utilizó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial. (CIPI, 2003)

Del cruce de esta información podemos resumir lo siguiente:

- De las 13 empresas que obtienen ingresos por hasta \$500 mil pesos, su estructura porcentual se muestra a continuación (Cuadro 36), en la que podemos observar que conforme es mayor el número de empleados, en este que es el rango de menores ingresos, el número de empresas se reduce dados sus bajos ingresos.

Cuadro 36
Primer estrato de empresas

No. EMPLEADOS	EMPRESAS	%
4	2	15.38
5	2	15.38
8	3	23.08
11	3	23.08
14	1	7.69
15	1	7.69
17	1	7.69
	13	

Fuente: Elaboración propia.

- En el rango de ingresos con más de \$500 mil y hasta un millón de pesos, hay 16 empresas de las cuales 3 tienen 11 empleados (18.75%), 2 emplean a 10

¹⁰² Esto aunque en México hasta el 30 de junio de 2009, el criterio de clasificación que se utilizaba era exclusivamente el número de trabajadores.

personas (12.5%) y las once restantes dan trabajo respectivamente a 5, 6, 7, 8, 15, 16, 19, 21, 23, 26 y 29 personas.

- Si revisamos ahora el intervalo que se conforma con los ingresos de más de un millón de pesos y hasta 5 millones, este es el más numeroso en la encuesta, ya que hay 33 empresas en las que encontramos con una frecuencia de 3, a las que tienen 6 y 10 empleados (9.09%) respectivamente, con 2 a las que emplean a 4, 7, 11, 22 y 38 personas (6.06%) cada una; y las que dan trabajo respectivamente a 8, 12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 24, 25, 40, 44, 46, 54, 78, 86 y 118 personas.
- El siguiente rango de ingresos corresponde al comprendido de más de 5 millones y hasta 15 millones de pesos, al cual le corresponde el 2° lugar en cuanto al número de empresas con 25; en éste, solo hay repetición en 7 y 80 empleados por empresa con una frecuencia de 2, encontrando que en el resto de las empresas no se repite el número de personas empleadas, y son: 4, 9, 11, 14, 17, 18, 21, 22, 23, 25, 27, 28, 35, 36, 38, 45, 67, 87, 88, 108 y 111
- Las empresas que ganan anualmente entre 15 y 50 millones de pesos son solo 7 y emplean cada una a: 13, 38, 40, 44, 52, 60 y 177 personas.
- También encontramos 7 empresas que obtienen ingresos de más de 50 millones y hasta 100 millones de pesos anuales, estas dan trabajo cada una a: 6, 29, 35, 46, 56, 91 y 103 personas.
- En el último rango de ingresos considerado, solo encontramos 2 empresas con ingresos entre 100 y 250 millones de pesos anuales, las cuales emplean a 98 y 123 cada una.

Se puede observar que en dónde encontramos mayor variación en cuanto el número de empleados de cada empresa es el rango de ingresos hasta \$500 mil pesos, en el que

varía entre 4 y 17 personas ocupadas, lo cual más bien parecería un grupo de microempresas, lo cual descartamos al tratarse de unidades económicas que crean empleos permanentes, ya que de acuerdo con lo observado en el presente estudio, la microempresa en nuestro país prácticamente no crea empleos, ya que se trata de unidades económicas de subsistencia.

Ahora bien, en los rangos que comprenden ingresos de más de un millón hasta 5 millones, y más de 5 y hasta 15 millones, encontramos al 56.3% de las empresas en la encuesta, las cuales tienen un rango de personas empleadas desde 4 hasta 118; por lo cual no podemos utilizar en nuestra encuesta únicamente el criterio del número de empleados que se tienen para evaluarlas.

Ligado a estos indicadores, tenemos ahora Empleados * ¿Cuántos directivos (gerentes) tiene la empresa?; que nos muestra un coeficiente de correlación de $r = 0.6676$ y se puede interpretar como que el número de directivos en las empresas depende en un 44.57% de su número de empleados ($r^2 = 0.4457$)

De estas mismas variables se calculó el coeficiente de correlación de Pearson (r), que nos indica la intensidad en la relación entre el número de empleados y el rango de ingresos señalado, encontrando un índice de 0.479, mismo que se considera intermedio; ya que conforme se acerca a cero, se establece que no existe relación entre las variables, la cual se va presentando conforme este índice se acerca a la unidad, en cuyo caso se hablaría de una relación directamente proporcional dónde las variables se mueven en el mismo sentido y magnitud.

Así mismo, a partir de este calculamos el coeficiente de determinación r^2 , que nos dice que el 22.94% de la variable número de empleados depende de la variable rango de ingresos.

El siguiente indicador seleccionado, en el cuadro 37, muestra la relación entre la forma de organización de la unidad económica y su nivel de ventas, aquí tratamos de aclarar si la forma legal con la que opera, ya sea Persona física con actividad empresarial o Sociedad legalmente constituida, influye en el nivel de ventas¹⁰³ de la misma. Así, a continuación se presenta la tabla cruzada que nos relaciona estas dos variables:

Cuadro 37
Tabla Cruzada
Organización * Ventas (en miles de pesos)

Organización	Ventas							Total
	500	1,000	5,000	15,000	50,000	100,000	250,000	
Persona física con actividad empresarial	7	7	10	2	1	0	0	27
Sociedad legalmente constituida	6	9	23	23	6	7	2	76
Total	13	16	33	25	7	7	2	103

Fuente: Elaboración propia.

A esta tabla de doble entrada se le aplicó una prueba X^2 ¹⁰⁴, en la que la H_0 se planteó como “La forma de organización empresarial no influye en el nivel de ventas”; se obtuvo un valor de $X^2 = 15.961$, con un nivel de confianza estándar del 95%, que nos dio un nivel de significancia de 0.014 en el extremo positivo de la curva, con lo que debemos rechazar H_0 y asumir H_1 , es decir, nos permite afirmar que “La forma de organización empresarial si influye en el nivel de ventas”, y dada la distribución de frecuencias que se puede apreciar en la tabla, podemos concluir que para elevar el nivel de ingresos de la unidad económica es preferible tener una Sociedad legalmente constituida.

La intensidad en la relación de estas variables, medida a través del coeficiente de correlación de Pearson (r), que nos dice que es un tanto débil, al presentar un índice de

¹⁰³ Para la realización de esta prueba se tomó el límite superior del rango de ventas como referencia de las mismas.

¹⁰⁴ Es una prueba de hipótesis no paramétrica que toma como elemento de medición la frecuencia con que ocurren las variables en cada unidad básica de muestreo.

$r=0.221$; misma que por lo tanto nos devuelve un coeficiente de determinación $r^2=0.0488$, es decir que el 4.88% de las ventas de las empresas de la muestra, dependen de su forma de organización.

Otro indicador importante, lo encontramos en la relación antigüedad – organización, ya que nos indica la influencia que ejerce el hecho de que la unidad económica opere bajo la figura jurídica de Persona física con actividad empresarial o Sociedad legalmente constituida, en su permanencia en el mercado (ver Cuadro 38). Al respecto la prueba aplicada, dadas las características de las variables fue una X^2 , en la que la H_0 es “La forma de organización empresarial no influye en la permanencia de la empresa en el mercado”; el valor obtenido de $X^2=36.306$, a un nivel de confianza del 95%, nos da un nivel de significancia de 0.275 para el extremo positivo de la curva, por lo que no debemos rechazar H_0 , es decir, en términos de la antigüedad de la empresa, no es relevante su figura jurídica, aunque esto, indudablemente sí influirá en el momento de trascender la unidad económica, más allá de la primera generación de empresarios.

En lo que tiene que ver con el coeficiente de correlación de Pearson (r), en esta ocasión, nos da una relación por demás débil, al presentar un índice de 0.039; misma que nos devuelve un coeficiente de determinación $r^2=0.0015$, es decir que el 0.15% de la antigüedad de la empresa, depende de su figura jurídica.

En la búsqueda de relaciones e indicadores útiles, se calculó el coeficiente correlación de Pearson, para determinar el nivel de correlación entre la antigüedad de la empresa y el valor de sus activos, esta relación se encontró poco significativa estadísticamente, dada su baja intensidad ($r=0.218$, $r^2=0.0475$). En sentido contrario, y aún menos significativa, se encontró la correlación entre la antigüedad de la unidad económica y sus incrementos de capital, ya que esta nos presenta una relación inversa, es decir, con signo negativo ($r=-0.019$, $r^2=0.00036$) en la que las empresas más jóvenes son las que tienen mayores aumentos de capital.

Cuadro 38
Tabla Cruzada
Antigüedad (en años) * Organización

Antigüedad	Persona física	Sociedad	Total
1	2	6	8
2	2	4	6
3	1	4	5
4	2	0	2
5	1	2	3
6	1	2	3
7	0	2	2
8	0	9	9
9	2	4	6
10	1	5	6
11	2	8	10
12	0	2	2
13	1	0	1
14	0	2	2
15	0	3	3
16	1	2	3
17	0	2	2
18	1	2	3
19	3	1	4
20	0	1	1
21	2	0	2
23	1	0	1
25	0	1	1
26	0	1	1
27	1	3	4
28	2	1	3
33	0	2	2
40	0	1	1
41	1	2	3
52	0	1	1
58	0	1	1
62	0	1	1
68	0	1	1
	27	76	103

Fuente: Elaboración propia.

Al respecto del número de socios de la empresa, sus medidas estadísticas básicas nos muestran importantes características de estas: el número de socios promedio de las que están legalmente constituidas es de 3.49, dentro de un rango de 2 hasta 30, con una mediana de 3 y una moda de 2 socios.

Un aspecto relevante a determinar en la encuesta es la existencia de empresas familiares, en este sentido, se cruzaron las variables número de socios y la existencia de parentesco entre ellos, obteniéndose la siguiente tabla cruzada: (ver cuadro 39)

Cuadro 39
Tabla Cruzada
No. de socios * Parentesco

		¿Los socios tienen algún parentesco entre sí o son familiares?			Total
		Si	No	Sin dato	
¿Cuántos socios tiene la empresa?	2	18	16	0	34
	3	10	5	0	15
	4	7	2	1	10
	5	7	4	0	11
	6	4	0	0	4
	30	0	1	0	1
	Sin dato	0	2	26	28
Total		46	30	27	103

Fuente: Elaboración propia.

La prueba aplicada a estas variables, dadas sus características, nuevamente fue una X^2 , en la que la H_0 es “El parentesco entre los socios no influye en su número dentro de empresa”; el valor obtenido de $X^2=97.514$; con un nivel de confianza del 95%, nos da un nivel de significancia de 0.000, por lo que debemos rechazar H_0 , es decir, nos hace considerar H_1 , en términos de que “El parentesco entre los socios sí influye en su número dentro de empresa”. Su coeficiente de correlación $r=0.925$ nos indica una

relación muy intensa, es decir, las variables se mueven en el mismo sentido casi de manera unitaria, determinándose mutuamente en un 85.56%.

A continuación presentamos otra relación interesante, en la que se prueba el nexo entre la preparación académica de quien toma las decisiones más importantes en la empresa y la forma que asume el órgano interno de toma de decisiones en la misma. Al respecto la tabla cruzada (ver cuadro 40) nos muestra la distribución conjunta de frecuencias que presentan las variables para la aplicación de la prueba X^2 , a la que se plantearon las siguientes hipótesis:

H_0 : La formación académica de quien toma las decisiones más importantes en la empresa no influye en la forma que asume el órgano de toma de decisiones de la empresa.

H_1 : La formación académica de quien toma las decisiones más importantes en la empresa sí influye en la forma que asume el órgano de toma de decisiones de la empresa.

Cuadro 40
Tabla Cruzada
Órgano de toma de decisiones * Formación académica

¿Quién toma las decisiones más importantes?	Formación académica quien toma las decisiones más importantes										Total
	Sec. Comp.	Carrera técnica	Bach. Inc.	Bach. completo	Lic. Incom.	Lic.	Maestría	Doctorado	Espec.	Curso capac.	
Consejo administ.	0	0	0	0	1	11	3	1	0	0	16
Administ. único	3	1	1	1	4	17	3	3	1	0	34
Socios	0	0	0	1	0	10	5	0	0	0	16
Dueño	6	3	0	2	7	10	4	0	2	1	35
Gerentes	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2
Total	9	4	1	4	13	48	16	4	3	1	103

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados encontrados señalan que la $X^2 = 38.653$, con un nivel de confianza del 95%, nos dan una significancia de $\alpha = 0.351$ con la que debemos aceptar la H_0 , y de acuerdo con el coeficiente de correlación $r = -0.185$, nos plantea un coeficiente de determinación $r^2 = .0342$, que verifica la hipótesis nula al interpretarse como que solo el

3.42% de los factores que influyen en quién toma las decisiones más importantes en la empresa tienen que ver con su formación académica.

En materia del objetivo específico de estudio, con respecto a los reactivos ¿Su empresa ha buscado financiamiento? y Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido? (ver cuadro 41), encontramos que a pesar de haber considerado las respuestas de los 103 cuestionarios, aún los que afirmaron no haber solicitado financiamiento y los que no contestaron la pregunta, el coeficiente de correlación nos da un vínculo alto, $r = 0.798$, es decir, que mientras más créditos se solicitan, más se obtienen por parte de las empresas, lo que nos da un $r^2 = 0.6368$, es decir que el obtener un crédito por parte de la empresa, depende en un 63.68% de que lo soliciten.

Cuadro 41
Tabla Cruzada,
¿Su empresa ha buscado financiamiento? * Si ha
solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido?

	Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido?			Total
	Si	No	Sin dato	
¿Su empresa ha buscado financiamiento?				
Si	47	12	0	59
No	1	10	33	44
Total	48	22	33	103

Fuente: Elaboración propia.

Otro indicador importante al respecto del financiamiento de las empresas, tiene que ver con las fuentes que han usado, a continuación la tabla nos las muestra, indicándonos esto el conocimiento que los empresarios tienen sobre estas.

Al respecto es importante señalar que en el caso de este reactivo a los participantes se les permitió señalar más de una fuente, por lo que el total es mayor que las 103 empresas que participaron en la encuesta. Así, de las empresas que si han obtenido financiamiento, las fuentes que tienen una mayor mención en cuanto a su utilización

son proveedores y banca comercial con el 19.66% cada una, seguidos por tarjeta de crédito personal y préstamos personales con 11.11 y 9.40% respectivamente. Lo que sugiere que una vez que se han utilizado las fuentes de financiamiento empresarial naturales, el empresario elige el mismo financiar a la empresa. (ver cuadro 42)

Cuadro 42
Tabla Cruzada
Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido? * Qué fuentes de financiamiento ha usado

	Si	No	Sin dato	Total	%
Nafin	8	0	0	8	6.84
S trabajo	0	0	0	0	0.00
Bancomext	5	0	0	5	4.27
Semarnat	0	0	0	0	0.00
S economía	4	0	0	4	3.42
Conacyt	0	1	0	1	0.00
Bid	1	0	0	1	0.85
B comercial	23	8	2	33	19.66
E factoraje	7	1	1	9	5.98
E privadas	6	0	0	6	5.13
C empeño	0	1	0	1	0.00
Proveedores	23	9	9	41	19.66
Clientes	5	1	2	8	4.27
Acciones	0	0	0	0	0.00
Bolsa de valores	1	0	2	3	0.85
Préstamos personales	11	6	2	19	9.40
Tc empresarial	10	1	1	12	8.55
Tc personal	13	8	6	27	11.11
Total	117	36	25	178	

Fuente: Elaboración propia.

Ya se ha revisado en la sección anterior el destino del crédito que solicitan las empresas y su distribución porcentual, ahora cruzamos esta variable con la garantía utilizada para el crédito (ver cuadro 43), encontrando que la intensidad de la relación de

estas variables, medida a través del coeficiente correlación de Pearson es $r = 0.956$, lo cual nos indica que están estrechamente correlacionadas en sentido positivo, es decir, el destino del crédito se mueve en la misma dirección que la garantía que se ofrece en una relación prácticamente unitaria. El coeficiente de determinación $r^2 = 0.914$ nos dice que el destino que se le da al crédito determina en un 91.40 % la garantía que se otorga por este.

Cuadro 43
Tabla Cruzada

¿Cuál es el destino del crédito que ha solicitado? * ¿Cuál fue su garantía?

		¿Cuál fue su garantía?						Total
		Hipotecaria	Prendaria	Aval	Ninguna	Otra	Sin dato	
¿Cuál es el destino del crédito que ha solicitado?	Inmuebles	5	0	3	5	0	0	13
	Vehículos	4	3	2	2	0	0	11
	Maquinaria	5	0	2	7	2	0	16
	Equipo de oficina	0	0	0	1	0	0	1
	Equipo de computo	0	1	2	0	0	1	4
	Capital de trabajo	8	0	5	11	0	0	24
	Pago de deudas	0	0	1	0	0	1	2
	Inversión en nuevos proyectos	0	0	1	2	0	0	3
	Sin dato	0	0	0	0	0	29	29
Total		22	4	16	28	2	31	103

Fuente: Elaboración propia.

Otra pregunta que ahora surge es si influye la antigüedad de la empresa en su necesidad de buscar financiamiento, de esto, encontramos que el coeficiente correlación de Pearson es $r = -0.082$, al ser una relación negativa y débil, nos muestra

que estas 2 variables no tienen relación entre sí, por lo que se consideran irrelevantes para este estudio. Esta misma situación ocurre al probar esta herramienta con las variables Antigüedad y Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido?, de estas se obtiene un coeficiente correlación de Pearson de $r = -0.021$, el cual presenta una correlación negativa y aún más débil que el indicador anterior, con lo que confirmamos que estas 2 variables no tienen relación entre sí,

Encontramos también poco significativas las correlaciones entre las variables Activos vs.* Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido?, y Activos vs. ¿Aproximadamente qué porcentaje de sus activos corresponden a deuda?, esta presentan coeficientes correlación de Pearson de $r = -0.153$ y 0.038 , mismos que nos comprueban que no existe relación ni determinación entre estas variables.

3.3.3. Validación Estadística de la Hipótesis de Investigación

Al inicio de la investigación se planteó la siguiente hipótesis de trabajo:

“El bajo acceso al financiamiento formal, ya sea por decisión empresarial o por falta de información ha impedido a muchas Pymes permanecer y crecer.”

La cual a través de análisis estadístico comprobamos a continuación:

De los resultados de la encuesta realizada entre empresarios Pyme, tomamos las variables de las preguntas 6.- Año de inicio de actividades y 28.- Si ha solicitado financiamiento, ¿lo ha obtenido?, de las que se desea conocer y medir la asociación o correlación, considerando que el tipo de escala de las mediciones en la pregunta 28 es nominal y el de la 6 es cuantitativo.

Se utilizó el Coeficiente de Contingencia de Pearson, a través de una prueba de hipótesis del tipo X^2 .

Hipótesis:

H_0 = La obtención de financiamiento formal no incide significativamente en la permanencia de la Pyme.

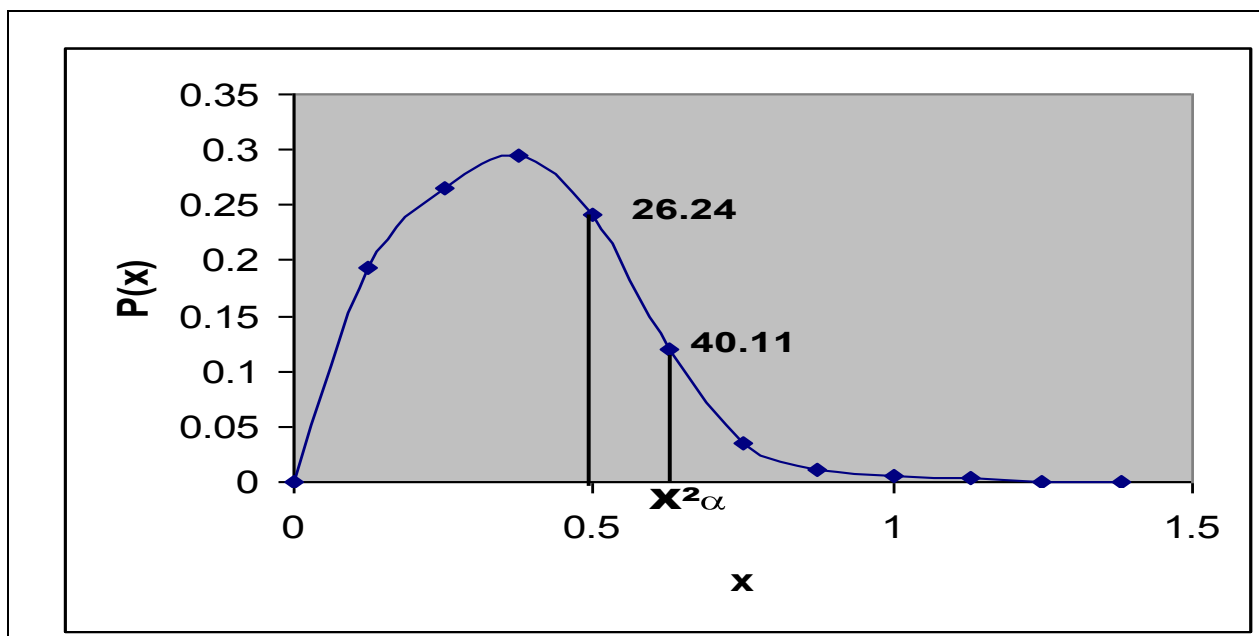
H_1 = La obtención de financiamiento formal sí incide significativamente en la permanencia de la Pyme.

Grados de libertad:

$g.l. = (\# \text{ renglones} - 1)(\# \text{ columnas} - 1) = (28 - 1)(2 - 1) = 27$

$X_{2\alpha 0.05} = 40.11$; $X_{2\text{real}} = 26.24$

Gráfica 44 **Prueba X^2**



Fuente: Elaboración propia.

Conclusión:

Se acepta H_0 dado que $X_{2\text{real}} = 26.24 < X_{2\alpha} = 40.11$ y se encuentra en la región de aceptación del área bajo la curva, por lo que podemos decir que la obtención de financiamiento formal no incide significativamente en la permanencia de la Pyme.

Con estos resultados, verificamos que la hipótesis planteada al inicio del trabajo, que en términos generales afirmaba que el financiamiento era un factor de crecimiento y permanencia de la Pyme, no corresponde con lo obtenido, por lo que dicha afirmación resultó falsa.

Conclusiones al Capítulo

La importancia de las Pymes en el D.F. radica en sus características propias. El D.F., concentra en su territorio el 11.4% de las empresas, ubicándose así, en el 2° lugar respecto del total nacional; ello además de que, como se analizó en las secciones anteriores, estas producen empleos en mayor número y con mejor calidad que el promedio nacional; lo cual se puede verificar con el hecho de que en su territorio no solo existen más empresas que en prácticamente cualquier otro del país, sino que también los empleos que en este se consiguen son mejor pagados dada la especialización requerida para los mismos, lo que hace más frecuente para el trabajador, el contar con prestaciones y seguridad social, dado que es mayor la proporción de empleos remunerados.

Por ello no es gratuito que el D.F. sea uno de los estados del país que concentra la actividad económica en lo que toca al ámbito del desarrollo empresarial, lo cual junto con el hecho de que al ser la capital del país, y la sede de los Poderes Federales, su equipamiento, infraestructura, sistema de comunicaciones, y en fin un sinnúmero de facilidades hayan propiciado un mayor y más rápido desarrollo económico, que en muchas regiones del resto del país.

Dada la importancia de su sector productivo privado en el entorno nacional, el gobierno del D.F. ha buscado impulsar de manera regional su planta productiva implementado sus propios programas de apoyo y financiamiento al desarrollo productivo, con los que busca complementar los que ya existen a nivel nacional, e impulsar la creación de nuevas empresas; aunque estos programas de apoyo y financiamiento empresarial

locales, están diseñados para apoyar principalmente a la microempresa y el autoempleo, más que a las Pymes, atendiendo a un criterio más bien de volumen, que de formalidad, innovación, eficiencia, productividad, calidad y permanencia, entre otros; que son los que deberían prevalecer en aras de consolidar este sector productivo.

Así, de los programas de apoyo a nivel local con los que se cuenta, la estrategia abarca acciones de financiamiento, consultoría y capacitación principalmente, con el objetivo de hacerlas permanecer en el ámbito productivo local y nacional como agentes económicos que generen empleo a sus propietarios, y le permitan elevar su nivel de vida.

Lamentablemente, la política de transparencia implementada al respecto, no ha sido lo que se esperaba, ya que no existe el reporte detallado de los resultados obtenidos en cada uno de ellos –tanto a nivel local como federal-, por lo que fue necesaria la realización de una encuesta entre una muestra de empresarios avecindados en el D.F., la que nos permitió tener un mayor acercamiento a la cultura y comportamiento organizacional respecto del financiamiento y sus fuentes en ésta localidad, y así de esta manera comprobar la hipótesis de investigación de este trabajo.

De esta encuesta obtuvimos como resultados generales que la afirmación que se hace acerca de la alta mortalidad de las empresas que inician operaciones cada año en nuestro país, solo es aplicable a las empresas de menor tamaño –microempresas-, a aquellas que prácticamente no generan empleos, más que para el empresario, y que utilizan la mano de obra de sus familiares a manera de colaboración, es decir solo promueven el autoempleo y son de autosubsistencia. Las empresas de mayor tamaño, las pymes, y de manera preferente aquellas que se manejan bajo una figura jurídica separada de la personalidad de sus dueños, son las que tienen mejores posibilidades de sobrevivencia, ya que el hecho de diferenciar las decisiones personales de las de la empresa las fortalecen y las hacen permanecer.

Así, encontramos también que el talento del empresario es el componente fundamental de sus organizaciones en materia de crecimiento y permanencia, y no el acceso al financiamiento formal como se afirmaba al inicio de esta investigación; esta cualidad única que ya definíamos en el capítulo I, es insustituible en esta época de globalización que requiere que las empresas estén preparadas con estrategias adecuadas que atraigan y retengan a la mejor gente, para cubrir las necesidades del mercado y el negocio.

A través de las entrevistas con los empresarios, se encontró que de acuerdo con la figura empresarial definida por Chandler (1987), las empresas que han permanecido en el mercado, se organizan en un sistema multidivisional, en el que participan tanto empresarios como gerentes y mandos medios, en una estructura jerárquica y con funciones diferenciadas, que al coordinarse hacen funcionar su organización y llegan hasta los trabajadores, dándose de esta manera una acción sinérgica con el mercado que deviene en una selección natural que solo hace permanecer y crecer a las empresas comandadas por los empresarios mejor organizados y calificados en materia productiva, administrativa, de mercado y de gestión organizacional.

Las Pymes, deben estar preparadas para modernizarse continuamente, ya que de otra manera serán superadas y eliminadas del mercado, evitándoles permanecer y crecer, dado que en la dinámica evolutiva del mercado, la toma de decisiones exitosa proviene conjuntamente del conocimiento que los empresarios tienen de su propia empresa, de otras y del ambiente económico. Ante esto, no debemos olvidar la importancia que el enfoque de Schumpeter (1964) da a la vinculación de los empresarios innovadores con las estructuras financieras de sus empresas, postulándolas como indispensables.

Un contrasentido que encontramos entre las Pymes del D.F., y la posición teórica planteada, está en las Teorías gerenciales, ya que estas señalan la separación entre la propiedad y la administración profesional (gerencia) de la empresa, dado que sus objetivos son opuestos. En general, en las Pymes, el empresario trabaja en ella,

muchas veces dirige en solitario la empresa, tomando para ella las decisiones más importantes, y aunque llegue a crecer y se auxilie mediante la contratación de gerentes, personal administrativo y de gestión profesional, siempre dirigirá el destino de la organización. Lo que nos vuelve al pensamiento de Schumpeter (1978), quién sostiene que los medios físicos de producción son sustituibles, más no el empresario innovador, y que las teorías basadas en la idea de que solo el trabajo físico es productivo no explican el mecanismo dinámico por el cual la economía se vuelve productiva.

En México el comportamiento descrito por las Teorías gerenciales, donde la participación del grupo de gerentes y administradores profesionales en la estructura organizacional de la empresa con el único objetivo de crearle valor al gestionar la maximización de su tasa de ganancia, solo se observa en las grandes empresas que ya han consolidado su permanencia en el mercado.

Epílogo a manera de conclusión

Para cerrar este trabajo, reflexionemos ahora sobre los diferentes aspectos que influyen en la conformación del rostro productivo de nuestro país, el cual se diseña a partir de la confluencia de diferentes actores en un solo escenario, dónde solo su sincronización nos puede conducir al logro del objetivo: el desarrollo económico sostenido a través del reforzamiento de la estructura productiva nacional.

Para llegar a él la política económica debe conducirse en un solo sentido, ayudada por las diversas instituciones mediante el establecimiento de los programas de apoyo, que junto con el esfuerzo de los empresarios, lleven al país a insertarse exitosamente en el concierto de la economía mundial como hemos visto que ha sucedido en países que pasaron de tener economías emergentes a industrializadas en el mediano plazo, como es el caso de los países del sureste asiático.

Así, podemos concluir, que la política industrial que se ha llevado a cabo en México en las últimas 2 décadas, ha sido resultado de la creencia de que la presión del mercado impulsaría a la modernización de las empresas, principalmente de las Pymes actuando en una especie de selección natural en la que sobrevivirán solo las más eficientes, a lo que el tiempo y la experiencia han demostrado que no es así, ya que aunque su mortalidad es muy alta y su tiempo de vida corto, su número no disminuye, y vemos conforme la evolución económica del país y los datos que arrojan cada vez que se realizan los censo económicos, que su número aumenta.

De los resultados observados en este estudio, nos preguntamos ahora, ¿Conviene que el gobierno dicte las políticas y regulaciones generales de la economía para el mediano y largo plazos?, a lo que cabe responder, que para darle al país la coherencia y certidumbre respecto del rumbo a seguir y sus objetivos, se debe

diseñar, implementar y vigilar el seguimiento de una política industrial acorde con las metas señaladas, haciendo coincidir la visión estratégica con el modelo de industrialización que queremos tenga México en el largo plazo; para ello, es necesario que los diversos sectores productivos conozcan los fines estatales y hacerlos coincidir con sus objetivos particulares. La experiencia nos ha mostrado, que los países exitosos han hecho evidente que el crecimiento es posible cuando el gobierno se coordina con la iniciativa privada y proporciona las condiciones para que ésta encuentre su propio camino al desarrollo.

De las más exitosas experiencias de desarrollo industrial competitivo de las últimas décadas, podemos retomar el papel que ha jugado el Estado y su participación en la selección de proyectos y sectores estratégicos, otorgando estímulos fiscales, financiamientos blandos, esquemas de promoción comercial y monitoreo de mercados, capacitación, progreso tecnológico, desarrollo de infraestructura productiva y de distribución e incluso protección selectiva de los mercados internos afectados por prácticas de comercio desleal.

Por otro lado, respecto del papel que juega el sector financiero y sus políticas en el apoyo que se brinda a las Pymes, originado en gran medida en la política económica, estudios y posiciones teóricas revisados en los capítulos anteriores, nos permiten afirmar que si bien su influencia es significativa, el poder que ejerce el sistema financiero sobre el comportamiento del financiamiento en las empresas es puesto en duda por trabajos importantes que muestran la similitud de las estructuras de financiamiento en medio ambientes financieros distintos, ya que este limita la inversión al monto del financiamiento interno, y la influencia del sistema financiero tendría la consecuencia negativa de reducir el ritmo de crecimiento de la economía; así, se pone en evidencia la no correspondencia entre la estructura financiera de las empresas y la de los sistemas financieros; con lo que se muestra la predominancia del autofinanciamiento y un aporte mínimo de la emisión de acciones, y en general de los mercados financieros, en el afán de

privilegiar su independencia. Sin embargo, conforme se desarrolla la economía puede observarse una modificación del comportamiento del financiamiento de las empresas, desde uno basado en el crédito bancario hasta los mercados financieros; este proceso se acompaña de un creciente financiamiento interno. (Velázquez y Butze, 2009: 279-295)

Política económica

En México observamos que después del fallido intento de impulsar industrial y comercialmente al país en el sexenio 1982-1988, no se ha logrado implantar una política industrial que trascienda el horizonte corto placista que nos ha caracterizado (sexenal) y que proyecte una industrialización diseñada estratégicamente hacia el largo plazo. El gobierno se ha negado a reconocer el papel fundamental que debe jugar en la creación de las condiciones que se requieren para un desarrollo industrial competitivo y de talla internacional, en cambio, ha asumido un papel pasivo, y de simple observador, al dejar en manos de inversionistas privados la resolución de la mayor parte de sus problemas, trayendo como consecuencia, el no haber podido establecer un régimen productivo y comercial capaz de garantizar las condiciones mínimas necesarias de competencia aún para el mercado interno.

Así, la actual estrategia de desarrollo económico nacional, cuyo eje principal es la guía del mercado para lograr a través de su asignación de los recursos una mejor articulación del sector productivo mexicano en los mercados internacionales, no puede prescindir de la inversión y conducción del Estado, ya que nuestro sector industrial –principalmente- muestra grandes desigualdades entre sus participantes, las cuales deberán superarse a través de la creación e impulso de proyectos de inversión, que generen empleos de calidad, a través de la permanencia de las inversiones, el fortalecimiento del mercado interno, y la introducción de los bienes

y servicios mexicanos en el mercado internacional; esto apoyado en la incorporación de avances tecnológicos al sistema productivo.

Todo esto presenta grandes dificultades para las Pymes, aún con el aprovechamiento integral de los planes de apoyo y financiamiento que se han implementado en los últimos años, ya que estas no tienen posibilidad de instrumentar por ellas mismas una estrategia de largo plazo para modernizarse, debido principalmente a la falta de capital, al desconocimiento que tienen respecto de los patrones de cambio tecnológico y de los mecanismos de comercialización internacional, en los que la diferenciación del producto y la calidad total se convierten en factores determinantes de venta, y puede estimular o impedir su permanencia en el mercado. Además, la falta de cultura empresarial respecto de la subcontratación¹⁰⁵ y maquila, impide su integración a cadenas productivas.

Aunado a lo anterior, la apertura comercial significó hacer frente a la competencia directa de empresas de países con una estructura productiva más eficiente, esto llevó a las Pymes mexicanas a la selección natural ya mencionada, donde las empresas que lograron sobrevivir ya habían incursionado anteriormente en los mercados internacionales y conocían su mecánica y exigencias, o bien aprovecharon al máximo las ventajas comparativas tradicionales de nuestro país, como salarios competitivos, materias primas abundantes y baratas, y una política cambiaria que alentaba la sobrevaluación de la moneda nacional.

En este entorno, se puede señalar que si el país busca recuperar el camino del crecimiento, e incrementar sus niveles de productividad, competitividad y generación de empleos, es necesario apoyar firmemente la industrialización a través de una política industrial bien definida, que considere las necesidades de la industria y sus empresas, así como los costos e inversión pública requerida, con el

¹⁰⁵ Ya sea de la unidad productiva con empresas grandes, e incluso de sus mismos trabajadores.

objetivo de crear las condiciones económicas propicias para lograr el desarrollo económico.

Sin el afán de repetir los errores del pasado, es necesario implementar en México una política económica que contemple medidas regulatorias, comerciales y fiscales apropiadas a las condiciones nacionales actuales, donde la inversión y el gasto público se establezcan como base para el impulso de la industria y su articulación con los diferentes sectores que conforman la economía mexicana.

La intervención del Estado en los procesos productivos y distributivos, se debe retomar, porque se ha visto que dejar la conducción del proceso económico y la asignación de recursos a las libres fuerzas del mercado no es suficiente para hacer que la economía mexicana crezca a los niveles requeridos, ya que no se ha logrado modificar el patrón de nuestra participación en el comercio exterior para insertarnos de manera eficiente en el comercio internacional, y así, disminuir la vulnerabilidad del sector externo.

Hago énfasis en una mayor participación económica del Estado, ya que creo que la recuperación económica no ha alcanzado el nivel necesario para encontrarse con el desarrollo económico, principalmente porque la inversión privada se ha ubicado en los sectores económicos más rentables, dándose incluso un traslado en los flujos de inversión desde el sector productivo hasta el especulativo, sin importarle las necesidades de desarrollo del país; ello, sin tener en cuenta que aún teniendo mayores volúmenes de inversión privada en el sector productivo e industrial, esta no tiene el efecto multiplicador de la inversión pública.

Así, una política económica que fija su objetivo en el desarrollo económico, entendido como un proceso integral de mejoramiento de las condiciones de vida de la población en su conjunto, debe incluir en sus metas:

1. El fortalecimiento de la participación de los sectores productivos en la elaboración de las políticas que afectan al sector;
2. Impulsar la industrialización haciendo énfasis en el cuidado ambiental, la innovación tecnológica y la calidad total, y apoyada en la micro, pequeña y mediana industria;
3. Establecer el desarrollo regional como eje principal de la promoción industrial; y
4. Propiciar la especialización productiva y fortalecer su vocación exportadora.

Sin embargo, ante la crisis financiera internacional de 2008, a la que nuestro país no estuvo exento al prácticamente observarse una recesión en nuestra economía, el Banco de México respondió con medidas de política monetaria, con el objetivo de evitar que se gestara una mayor recesión, reduciendo en varias ocasiones consecutivas la tasa de interés de corto plazo; situación que únicamente benefició a los bancos ya que para estos se redujo el costo del dinero en aproximadamente 3.5 % hacia el primer trimestre de 2009, pero ello no repercutió en el costo del crédito para hogares y empresas; de ahí que incluso el crédito al consumo, que tradicionalmente se mantenía con tasas crecientes en México, presentara una baja anual de 12.5% durante este periodo¹⁰⁶.

Las empresas presentaron un panorama similar, ya que aunque los bancos mantuvieron los préstamos para el sector productivo, ese año su ritmo de crecimiento fue menor al de 2008 en un 16.5%; y la inversión fija bruta de las empresas (maquinaria, equipo y construcción) cayó 4%, para ubicarse en su peor nivel desde 1995

Así, hacia mediados de 2009, en la clausura del Taller de Competitividad con el Foro Económico Mundial, el presidente Felipe Calderón anunció el nuevo Sistema de Apertura Rápida de Empresas, en el que se reducían de 16 a 3 los trámites y

¹⁰⁶ <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/06/22/banxico-limitado-impulso-a-la-economia>

de 30 días a menos de dos horas el tiempo de espera para abrir una empresa, a través de la interconexión de las bases de datos del Gobierno federal, y señalando que con ello promovería la competitividad, atraería inversiones y crecimiento económico.

Otro factor clave para incrementar la competitividad, el crecimiento económico y el impulso a sector productivo, es la inversión en infraestructura. En 2009, esta pasó del 3 al 5% del PIB.

El 30 de junio de 2009, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicaron en el Diario Oficial de la Federación (DOF), una nueva clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes), con el fin de ampliar el acceso a los programas de apoyo diseñados para estas, en esta modificación, de acuerdo con el criterio que prevalece internacionalmente, se toma en cuenta el número de empleos que genera y lo pondera con el nivel de ventas anuales. "La estratificación busca evitar la discriminación en el sector (...), para que empresas con intensiva mano de obra y aquellas que tienen ventas significativamente altas puedan participar en los programas de apoyo para las Mipymes", señaló la SE en un comunicado.¹⁰⁷ La nueva clasificación quedo de la siguiente manera:

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

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

Fuente: Diario Oficial de la Federación 30 de junio de 2009

¹⁰⁷ <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/30/el-gobierno-reclasifica-las-pymes>

Programas de apoyo y financiamiento

Existen una gran cantidad de programas enfocados a apoyar el desarrollo tecnológico, financiero, organizacional y de proveedores, así como de capacitación, dirigidos a las Pymes, mismos que no han sido suficientes para lograr su proyección hacia su reestructuración financiera, productiva y competitiva de manera generalizada, y la explicación que, según De la Garza

(...) puede seguir varias vertientes: 1) Porque no se han dedicado suficientes recursos a los múltiples programas relacionados con la política industrial. Sin embargo éste argumento chocaría con la idea de que el Estado ya no debe subsidiar el desarrollo industrial. 2) Porque los múltiples programas de apoyo al crecimiento industrial son contradictorios y en el mejor de los casos subordinados a una lógica diferente, la de la inexistencia real de una política industrial que tiene detrás la idea de que el papel nuevo del Estado en la economía debe reducirse a vigilar las condiciones para que haya equilibrios macro, que el nivel micro se ajusta por presión del mercado de manera espontánea. 3) Que algunos de los supuestos neoinstitucionalistas acerca de las premisas y potencialidades del asociacionismo empresarial que están detrás del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, y de muchos de sus programas específicos son erróneos. (De la Garza, 2003: 3)

En México, tanto la banca de desarrollo, como la Secretaría de Economía y las instancias locales, en el caso del D.F., la Secretaría de Desarrollo Económico; se han caracterizado por no dejar de implementar cada vez nuevas medidas, y de anunciar nuevos programas de apoyo al sector, sobre todo si se trata de resolver problemas inmediatos, causados por eventos que afectaron en mayor o menor medida el desempeño económico nacional o local, es decir, problemas coyunturales, sin lograr resolver de esta manera los problemas de fondo que atacan al sector privado, ya sea que estos se originen en el mercado, interno o externo, o que se deriven de la política económica aplicada.

También, buscando dar difusión, continuidad y seguimiento a los programas que llevan a cabo, para lo que se han realizado en la Ciudad de México (D.F.) desde

hace algunos años, la Semana Nacional Pyme (Secretaría de Economía), Pymes en crecimiento (gobierno del D.F.), entre otros eventos, que buscan proyectar los programas de apoyo que abanderan estas instituciones, entre los que podemos encontrar créditos, garantías, capacitación, formación de cadenas productivas, y desarrollo de proveedores entre los principales tipos de apoyo.

Sin embargo, cuando las autoridades encargadas de estos temas, toman la palabra para su promoción, la tendencia a la exageración, cuando se hace referencia al tema sin alcanzar a dimensionar lo dicho, les hace perder credibilidad, sobre todo cuando no existe la evaluación de resultados cuantitativos, y mucho menos a nivel cualitativo de la información que mencionan; en 2008 en la inauguración de la Semana Nacional Pyme, el director de Fomento a la Inversión y Coinversiones de la Secretaría de Economía, afirmó¹⁰⁸ “Más de 900 millones de créditos para expansión y capital de trabajo serán otorgados a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) durante la Semana Nacional Pyme 2008. (...) Durante el primer día de la Semana Pyme, más de 3,000 empresas fueron atendidas en este pabellón, de las cuales 1,000 tienen amplias posibilidades de obtener el crédito.” Estas afirmaciones muestran una absoluta irresponsabilidad por parte del funcionario, ya que si estamos hablando de que en 2003, en los Censos Económicos (INEGI, 2004) se contabilizó poco más de 3 millones de empresas en todo el país, y que en 2009¹⁰⁹ llegaron a 5,144,056, ¿cuántos créditos se otorgarían a cada empresa si son más de 900 millones de créditos, para poco más de 5 millones de empresas?, además ¿cuánto tiempo necesitan para evaluar el otorgamiento del crédito si atienden 3,000 empresas en un día, de las que a 1,000 les otorgarán el crédito?

Otras instituciones, también tratan de mostrar sus bondades, al afirmar por ejemplo, que durante 2007 el BANCOMEXT atendió a casi 4 mil empresas, que

¹⁰⁸ <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/04/creditos-al-alcance-de-las-pymes>

¹⁰⁹ INEGI. Censos Económicos 2009. En www.inegi.org

comparadas con los 388 clientes que tuvo en 2006, principalmente a través de su programa de Garantías y Servicios Financieros asociado a las cadenas productivas de exportación, observó un crecimiento en su cobertura de más del 900%, lo cual logró a través de saneamiento y la venta de sus activos improductivos. Esto permitió al BANCOMEXT enfocarse más hacia las Pymes e incorporar el programa Cadenas Productivas Exportadoras, en el que actualmente se encuentran operando 46 cadenas productivas que realizaron aproximadamente ese año, 70 mil operaciones por un total de 3 mil 956 millones de pesos. Se señala también, que al Programa de Garantías en segundo piso, se han destinado 862 millones de pesos, otorgado a 934 Pymes, y con la colaboración de la banca comercial. En el Programa de apoyo al Sector Turismo, BANCOMEXT ha apoyado a más de 1,000 empresas, por un total de 34 millones de pesos¹¹⁰.

Por su parte Nafin, en octubre de 2008 anunció como parte del Programa para Impulsar el Crecimiento y el Empleo, un programa de otorgamiento de garantías de pagos parciales para respaldar a las empresas en la emisión de deuda o renovación de emisiones quirografarias de corto plazo, las cuales incrementarían en 35,000 millones de pesos, sus programas de financiamiento vigentes, sin embargo este tipo de programas se dirigen principalmente al sector de las grandes empresas que son las que tienen acceso a este tipo de instrumentos del mercado de valores, ya que por los requisitos que se solicitan para su emisión, difícilmente la Pymes, y aun menos las microempresas pueden acceder a ellos.

Así, en marzo de 2009, el Gobierno federal anunció el programa México Emprende, con el cual pretendía otorgar financiamiento por 250,000 millones de pesos a Pymes, entre 2009 y 2013, además de generar 80,000 puestos de trabajo. Este programa opera a través del Fondo Pyme de la Secretaría de Economía (SE), como parte de este, se da a las Pymes acceso a más de 500 consultores de

¹¹⁰ www.bancomext.com

250 instituciones especializadas en todo el país, capacitación empresarial, y apertura de créditos a tasas de interés preferencial.

Como parte de los programas de apoyo emergentes, ante eventos inesperados, en mayo de 2009, tras la epidemia de influenza que se vivió en nuestro país y que prácticamente paralizó la actividad económica, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) anunció el Programa de Apoyo Emergente para la Reactivación de las Empresas, un apoyo crediticio extraordinario para las Pymes afectadas por la contingencia epidémica, con el objetivo de que estas contaran con la liquidez para afrontar esa emergencia. Este apoyo para créditos nuevos y reestructuras ascendió de 14,000 millones de pesos financiados por Nafin, Bancomext, FIRA y Financiera Rural; y entre sus características se encuentra el conceder un periodo de gracia para el pago de intereses y de capital.

Entre las diferentes instancias que se encargan en México de canalizar el apoyo y el financiamiento a las Pymes, podemos distinguir a la banca comercial como operadora de 2° piso de la banca de desarrollo, Uniones de crédito, Sofomes, Sofoles y microfinancieras; es a través de ellas que el empresario Pyme puede hacer el trámite para la obtención de un crédito, y es obligación de estas el analizar dichas solicitudes para la aprobación o no del mismo.

Por el lado de la banca comercial, a pesar de lo que la evidencia empírica muestra, -BBVA Bancomer- afirma que había otorgado, hasta septiembre de 2008, financiamiento a cerca de 11,000 Pymes por un total de 6,500 millones de pesos y que confía en triplicar su cartera crediticia para este sector hacia 2010 a pesar de que la crisis financiera global ya ha impactado en México a través de una restricción en el otorgamiento de préstamos bancarios, ya que en México sólo el 27% de las Pymes cuenta con un crédito bancario, que representa apenas el 1% del PIB del país. Los sectores a los que este banco ha otorgado mayor financiamiento son comercio, servicios e industria, y que la mayoría de estos son

colocados en conjunto con el programa de garantías de Nafin y la Secretaría de Economía.

Por otro lado, tanto bancos como funcionarios afirman que, sí se están otorgando los créditos que en repetidas ocasiones se mencionan, e incluso de los que se ofrecen cifras, sin embargo, a partir de la encuesta realizada y por las conversaciones sostenidas con los empresarios, estos hacen especial mención de la dificultad a la que se enfrentan al solicitar financiamiento para sus proyectos productivos, al tratar con los bancos, ya que estos les solicitan una serie de documentos y estudios, que el empresario difícilmente alcanza a reunir, sin mencionar el asunto de las garantías; los bancos como operadores de la banca de desarrollo deberían proporcionar a sus clientes todas las facilidades de acceso a los fondos de garantías que opera Nafin con el fin de garantizar los préstamos que ellos otorguen, y sin embargo, no lo hacen.

Los otros agentes encargados de canalizar financiamiento, principalmente proveniente de los programas de la Secretaría de Economía a las MiPymes, son las microfinancieras. Nuestro país, ha tenido una gran actividad en este sector, en 2007, se otorgaron por esta vía 1.4 millones de préstamos, en un monto equivalente a 4,524 millones de dólares en crédito¹¹¹.

De acuerdo con información citada por la misma fuente, las microfinancieras mexicanas son de las más grandes y activas en América Latina, a pesar de que también son las que cobran mayores tasas de interés, esto, debido al riesgo de informalidad, el nulo historial crediticio y la dispersión geográfica de la clientela, así como el uso de recursos judiciales para la cobranza.

Encontramos el antecedente de las microfinancieras, en el modelo de la banca comunal del Grameen Bank de Bangladesh, fundado por Muhammad Yunus,

¹¹¹ <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/05/25/Valvula-de-escape>

premio Nobel de la Paz 2006; y han seguido desde su fundación el modelo de otorgamiento de microcréditos de manera colectiva a grupos de emprendedores, preferentemente mujeres; en este modelo la cartera vencida suele ser baja –2%- en promedio, y el potencial del mercado mexicano es grande, debido a la bancarización ya mencionada, y a que cuenta con el apoyo de la banca de desarrollo.

Actualmente en nuestro país existen 96 microfinancieras afiliadas al Pronafim, entre Organizaciones No Gubernamentales (ONG's), bancos, sociedades financieras de objeto limitado (sofoles), múltiple (sofomes) y populares (sofipos). Sin embargo, se estima que hay más de 150 que operan sin estar reguladas ni afiliadas al Pronafim, y que cubren poco menos del 10% del mercado, según la fuente ya citada.

Se inició también en 2004, en el marco del programa México Emprende, liderado por la Secretaría de Economía, el Programa de Consultores Financieros Pyme, como una manera de apoyar y consolidar el ya conocido Programa de Extensionistas Financieros, como una forma de acercar de manera más efectiva a las Pymes con las instituciones que otorgan apoyo y financiamiento; bajo la premisa de que con la ayuda de un consultor, la Pyme puede seleccionar y acceder a un financiamiento según sus necesidades, ya que en muchas ocasiones eligen créditos que en el largo plazo les generan problemas financieros.

Los resultados de este programa entre 2004 y 2008, reportan que se atendieron 60,000 Pymes, de las cuales el 67% aumentó sus ventas en un promedio de 14%; que para el 65% de estas, sus utilidades crecieron en 10% en promedio; que el 35% de las que tuvieron asesoría modernizaron su planta productiva, logrando ahorros en sus costos de producción de entre 15 y 30%; y, que el 95% de las que

obtuvieron una línea de crédito ha contemplado pedir un nuevo financiamiento para continuar sus operaciones¹¹².

En relación al D.F., la entidad objeto de este estudio, esta es, del país, la que ha obtenido más créditos para las Pymes en el Sistema Nacional de Garantías, abarcando el 18% del total; entre 2002 y 2008, de acuerdo con información proporcionada por la Secretaría de Economía¹¹³. En este Programa durante sus primeros seis años, 41,289 Pymes del D.F. han obtenido 59,909 créditos. De un total de 145,000 millones de pesos en créditos dados a 320,610 Pymes de todo el país, la mayoría se destinaron a capital de trabajo, principalmente a empresas de los sectores servicios, turismo y comercio. Los estados de Jalisco y Nuevo León ocupan el segundo y tercer lugar de captación, al obtener el 11.5 y 8.5% respectivamente del total de los financiamientos otorgados.

Por su parte, el Gobierno del D.F., a través de su Secretaría de Desarrollo Económico, durante el primer trimestre de 2010 había entregado 5 mil Créditos para el Autoempleo y para la Micro y Pequeña Empresa, en el marco del Fondeso, con lo que desde su puesta en marcha ha otorgado recursos por un total de más de 30 millones de pesos a población que no es sujeta de crédito en las instituciones bancarias¹¹⁴.

Reflexión final: las Pymes y sus empresarios

(...) la modernización de las prácticas financieras, acompañadas de instrumentos tecnológicos avanzados ligados a la informática y a las comunicaciones, permiten a la empresa moderna desarrollar una actividad de búsqueda y evaluación de inversiones sistemática continua. Este fenómeno está ligado a una competencia exacerbada en los mercados y resulta en procesos de planeación financiera óptimos, los cuales permiten la

¹¹² idem

¹¹³ <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/03/pymes-reciben-ayuda-financiera>

¹¹⁴ http://economia.terra.com.mx/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201003302137_INV_78864165&idtel=

estabilización del ritmo de inversión y en consecuencia de las necesidades de financiamiento. (Velázquez y Butze, 2009: 295)

El autofinanciamiento favorece la independencia de la empresa respecto de sus acreedores; ello corresponde a un deseo natural de propiedad absoluta y a la exigencia de libertad en la toma de decisiones por parte de los empresarios, por lo que las instituciones de fomento, los bancos y los mercados financieros, al momento de que la empresa acepta un crédito juegan el papel de intrusos que comparten el beneficio y el destino de la empresa.

Hacketal y Schmidt (2003) justifican el autofinanciamiento en la empresa, al señalar que la deuda sirve en primer lugar para rembolsar una deuda anterior, mientras que el autofinanciamiento se destina enteramente a la inversión.

Esta tendencia al autofinanciamiento, tiene que ver, en el caso de México, con la baja bancarización que tienen las Pymes, se cree que el 58% de ellas utilizan el efectivo como medio de pago, y solamente el 1% utiliza tarjetas de débito empresariales; de acuerdo con el estudio Perspectivas de las Pymes en México 2008¹¹⁵. La misma fuente señala, que el 50% de los empresarios emplea su tarjeta de crédito personal para capitalizar el negocio, esto, de acuerdo con datos del análisis de Visa y Nielsen a 400 Pymes mexicanas.

Esto, nos muestra que la baja bancarización del sector Pyme en nuestro país, es sintomático de las características y cultura empresarial de sus emprendedores que no están acostumbrados a separar sus finanzas personales de las de la empresa, ya que no solo se trata de la rapidez y seguridad que brinda la utilización del sistema bancario en las operaciones cotidianas y las transacciones electrónicas, sino de la necesidad de impulsar el crecimiento y desarrollo de las Pymes, que desde un punto de vista tecnológico iniciaría su consolidación con la adopción de

¹¹⁵ <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/10/28/las-pymes-desprecian-el-dinero-plastico>

estos sistemas, que entre otros beneficios, al formalizarse y profesionalizarse, apoyaría al empresario en la organización y control de los gastos de la empresa.

Otro rasgo que nos muestra la falta de cultura empresarial en México, es la poca apuesta que se hace a los proyectos relacionados con el desarrollo tecnológico, los cuales son apoyados a través del Fondo de Innovación Tecnológica del CONACYT, con montos que van desde 125,000 pesos a más de 20 millones, y del cual se reporta que solo una de cada diez Pymes que buscan acceso a este se consideran viables, ya que el resto presentan fallas en sus proyectos, principalmente, en el modelo de negocio, es decir, en la operación de la empresa y el conocimiento del mercado. Los sectores en los que más se han aprobado recursos de este fondo son tecnologías de la información (TI), química y petroquímica, alimentos y agroindustria, eléctrico y electrónica; y en el caso de las TI, los proyectos tienen que ver con el desarrollo de soluciones a problemáticas específicas que incluyen el desarrollo de software, hardware y otros elementos de integración, con el fin de incrementar la competitividad de las Pymes.

Además de estas debilidades en las Pymes, podemos agregar los errores más comunes que cometen sus empresarios dada su escasa cultura organizacional:

- Ascender a los empleados de mayor antigüedad, por amistad o parentesco, en lugar de mirar hacia los más capaces o los que más se acerquen al perfil requerido por el puesto, lo que ocasiona que su desempeño no sea el adecuado, al tiempo que empeora el ambiente laboral dado el resentimiento que genera entre los demás empleados, perjudicando de esta manera los resultados de la empresa.
- Poca definición de roles, que ocasiona que el emprendedor sea quien tome las decisiones importantes en la empresa, aunque estas no sean las más adecuadas, ya que en la medida que la organización crece contratan empleados para delegar las responsabilidades, pero no las importantes, que son las que ponen en riesgo la liquidez; lo que conlleva a no formar un

equipo de colaboradores sólido y una estructura que le permita soportar una nueva fase de crecimiento.

- Apego emocional en la toma de decisiones, que hace que estas no se basen en resultados o desempeño.
- Falta de planeación, sobretodo cuando se toman decisiones que afectan la liquidez, ya que existe la tendencia a considerar sólo los efectos inmediatos, olvidándose de identificar aquellos que aparecerán en el mediano y largo plazo.

Así, concluimos este trabajo señalando que si bien las Pymes mexicanas, en el estadio de desarrollo en el que se encuentran sí necesitan financiamiento para consolidarse, permanecer y crecer; pero necesitan más crear y fortalecer la cultura empresarial de los emprendedores, a través de capacitación en materia productiva, tecnológica, organizacional y de gestión administrativa y financiera.

Anexo I

Decretos por los que se establecen las definiciones de Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Viernes 18 de mayo de 1990 DIARIO OFICIAL

9

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

ACUERDO por el que se modifican las definiciones de Microindustria, Industria Pequeña e Industria Mediana.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

JAIME SERRA PUCHE, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, con fundamento en los artículos 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 3o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria; 5o. del Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña; 4o. Y 19, fracciones V y VIII del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y

CONSIDERANDO

Que por Decreto Presidencial publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de abril de 1985, se aprobó el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, en el que participan en forma coordinada y concertada los sectores público, social y privado, a fin de apoyar y promover la instalación y operación de las empresas de este subsector;

Que el artículo 5o. del mencionado Decreto, faculta a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para que ajuste periódicamente el valor de las ventas anuales y el número de trabajadores, con base en los indicadores económicos idóneos para este efecto, he tenido a bien expedir el siguiente

ACUERDO

ARTICULO UNICO.-Se modifican las definiciones de microindustria, Industria Pequeña e Industria Mediana, contenidas en el artículo 5o. del Decreto que aprueba el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, publicado en el

Diario Oficial de la Federación de fecha 30 de abril de 1985, para quedar, como sigue:

Microindustria, a las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo general, elevado al año, correspondiente al Area Geográfica "A".

Industria Pequeña, a las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 1,115 veces el salario mínimo general, elevado al año, correspondiente al Area Geográfica "A".

Industria Mediana, a las empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no rebase el equivalente al importe de 2,010 veces el salario mínimo general, elevado al año, correspondiente al Area Geográfica "A".

De conformidad con el Artículo 3o. del Decreto citado, las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

TRANSITORIOS.

PRIMERO.-El presente Acuerdo entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.-Se abroga el Acuerdo por el que se modifican las definiciones de los extractos de Micro, Pequeña y Mediana Industria, publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 2 de Diciembre de 1988.

México, D.F., a 11 de mayo de 1990.-El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.-Rúbrica.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1994

INDICE

PRESENTACION

I. DEFINICION

II. DIAGNOSTICO

III. OBJETIVOS

IV. ESTRATEGIA

V. INSTRUMENTOS Y LINEAS DE ACCION

Organización interempresarial
Servicios de enlace de la SECOFI
Desarrollo de proveedores del Sector Público
Tecnología
Calidad total
Gestión empresarial y capacitación
Financiamiento
Promoción de inversiones
Programa Nacional de Solidaridad
Agroindustria
Desregulación, desconcentración y simplificación administrativa
Sistema de información
Marco interinstitucional de fomento

CONCLUSION

PRESENTACION

El Sistema Nacional de Planeación define los lineamientos generales para los planes, programas estrategias y políticas que orientan el desarrollo económico.

La dinámica de la economía mundial, caracterizada por intensa competencia e interdependencia, requiere una nueva estrategia industrial y comercial.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 señala que en México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva y se encuentran localizadas en casi todo el territorio; que su actividad es decisiva para el desarrollo e integración regional, principalmente en ciudades de tamaño medio y pequeño y que son muy importantes para mejorar la distribución del ingreso.

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos pragmáticos y flexibles y acciones de fomento, que atienden a las caracte-

rísticas, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de industria.

El Programa define, además, los segmentos que integran el subsector y les asigna prioridades que serán de observancia obligatoria para las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en la aplicación de este Programa.

Asimismo, recoge los diversos planteamientos expresados en los foros de consulta popular, las propuestas de las diferentes organizaciones de industriales y la experiencia en la aplicación de las políticas de promoción.

El esfuerzo coordinado y concertado de los agentes de fomento permitirá alcanzar los objetivos y ajustar los instrumentos y acciones, en función de cambios en la economía y de las características y prioridades de las entidades federativas.

Su ejecución se sustenta primordialmente en los vertientes de coordinación entre los tres niveles de gobierno y de concertación con los sectores social y privado, cuya participación es fundamental, ya que sus integrantes son los protagonistas principales del Programa y por tanto, serán quienes podrán adoptar y aclimatar los instrumentos a sus propias necesidades.

La iniciativa de los particulares será el elemento motor para la realización del Programa.

I. DEFINICION

1. Para los efectos del presente Programa, se definen los estratos siguientes:

i) Microindustria.—las empresas manufactureras que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Sólo las personas físicas de nacionalidad mexicana que satisfagan los requisitos señalados en los artículos 3o., 8o. Y 14o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y las sociedades mercantiles con cláusula de exclusión de extranjeros, podrán obtener la Cédula de Microindustria o participar como socios en las Sociedades de Responsabilidad Limitada Microindustrial, a efecto de recibir los beneficios que ese u otros ordenamientos les otorguen, sin perjuicio de que puedan adoptar otra forma legal.

ii) Industria Pequeña.—las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.

iii) Industria Mediana.—las empresas manufactureras que ocupen directamente entre 101 y 250 per-

sonas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la Secretaría.

2. Las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato. En el caso de empresas de nueva creación, la estimación del valor de las ventas netas anuales tendrá que ser congruente con la capacidad productiva instalada y el número de trabajadores previsto.

3. Las empresas clasificadas como Microindustria e Industria Pequeña tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este Programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.

II. DIAGNOSTICO

4. En los años recientes la industria experimentó contracción de la demanda interna y baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo, el Subsector de Industria Micro, Pequeña y Mediana no sólo pudo mantenerse, sino que en algunas ramas de actividad y regiones aumentó su participación relativa en cuanto al número de establecimientos. En el periodo 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1%, inferior al 5.3 de la gran industria.

5. En la actualidad la Industria Micro, Pequeña y Mediana representa el 98% del total de los establecimientos de transformación (114 mil) absorbe el 49% del personal ocupado en el Sector (1.6 millones) y aporta el 43% del Producto Manufacturero (10% del Producto Interno Bruto).

6. Se aprecia una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. Sus escalas van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.

7. El Subsector cubre casi todas las actividades manufactureras. Más del 60% se localiza en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.

8. En el Distrito Federal, Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California, se concentra el 60% de estas industrias, y responde al patrón de concentración de la población del país.

9. La problemática que enfrenta la industria se resume en los siguientes puntos:

i) La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.

ii) Incapacidad para acceder al crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.

iii) Excesiva regulación.

iv) La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.

v) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.

vi) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.

vii) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.

viii) Tendencia a la improvisación.

ix) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.

x) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.

xi) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.

xii) Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra.

xiii) En general, carecen de estándares de calidad adecuados.

Los tres primeros enunciados describen la situación de algunas variables económicas que son susceptibles de irse modificando a través de acciones promovidas por el Sector Público. Las condiciones que se enumeran del inciso iv) al xiii) son fundamentalmente resultado del modelo de industrialización que prevaleció hasta años recientes. Por tales motivos, la superación de las deficiencias señaladas exige la participación de la comunidad industrial y de sus organizaciones gremiales, en estrecha comunicación con las dependencias y entidades gubernamentales responsables de fomentar y dar cumplimiento a los lineamientos de este Programa.

III. OBJETIVOS

10. Propósito general:

Fomento de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

11. Objetivos específicos:

i) Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.

ii) Elevar su nivel tecnológico y de calidad.

iii) Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa.

iv) Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.

v) Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

iv) Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

IV. ESTRATEGIA

12. En el marco de la internacionalización de la economía, la estrategia se orienta a mejorar las es-

calas de producción mediante la organización interempresarial; lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional.

13. El fomento de las empresas del Subsector debe concretarse en un incremento sustancial de su eficiencia productiva, que facilite su adaptación a las nuevas condiciones de competencia que plantea el Tratado de Libre Comercio.

14. Elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de la mano de obra.

15. Impulsar la participación del Subsector en el mercado de exportación, mediante la organización de Empresas de Comercio Exterior, la subcontratación, la proveeduría a exportadores y a la industria maquiladora. Apoyar a las Empresas de Comercio Exterior que promuevan la comercialización de los productos de la industria micro, pequeña y mediana.

16. Fomentar la especialización del Subsector en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.

17. Continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa, incluyendo los trámites para los apoyos previstos en este Programa.

18. Convocar a los organismos del sector privado y social para que impulsen y promuevan las acciones de este Programa, y aprovechen las iniciativas de los particulares.

V. INSTRUMENTOS Y LINEAS DE ACCION

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

ACUERDO por el que se modifican las definiciones de micro industria, industria pequeña e industria mediana contenidas en el Apartado I denominado Definiciones del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado el 11 de abril de 1991.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

JAIME SERRA PUCHE, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, con fundamento en los artículos 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 3o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal; 5o. del Decreto que aprueba el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994; 5o., fracción XV y 19 del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y

CONSIDERANDO

Que por Decreto del Ejecutivo Federal publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de abril de 1991 se aprobó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, en el que participan en forma coordinada y concertada los sectores público, social y privado, a fin de apoyar y promover la instalación y operación de las empresas de este subsector;

Que el artículo 5o. de dicho decreto establece que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial evaluará periódicamente el avance y resultados de la ejecución del Programa, a fin de adoptar las acciones necesarias para corregir las desviaciones detectadas, he tenido a bien expedir el siguiente

ACUERDO

ARTICULO UNICO.- Se modifican las definiciones de Micro Industria, Industria Pequeña e Industria Mediana, contenidas en el Apartado I, denominado «Definición» del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de abril de 1991, para quedar como sigue:

Microindustria, a las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 900,000.

Industria Pequeña, a las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a N\$ 9,000,000.

Industria Mediana, a las empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente N\$ 20,000,000.

De conformidad con el Apartado I, numeral 2 del Programa citado, las cifras de personal y ventas serán las correspondientes al cierre del último ejercicio de la empresa de que se trate. En caso de empresas de nueva creación, las ventas anuales se estimarán en razón del número de trabajadores y de la capacidad de producción.

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

México, D.F., a 1 de diciembre de 1993.- Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche.- Rúbrica.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL

ACUERDO de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

HERMINIO BLANCO MENDOZA, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, con fundamento en los artículos 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 3o. de la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal; 5o. fracción I de los Estatutos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y 5o. fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y

CONSIDERANDO:

Que los Estatutos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, publicado el 23 de mayo de 1995, prevén que el Consejo tendrá por objeto estudiar, diseñar y coordinar la instrumentación de las medidas de apoyo para promover la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como promover los mecanismos para que reciban asesoría integral especializada, y

Que los criterios de estratificación vigentes han sido superados, propiciando la divergencia de clasificaciones, por lo que es conveniente definir los estratos con la finalidad de establecer rangos acordes con las necesidades actuales que apoyen y promuevan la instalación y operación de las empresas micro, pequeñas y medianas, así como orientar la homologación con las tendencias mundiales. Motivo por el que he tenido en bien expedir el siguiente:

ACUERDO

ARTÍCULO PRIMERO.- Se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

TAMAÑO	SECTOR		
	CLASIFICACION POR NUMERO DE EMPLEADOS		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0-30	0-5	0-20
PEQUEÑA EMPRESA	31-100	6-20	21-50
MEDIANA EMPRESA	101-500	21-100	51-100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

ARTÍCULO SEGUNDO.- Las dependencias y organismos empresariales podrán solicitar la inclusión de nuevos criterios de estratificación para adaptarla a sus características particulares, previa consulta y aprobación del Consejo Nacional de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Una vez que el Consejo valide la solicitud, la propondrá a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para su aprobación y publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

SEGUNDO.- Para efectos del Acuerdo que establece la asignación del subsidio destinado a la operación del Centro para el Desarrollo y Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 20 de enero de 1999, se aplicará la clasificación mencionada en la fracción III del artículo primero de dicho Acuerdo.

TERCERO.- Se abroga el "Acuerdo por el que se modifican las definiciones de micro industria, industria pequeña e industria mediana contenidas en el Apartado I denominado definiciones del Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, publicado el 11 de abril de 1991", publicado en el **Diario Oficial de la Federación** con fecha 3 de diciembre de 1993.

México, D.F., a 15 de marzo de 1999.- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, **Herminio Blanco Mendoza**.- Rúbrica.

TERCERA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

Con fundamento en los artículos 34 fracciones I, XXIV y XXXI, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5, fracción XVI, del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, 2 y 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

CONSIDERANDO

Que el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 señala como uno de sus objetivos lograr una economía competitiva mediante el aumento de la productividad, la inversión en infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas;

Que las micro, pequeñas y medianas empresas son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, constituyendo, en el caso de México, más del 99% del total de las unidades económicas del país, representando alrededor del 52% del Producto Interno Bruto y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales;

Que la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad, así como incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional, y

Que de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se considera necesario establecer una estratificación que partiendo del número de trabajadores tome en cuenta un criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y de que empresas que tienen ventas significativamente altas participen en programas diseñados para micro, pequeñas y medianas empresas, se expide el siguiente:

ACUERDO

Primero. El presente Acuerdo tiene por objeto establecer la estratificación bajo la cual se catalogarán las micro, pequeñas y medianas empresas, para efectos del artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Segundo. Se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, de conformidad con los siguientes criterios:

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

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

Tercero. El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

TRANSITORIOS

Primero. El presente Acuerdo entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Segundo. Quienes de conformidad con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa apliquen la estratificación que en la misma se prevé, tendrán un plazo no mayor a 30 días naturales para adecuarse a lo establecido en el presente Acuerdo.

Tercero. Los trámites administrativos de las micro, pequeñas y medianas empresas que se encuentren en proceso de resolución al momento de la entrada en vigor del presente Acuerdo, atenderán a la estratificación prevista por el artículo 3, fracción III, de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

México, D.F., a 25 de junio de 2009.- El Secretario de Economía, **Gerardo Ruiz Mateos**.- Rúbrica.

ACUERDO por el que se fija el precio máximo para el gas licuado de petróleo al usuario final correspondiente al mes de julio de 2009.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 1 y 8 de la Ley Federal de Protección al Consumidor; 1o., párrafo quinto de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2009; 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5, fracción XVI del Reglamento Interior de la propia Secretaría; primero, fracción II del Decreto por el que se sujeta el gas licuado de petróleo a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales, correspondiente al mes de enero de 2009, y

CONSIDERANDO

Que conforme al artículo 1o., párrafo quinto de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2009 corresponde al Ejecutivo Federal por razones de interés público, sujetar a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales al gas licuado de petróleo;

Que corresponde a la Secretaría de Economía fijar los precios máximos de venta del gas licuado de petróleo al usuario final, conforme a la política que determine la propia Secretaría de Economía sobre los elementos que integran el precio al usuario final;

Que el precio máximo para el gas licuado de petróleo al usuario final se determina conforme a la siguiente fórmula:

PRECIO DE VENTA DE PRIMERA MANO + FLETE DEL CENTRO EMBARCADOR A LA PLANTA
DE ALMACENAMIENTO PARA DISTRIBUCIÓN + MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN + IMPUESTO
AL VALOR AGREGADO = PRECIO MÁXIMO DE VENTA DEL GAS LICUADO DE PETRÓLEO
AL USUARIO FINAL EN LA ZONA CORRESPONDIENTE

En donde:

I.- El precio de venta de primera mano se establece de conformidad con lo dispuesto por el artículo primero, fracción II del Decreto por el que se sujeta el gas licuado de petróleo a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales, correspondiente al mes de enero de 2009, publicado el 29 de diciembre de 2008 en el Diario Oficial de la Federación y reformado mediante diverso de fecha 9 de enero de 2009;

II.- Los fletes del centro embarcador a las plantas de almacenamiento para distribución son los costos estimados de transporte desde los Centros Embarcadores hasta las plantas de las empresas de distribución, y

III.- El margen de comercialización considera los costos de una planta de distribución, así como los costos y gastos de la propia distribución del energético, y

Que en virtud de la incertidumbre en los mercados internacionales de energéticos y la agudización del proceso recesivo mundial, el Ejecutivo Federal mediante Decreto publicado el 9 de enero de 2009, determinó que el precio promedio ponderado nacional al público sea de 8.03 pesos por kilogramo antes del impuesto al valor agregado, se expide el siguiente:

Anexo II

Metodología para el diseño muestral y aplicación de la encuesta entre empresarios

La encuesta se diseñó a partir de la base de datos de empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicana –Siem-, la cual se eligió por contar con la información estadística más detallada en cuanto a la clasificación oficial de las empresas, al dividir las en micro, pequeñas, medianas y grandes, y ofrecer su ubicación en el territorio nacional en cuanto a estados y municipios, y en el caso del D.F., su ubicación por delegaciones, además del sector al que pertenecen; todo ello con el objetivo de diseñar un muestreo aleatorio estratificado para empresas Pyme en el D.F.

Como resultado de ese diseño muestral, se determinó un tamaño de muestra de 103 elementos, al que se aplicó el cuestionario diseñado para recabar la información necesaria. A inicios del mes de octubre de 2007 se hizo una prueba piloto del cuestionario para probar las preguntas planteadas en él y decidir si se debía corregir el planteamiento de algunas por ocasionar confusión en el entrevistado, lo que pudiera repercutir en el cumplimiento del objetivo de la encuesta.

Una vez corregido el cuestionario, a mediados del mes de octubre se seleccionó una muestra aleatoria simple de las empresas a encuestar de la base de datos del Siem, mismas a las que se les envió por correo electrónico el cuestionario de la encuesta y de las que se obtuvo una respuesta nula a nuestra solicitud de información, expresando desconfianza hacia la investigación y una total negativa a la solución del cuestionario cuando en algunos casos se trató de hacer contacto telefónico con la empresa buscando una cita para poder realizar la encuesta.

Ante esta negativa, se decidió buscar la ayuda de personas conocidas de empresarios avecindados en el D.F. que les solicitaran a estos resolver el cuestionario, previa explicación del motivo y objetivo de la investigación en la que participarían y garantizándoles el anonimato respecto de su persona e identificación de la empresa, así como el manejo agregado de la información obtenida. De esta manera, a partir de finales del mes de octubre de 2007, se hicieron circular alrededor de 200 copias impresas del cuestionario y se enviaron aproximadamente 100 correos electrónicos solicitando la cooperación de las empresas para resolver el cuestionario, todo ello, ante la intervención y/o recomendación de algún conocido del empresario o funcionario de la empresa.

Así, a partir de inicios del mes de Noviembre se comenzó a recibir la información relativa a los cuestionarios, al principio de manera muy lenta, por lo que hubo que hacer contacto con la empresa e insistir en la solución del cuestionario para obtener su respuesta, no fue sino hasta finales del mes de noviembre y aproximadamente el 20 de diciembre que se obtuvieron 107 cuestionarios, de los cuales al ser procesados se desecharon 4 por no cumplir con los requisitos planteados o haberse recibido repetidos en diversas fechas, quedando la muestra completa en 103 cuestionarios.

Es importante mencionar que en diversos casos en el momento de revisar el cuestionario resuelto, fue necesario entrar en contacto telefónico o por correo electrónico con la empresa que resolvió el cuestionario para aclarar algunas dudas en sus respuestas, mismas que se resolvieron satisfactoriamente.

De manera simultánea, a inicios del mes de Noviembre se hizo contacto con el Centro de Desarrollo Empresarial Canacintra-Facultad de Economía, para buscar apoyo entre sus agremiados para la solución del cuestionario, de la que no se obtuvieron resultados, ya que a pesar de habernos respondido de manera positiva,

no hubo respuesta posterior por parte de Canacintra, una vez que se les envió el formato del cuestionario.

Una vez que se hizo un primer análisis de los resultados de la encuesta, se detectaron algunas inconsistencias tanto en la información proporcionada, como en los rangos tanto de empleados como de ventas, que hicieron que, para evitar distorsiones en la información, se eliminaran y sustituyeran 14 cuestionarios más, habiendo entonces sustituido 18 de los cuestionarios originales. La determinación de qué cuestionarios eliminar, se decidió al hacer un cruce de información en el que se incluyó el sector al que pertenecía la empresa, su número de trabajadores y el rango anual de ventas, encontrando que en la primera selección habíamos incluido tanto algunas micro empresas, y en menor escala otras que se pueden considerar ya como grandes empresas.

Así, este trabajo se constituye en una investigación acerca de las características de los empresarios Pyme en el D.F., y que está compuesto por una nota metodológica sobre la determinación del tamaño de la muestra, el formato de cuestionario aplicado, y la descripción de los resultados obtenidos.

Metodología

Para determinar el tamaño de la muestra, se tomó la información del Siem en lo referente a las empresas radicadas en el Distrito Federal, destacando como nuestro objeto de interés a las Pymes como se muestra en el cuadro 1, lo cual nos sirvió para determinar nuestra incidencia de éxito, al que le corresponde el 7.21% respecto del total de las empresas en el D.F.

Una vez determinado el evento al que denominamos éxito y su incidencia, es decir, las Pymes en el Distrito Federal, utilizamos esa información para que con

base en la metodología estadística de la “Estimación de intervalos” en este caso para proporciones encontrar el tamaño de muestra.

Cuadro 1

<u>CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA</u>		
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL D.F.		
	No.	
MICRO	99,476	92.13%
PEQUEÑA	6,391	5.92%
MEDIANA	1,394	1.29%
GRANDE	713	0.66%
TOTAL D.F.	107,974	100.00%
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE www.siem.gob.mx/estadisticas/		

El “Teorema del Límite Central”, que utilizamos para apoyar esta metodología, se resume en 3 puntos:

- 1) La media de las proporciones muestrales es igual a la proporción de la población; lo cual significa que el estimador, en este caso la proporción de Pymes en una muestra, será igual al parámetro (Pymes en el D.F.), es decir, el estimador será insesgado.
- 2) El error estándar de la distribución muestral se puede estimar a partir de la desviación estándar conocida de la población con:

$$s_p = \sqrt{\frac{P(1-P)}{n}} = \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}} = \frac{\sigma}{\sqrt{n}}$$

- 3) Independientemente de la forma que tenga la distribución de la población de la que se extrae la muestra, la distribución muestral tiende a ser normal conforme crece el tamaño de la muestra¹¹⁶, es decir, cuando $n \rightarrow \infty$.

¹¹⁶ Estadísticamente se considera una muestra pequeña cuando n es de hasta 29 elementos, cuando $n \geq 30$ se dice que la muestra ya es grande, por lo que se considera que proviene de una distribución muestral normal.

Así, determinamos los estimadores¹¹⁷ para la muestra que nos ocupa basándonos en la información disponible y la metodología descrita. (ver Cuadro 2)

Cuadro 2

<u>CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA</u>
$P = 0.0721; Q = 1 - P = 0.9279$
$X = \mu = P = 0.0721$
$VAR = \sigma^2 = PQ = 0.0663$
$DS = \sigma = \sqrt{PQ} = \sqrt{0.0663} = 0.2575$

Una vez que hemos determinado los estimadores puntuales, los cuales por el Teorema del Límite Central sabemos que los podemos obtener de la información poblacional, hacemos una estimación de intervalo, la cual será menos precisa pero más confiable por contar con un margen de error, y es a partir de éste margen de error que obtenemos el tamaño de la muestra n .

La estimación de intervalo $P \pm \frac{\sigma}{\sqrt{n}} Z$, se forma alrededor del estimador de la media o de la proporción según sea el caso, el cual se convertirá en el centro del intervalo, al sumar y restar, para constituir los extremos de la curva, el error estándar de la distribución muestral relacionado con el nivel de confianza dado a la estimación (generalmente con una probabilidad del 95% en el área bajo la curva Z), es la medida que se convertirá en el margen de error $\frac{\sigma}{\sqrt{n}} Z$ que da la amplitud a la estimación de intervalo.

¹¹⁷ A este tipo de estimadores se les llama “Estimadores puntuales”, ya que nos otorgan exclusivamente la información de la medida calculada sin considerar errores.

Como ya se señaló, es del margen de error de dónde se obtiene el tamaño de la muestra al despejar n de la fórmula mostrada e incorporando un error máximo que el investigador puede controlar, quedando la fórmula cómo se muestra en el cuadro 3.

Cuadro 3

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2}{E^2}$$

$$n = \frac{(.96^2)(.0663)}{(.05)^2}$$

$$n = 102.81 \Rightarrow 103$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Área bajo la curva para intervalo de confianza al 95%

σ^2 = Varianza poblacional

E = Error máximo permitido al 5%

Cuadro 4

AJUSTE AL TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{1}{N}(n_0 - 1)}$$

$$n = \frac{102.81}{1 + \frac{1}{107,974}(102.81 - 1)}$$

$$n = 102.71 \Rightarrow 103$$

Dónde:

n_0 = Tamaño muestral calculado

N = Población

Al sustituir la información obtenida de la población para determinar el tamaño de la muestra, obtenemos como resultado una muestra de 103 elementos, la cual, como contamos con información referente a la totalidad de la población de la que se extraerá la muestra, ajustamos para verificar nuestro resultado, obteniendo nuevamente un tamaño de muestra de 103 elementos, como se puede observar en el cuadro 4.

Cuestionario aplicado

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ECONOMIA
POSGRADO EN ECONOMIA – DOCTORADO**

***CUESTIONARIO SOBRE FINANCIAMIENTO A PYMES EN EL DISTRITO
FEDERAL - 2007.***

Este cuestionario forma parte de una investigación académica que tiene como objetivo conocer sobre la cultura empresarial e identificar la problemática de las pequeñas y medianas empresas (PymeS) entorno al tema del financiamiento y su influencia en el proceso de permanencia, crecimiento y consolidación. Para garantizar la confidencialidad de la información no se hace identificación de la empresa referida, ni de la persona que contesta este cuestionario, por lo que le suplicamos lo responda con la mayor veracidad posible.

Agradecemos su cooperación.

Si desea mayor información o verificación de la misma puede dirigirse con Alejandra Patiño Cabrera, responsable de la encuesta en alejp@economia.unam.mx

I) CLASIFICACION

1.- No. de empleados

- ☐ Obreros u operativos
- ☐ Eventuales
- ☐ Ventas
- ☐ Gerentes o mandos medios
- ☐ Directivos

2.- Rango de ventas anuales de la empresa (pesos)

- ☐ Menos de 500,000
- ☐ 500,000 a menos de 1 millón
- ☐ 1 millón a menos de 5 millones
- ☐ 5 millones a menos de 15 millones
- ☐ 15 millones a menos de 50 millones
- ☐ 50 millones a menos de 100 millones
- ☐ 100 millones a menos de 250 millones
- ☐ 250 millones y más

3.- Principal actividad: _____

13.- ¿Quién toma las decisiones más importantes en la empresa?

☐ Consejo de administración
☐ Administrador único
☐ Socios
☐ Dueño
☐ Gerentes o mandos medios
☐ Otros, ¿quienes? _____

14.- Formación académica del dueño, socio principal o de quien toma las decisiones más importantes en la empresa

☐	Hasta secundaria completa
☐	Carrera técnica
Bachillerato:	
☐	Incompleto
☐	Completo
Licenciatura	
☐	Incompleta
☐	Completa
☐	Maestría
☐	Doctorado
☐	Especialización
☐	Diplomado
☐	Cursos de capacitación

III) CULTURA EMPRESARIAL

15.- ¿Cuántos directivos (gerentes) tiene la empresa? _____

16.- ¿Cuál es el parentesco del (los) directivo (s) con el empresario o dueño y que puesto ocupa en la empresa?

	No.	Puesto
Jefe de familia		
Esposa (o)		
Hijos		
Hermanos		
Familiares políticos		
Amigos		
Otro parentesco		
Sin ningún parentesco		
Es el mismo		

17.- Formación académica de los directivos

	Hasta secundaria completa
	Carrera técnica
	Bachillerato:
	Incompleto
	Completo
	Licenciatura
	Incompleta
	Completa
	Maestría
	Doctorado
	Especialización
	Diplomado
	Cursos de capacitación

IV) FUNCIÓN GERENCIAL

18.- ¿Cómo contratan a su personal?

- ☐ Recomendación
☐ Entrevista directa con el dueño
☐ Entrevista con el directivo
☐ Entrevista con su superior
☐ Área de recursos humanos
☐ Empresa especializada
☐ Otro ¿cuál? _____

19.- ¿Dan capacitación a su personal? ☐ Sí ☐ No

20.- Las siguientes funciones de la empresa ¿las contratan (C), las llevan a cabo dentro de la empresa (E), o no las realizan (N)?

- ☐ Contabilidad
☐ Mercadotecnia
☐ Comercio exterior
☐ Financiamiento
☐ Investigación y desarrollo
☐ Tecnología
☐ Productividad
☐ Calidad
☐ Capacitación
☐ Limpieza
☐ Mensajería
☐ Otros ¿cuáles? _____

21.- Sus principales clientes los ubica:

_____ En el Distrito Federal
_____ Otros Estados ¿cuáles? _____
_____ Otros Países ¿cuáles? _____

22.- Sus principales insumos y materias primas los adquiere:

_____ En el Distrito Federal
_____ Otros Estados ¿cuáles? _____
_____ Otros Países ¿cuáles? _____

23.- ¿Su producto o servicio sirve como insumo o materia prima para otros procesos productivos?

_____ Sí _____ No
_____ ¿Cuáles? _____

24.- La maquinaria que ocupa es:

_____ Nacional
_____ Importada ¿de qué país? _____

25.- Utiliza maquinaria y equipos tecnológicos para:

_____ Producción
_____ Procesamiento de información
_____ Administración

26.-¿Tienen página Web? _____ Sí _____ No

V) FINANCIAMIENTO

27.-¿Su empresa ha buscado financiamiento? _____ Sí _____ No

28.- Si ha solicitado financiamiento, ¿lo ha obtenido? _____ Sí _____ No

29.- Si no ha solicitado financiamiento, señale el motivo:

_____ Tasas de interés altas
_____ Falta de garantías y/o avales
_____ Realización de estudios y proyectos que no ha podido proporcionar
_____ Información financiera que no ha podido proporcionar
_____ Falta de información
_____ Desinterés del banco por el sector
_____ Rechazo de solicitud
_____ No lo necesita
_____ No sabe

30.- ¿Qué fuentes de financiamiento conoce?

- ☐ Nacional Financiera
- ☐ Secretaría del trabajo
- ☐ Bancomext
- ☐ Semarnat
- ☐ Secretaría de Economía
- ☐ CONACYT
- ☐ Banco Interamericano de Desarrollo
- ☐ Banca comercial
- ☐ Empresas de Factoraje (arrendamiento financiero)
- ☐ Empresas Privadas
- ☐ Casas de empeño
- ☐ Proveedores
- ☐ Otras ¿cuáles? _____

31.- ¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado su empresa?

- ☐ Nacional Financiera
- ☐ Secretaría del trabajo
- ☐ Bancomext
- ☐ Semarnat
- ☐ Secretaría de Economía
- ☐ CONACYT
- ☐ Banco Interamericano de Desarrollo
- ☐ Banca comercial
- ☐ Empresas de Factoraje
- ☐ Empresas Privadas
- ☐ Casas de empeño
- ☐ Proveedores
- ☐ Clientes
- ☐ Venta de acciones
- ☐ Bolsa de Valores
- ☐ Préstamos personales
- ☐ Tarjeta de crédito empresarial
- ☐ Tarjeta de crédito personal
- ☐ Ninguna
- ☐ Otras ¿cuáles? _____

32.- ¿Con que frecuencia su empresa ha solicitado crédito? _____

33.- ¿Cuál es el destino del crédito que ha solicitado?

- ☐ Adquisición de inmuebles
- ☐ Adquisición de vehículos
- ☐ Maquinaria
- ☐ Equipo de oficina
- ☐ Equipo de cómputo
- ☐ Capital de trabajo
- ☐ Adquisición de software
- ☐ Estudios y proyectos
- ☐ Pago de deudas
- ☐ Inversión en nuevos proyectos
- ☐ Actualización de tecnología
- ☐ Otro ¿cuál? _____

34.- ¿Cuál fue su garantía?

- ☐ Hipotecaria
- ☐ Prendaria
- ☐ Aval
- ☐ Ninguna
- ☐ Otra ¿cuál? _____

35.- ¿Actualmente su empresa se encuentra endeudada? _____ Sí _____ No

36.-¿Cuál es el plazo de la deuda de su empresa?

- ☐ Menor de un año
- ☐ Más de un año y menor que 5
- ☐ Más de 5 años y menor que 10
- ☐ Más de 10 años
- ☐ Otro ¿cuál? _____

37.-¿Aproximadamente qué porcentaje de sus activos corresponde a deuda?

38.- Señale el porcentaje de la deuda de su empresa que corresponda a cada fuente de financiamiento:

- ☐ Nacional Financiera
- ☐ Secretaría del trabajo
- ☐ Bancomext
- ☐ Semarnat
- ☐ Secretaría de Economía
- ☐ CONACYT
- ☐ Banco Interamericano de Desarrollo
- ☐ Banca comercial
- ☐ Empresas de Factoraje
- ☐ Empresas Privadas
- ☐ Casas de empeño
- ☐ Proveedores
- ☐ Clientes
- ☐ Venta de acciones
- ☐ Bolsa de Valores
- ☐ Préstamos personales
- ☐ Tarjeta de crédito empresarial
- ☐ Tarjeta de crédito personal
- ☐ Ninguna
- ☐ Otras ¿cuáles? _____

39.- Señale cual fue el criterio que utilizó para decidirse por alguna opción de crédito en su empresa: (puede marcar más de una)

- ☐ Requisitos accesibles
- ☐ Tasa de interés adecuada
- ☐ Bajas comisiones
- ☐ Le dieron información suficiente
- ☐ El proyecto presentado era acorde con el programa institucional
- ☐ Fue el único que conocía
- ☐ Fue el único que le ofrecieron
- ☐ Otras ¿cuáles? _____

[Escribir texto]

Bibliografía:

Anaya, M., (2006) “La Banca de Desarrollo en México” en Comisión Económica para América Latina, [En línea], CEPAL, México, disponible en: http://www.eclac.org/cooperacion/noticias/cooperación/4/13474/Miguel_Anaya.pdf [Fecha de acceso: 19 de febrero de 2009]

Bain, J., (1963) Organización industrial, Barcelona, Ediciones Omega.

Becattini, G., (1992) “El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico” en Pike, F., G. Becattini, y W. Sengerberger, comp. *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas. I. Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*. Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, pp. 61-79.

Belausteguigoitia, I., (2004) Empresas Familiares. Su dinámica, Equilibrio y Consolidación, México, Mc Graw Hill.

Benetti, C., (1978) Valor y distribución. Madrid, España. Editorial Saltes.

Boulton, R., Libert, Samek, (2001) Descifrar el código del valor. Como las empresas crean riqueza en la nueva economía. España. Ed. Deusto, S.A.

Calva, J. (2007) “Prologo” en Política Industrial Manufacturera, serie: Agenda para el Desarrollo, vol. 7, H. Cámara de Diputados, LX Legislatura, Miguel Ángel Porrúa editor, UNAM, México, pp.11-19.

Caravaca, I., G. González, y R. Silva, (2003) “Redes Innovación Socio-Institucional en Sistemas Productivos Locales” en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, No. 36, España, pp.103-115.

- Chandler, A. Jr., (1987) *La Mano Visible. La Revolución en la Dirección de la Empresa Norteamericana*, Col. Historia Social. Madrid España, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Climent, E., (1997) “Sistemas Productivos Locales y Distritos Industriales: El Caso de España” en *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, No. 24, España, pp.91 – 106.
- Comín, F. y P. Martín., (2003) “Las Teorías de la Empresa y la Historia Empresarial en España” en Dávila, C. (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Una Colección de Estudios Recientes. Tomo I.* Ediciones UNIANDES, Bogotá. Grupo Editorial Norma.
- Comisión intersecretarial de política industrial - CIPI, (2003) *Observatorio PYME México. Primer Reporte de Resultados 2002.* Secretaría de Economía.
- Concheiro, E., (1996) *El Gran Acuerdo: Gobierno y Empresarios en la Modernización Salinista.* México, IIEC-Era.
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (1917). Constitución publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917. [En línea] TEXTO VIGENTE. Última reforma publicada: DOF 27-04-2010. Disponible en: <http://www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio/doc/1.doc> [Fecha de acceso: 15 de mayo de 2010.]
- Coriat, B. y Weistein., (1995) *Les Nouvelles Théories de l'entreprise.* France, ed. Le Livre de Poche.
- Dávila, C., (comp.) (2003) *Empresas y Empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX – XX. Una Colección de Estudios Recientes. Tomo I* Ediciones UNIANDES, Bogotá, Grupo Editorial Norma.

- De la Garza, E., (2003) "Notas sobre la Política Industrial en México: el caso de las Micro y Pequeñas Empresas", IV congreso de AMET [En línea], 10 de abril de 2003, disponible en: <http://docencia.izt.uam.mx/egt/congresos/nspi.pdf> [Fecha de acceso: 26 de junio de 2008.]
- Díaz, A. y L. A. Hernández., (1999) *Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en Internet*, México, SICCO.
- DiMaggio, P. y Powell W., (1983) "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", en *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, The University of Chicago Press, USA. 1991.
- Durán, J., (1992) "Economía y dirección Financiera de la Empresa". España, Ediciones Pirámide.
- Echavarría S., Morales y Varela., (2007) "Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, [En línea] N° 80 2007. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm> [Fecha de acceso: 13 de enero de 2008.]
- Eichner, A. S., (1976) "The Mega Corp and Oligopoly, Micro Foundations of Micro Dynamics". Cambridge. Cambridge University Press.
- Eichner, A. S. y Kregel., (1975) "An Essay on Post-Keynesian : A new Paradigm in Economics" en *Journal of Economics Literature*, No.13 diciembre de 1975. En Malcom, C. S. y Sawyer., (comp.) (1988) *Post-Keynesian Economics*, Inglaterra Edit. Edward Elgar. pp. 1293 - 1314.

Enríquez, D., (2007) “Batallas en el Sistema Financiero Internacional. Críticas y Réplicas Contemporáneas en torno al Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial” en *Boletín Mexicano de Derecho Comparado*, [En línea] nueva serie, año XL, núm. 119, mayo-agosto 2007, disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/boletin/cont/119/art/art6.pdf> [Fecha de acceso: 10 de julio de 2009.]

Esquivel, Gerardo, (2008) Resumen Ejecutivo de la Evaluación Externa de Consistencia y Resultados del Programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES), Evaluación Externa del Programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad 2007. El Colegio de México. En línea: http://www.fonaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/Ev_colmexMarzo2008.pdf [Fecha de acceso: 10 de enero de 2010.]

Financiera Rural. (2010) “Portafolio de Promoción de Productos y Programas de Crédito” [En línea], disponible en: http://www.financierarural.gob.mx/Prog_prod_cred/Portafolio%20de%20Programas%20y%20Productos/Paginas/PortafoliodeProgramasyProductos.aspx [Fecha de acceso: 13 de julio de 2010.]

Garrido, C., (2004) Crecimiento Económico y Financiamiento: Desafíos y Posibilidades en *El Nuevo Milenio Mexicano*. Tomo II. México, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco.

Gersick E., Davis J., Mc Collom H. y Lansberg, I., (1997) *Empresas Familiares: Generación a Generación*, México, Mc Graw Hill Interamericana.

Gitman, L., (1986) *Fundamentos de Administración Financiera*. Tercera edición, México, Editorial Harla.

Hackethal A. y R. Schmidt (2003). *Financing Patterns: Measurement Concepts and Empirical Results*, Frankfurt: J. W. Goethe-University.

- Handler, W.C., (1995) "Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses" en *Family Business Review*. Estados Unidos, II (3), 1989, pp. 257-276.
- Hernandez, L., (1985) La productividad y el desarrollo industrial en México. México, Siglo XXI.
- Herrera Santiago, Limón Suárez y Soto Ibáñez., (2006) "Fuentes de Financiamiento en Época de Crisis" en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, [En línea] No. 67, Septiembre 2006, disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm> [Fecha de acceso: 23 de agosto de 2007.]
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (2002) Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Evolución, Funcionamiento y Problemática, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática – INEGI, (1999) Censos Económicos 1999, Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los establecimientos.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - INEGI, (2001) Censos Económicos 1994 y 1999, Las mujeres y los hombres en las actividades económicas, México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - INEGI, (2005) Censos Económicos 2004, disponible en: www.inegi.org
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática - INEGI, (2010) Censos Económicos 2009, disponible en: www.inegi.org [Fecha de acceso: 1 de noviembre de 2010.]

- Jeannot, F., (2002) “Fluctuaciones Cíclicas en Schumpeter”, en *Análisis Económico* [En línea], XVII (035):, ISSN 0185-3937, disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/413/41303502.pdf> [Fecha de acceso: 5 de abril de 2007.]
- Jensen, M. y Meckling, H., (1976) Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, en *Journal of Financial Economic*, 3, pp. 305 – 360.
- Jones, L., (1991) "Performance evaluation for public enterprises" en World Bank Discussion Papers. Washington, D.C., The world Bank, No 22, 1991.
- Lee, F. S., (1990) “The Modern Corporation and Gardiner Mean’s Critique of Neoclassical Economics” en *Journal of Economic Issues*, Vol. 24, No.3.
- Ley General de Sociedades Cooperativas. Reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación 13 de agosto de 2009. Texto Vigente
- López E.; Briceño S. y D. Canales, (2007). Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) durante el 2006. Instituto de Ingeniería – UNAM, [En línea] Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), Secretaría de Economía. México, disponible en: <http://www.fondopyme.gob.mx/docs/InformeFondoPYME2006.pdf> [Fecha de acceso: 14 de septiembre de 2008.]
- MacKay, P. y Phillips, G., (2002) “Is There an Optimal Industry Financial Structure?” en *NBER Working Paper series*, No. 9032.
- Machado, J., et al. (1985) "La estructura de la industria estatal 1970-1985" en *Economía Mexicana*, Núm. 7, México, CIDE, 1985.

- Machado, J. y W. Peres (1984) "Evaluación económica de la racionalización de la participación de la empresa pública en la industria mexicana" en *Empresa Pública Problemas y Desarrollo*, Vol.I, No.I, México, CIDE, 1984.
- Martínez, A., (2007) "Es Factible Hablar de un Distrito Industrial del Calzado en León" en *Economía Informa*. No. 345, Marzo – Abril, 2007. Facultad de Economía UNAM, pp. 144-176.
- Méndez, R., (2006) "La Construcción de Redes Locales y los Procesos de Innovación como Estrategias de Desarrollo Rural", en *Problemas del Desarrollo*. Vol. 37, Núm. 1476, Octubre-Diciembre 2006. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, pp. 217-255.
- Moss, S., (1980) *La Teoría económica de la Estrategia Empresarial*. Oxford. Basil Blackwell.
- Myers, S. y Majluf, N., (1984) "Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have" en *Journal of Financial Economics*, No. 13, 1984. pp. 187-221.
- Nacional Financiera –NAFIN- (1991) "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991 – 1994" en *El Mercado de Valores*, Núm. 6, Año LI, mar. 15, pp. 3 – 12.
- Núñez, H. (1995) Consideraciones críticas al plan nacional de desarrollo 1995-2000. Perspectivas de una alternativa nekeynesiana. en *Gestión y estrategia*, edición internet departamento de administración UAM Azcapotzalco num 7 disponible en: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num7/art1.htm> [Fecha de acceso: 26 de diciembre de 2009.]

- Ontiveros, G., (2005) “La Política Social en México 1988–1994: El Programa Nacional de Solidaridad” [En línea] Año 2005; disponible en: <http://www.eumed.net./libros/2005/gor/gor.doc> [Fecha de acceso: 21 de diciembre de 2008.]
- Paunero F., Sánchez G. y L. Corona, (2007) “Sistemas Productivos Locales en México. Tipología desde la Perspectiva Europea” en *Economía Informa* Facultad de Economía, UNAM. No. 345,. Marzo – Abril, 2007 pp. 216 – 237.
- Penrose, E., (1962) *Teoría del Crecimiento de la Empresa*. Traducido por Félix Varela Parache. Madrid. Aguilar.
- Peres, W., (1982) "La estructura de la industria estatal 1965-1975" en *Economía Mexicana*, Num. 4, México, CIDE, 1982.
- Pineda, P. (2003) El perfil de la banca comercial en México al final de la administración zedillista Espiral En línea, IX (enero-abril) Disponible en: <<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=13802602>> ISSN 1665-0565 [fecha de acceso: 1 de noviembre de 2009.]
- Plan Global de Desarrollo 1980-1982., México, SPP, 1980.
- Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988., México, SPP, 1983.
- Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994., México, SPP, 1989.
- Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000. (1995) En línea: <http://www.diputados.gob.mx/bibliot/publica/otras/pnd/pndind.htm> [Fecha de acceso: 30 de Octubre de 2009.]
- Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982., México, Sepafin, 1979.
- Porter. M; (1990) *Ventaja competitiva, Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México. Ed. CECOSA.

Programa de Modernización del Sector Paraestatal.

Programa Nacional de Financiamiento del Comercio Exterior. Programa Nacional de Modernización de Empresa Pública 1990-1994, México, 1990.

Puccio, A., (2008) “Módulo Organismos Multilaterales de Crédito” en *Material del Seminario taller sobre Sistema de Crédito Público y Herramientas Financieras*. [En línea] Centro de Estudios Federales. Junio de 2008. disponible en: <http://www.cefed.com.ar/documentos/Organismosmultilaterales.pdf> [Fecha de acceso: 17 de abril de 2009.]

Quijano, J., (1981) México, Estado y Banca Privada. Colección Economía No. 3, México, CIDE.

Roberts, J., (2004) La Empresa Moderna. Organización, Estrategia y Resultados. Barcelona, Antoni Bosh editor.

Ross, S., (1977) “The Determination of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach” en *Bell Journal of Economics*, No. 8. 1977. pp. 23-40.

Samuelson P. y W. Nordhaus, (2006) Economía. 8ª edición. México, Mc Graw Hill Interamericana.

Schumpeter, J., (1964) Business Cycles. A Theoretical and Statistical Analysis of the Capitalist Process Abridged. New York, Mc. Graw Hill.

Schumpeter, J., (1978) Teoría del Desarrollo Económico: una Investigación sobre Ganancias, Capital, Crédito, Interés y Ciclo Económico. México, FCE.

Simon, H. A., (1962) “The Architecture of Complexity”; en *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 106, No.6, Diciembre, 1962.

- Torres, E., (2003) “Funciones empresariales, Cambio institucional y Desarrollo Económico” en Dávila, C.(comp.) Empresas y Empresarios en la Historia de Colombia. Una edición de estudios recientes. Tomo I. ediciones UNIANDES, Bogotá, Grupo Editorial Norma.
- Universidad Autónoma Chapingo, (2006) Evaluación del Programa Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad 2005. En línea. Disponible en http://www.fonaes.gob.mx/doctos/pdf/transparencia/Evaluacion_chapingo2005.pdf [Fecha de acceso: 30 de Septiembre de 2009.]
- Valbuena, R. (2006) Guía de Proyectos. Formulación y Evaluación. México, Ediciones Macchi.
- Valdaliso, J. y S. López, (2000) Historia Económica de la Empresa. Barcelona, Crítica.
- Vargas, G., (2006) Teorías de la Empresa y de la Competitividad. México, CASTDEL.
- Varian, R., (2003) Microeconomía Intermedia: Un Enfoque Actual. 5ª edición. Barcelona, Antoni Bosh editor.
- Veblen, T., (1958) “The Theory of Business Enterprise”. USA. The New American Library of Word Literature.
- Velázquez, F. y W. Butze. (2009) ¿Neutralidad o influencia indirecta del sistema financiero sobre la estructura de capital de las empresas? en *Análisis Económico*, Vol. XXIV, Núm. 55, sin mes, Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco. México. pp. 279-301

Williamson, O. y S. Winter, (comps.) (1996), La Naturaleza de la Empresa: Orígenes, Evolución y Desarrollo. México, Fondo de Cultura Económica

Zedillo, E. (1997) Avances y retos de la Nación. III Informe de Gobierno. En Línea: <http://zedillo.presidencia.gob.mx/pages/disc/sep97/01sep97.html> [Fecha de acceso: 30 de Octubre de 2009.]

SITIOS WEB:

Banco de México: <http://www.banxico.org.mx>

Banco del Ejército: <http://www.banjercito.com.mx>

Banco Mundial: www.worldbank.org

Banco Nacional de Comercio Exterior: <http://www.bancomext.com>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores:

www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1B.htm

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros: www.condusef.gob.mx

Comisión Federal de Mejora Regulatoria: www.cofemer.gob.mx

Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI): www.cipi.gob.mx

Financiera Rural: www.financierarural.gob.mx

H. Cámara de Diputados: www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio ,
www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/143.doc

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI):
www.inegi.org.mx

Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx ,
www.contactopyme.gob.mx ,
www.fondopyme.gob.mx

Sistema de Información Empresarial Mexicano: www.siem.gob.mx

Sociedad Hipotecaria Federal: <http://www.nuevoportal.shf.gob.mx>

NOTICIAS:

Aguilar, R., (2007) “Momento corporativo” en El Universal. 26 de marzo de 2007

De Alba, O., (2004) “Cuatro mil empresas menos en 2003: SE” en El Independiente. 25 de febrero de 2004, Estrategias.

Duarte, E. (2008) “La crisis no limitará crédito a Pymes” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/economia/2008/10/27/bancomer-apoyara-a-las-pymes> 27 de octubre de 2008. [Fecha de acceso: 1 de Noviembre de 2008.]

Duarte, E. (2009a) “México apoyará con 14,000 mdp a empresas” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/05/11/>

mexico-apoyara-con-11000-mdd-a-empresas 11 de Mayo de 2009. [Fecha de acceso: 15 de Mayo de 2009.]

Duarte, E. (2009b) “¿Qué ofrece el crédito anti-influenza?” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/05/11/que-ofrece-el-credito-antiinfluenza> 11 de Mayo de 2009. [Fecha de acceso: 15 de Mayo de 2009.]

El Universal. (2007a) “¿Por qué fracasan los negocios?” en El Universal on line. 21 de marzo de 2007. [www.eluniversal.com.mx/El Universal](http://www.eluniversal.com.mx/El-Universal) [Fecha de acceso: 23 de Abril de 2007.]

El Universal. (2007b) “Llega un nuevo Centro de Negocios Sustentables” en El Universal on line. 23 de marzo de 2007. [www.eluniversal.com.mx/El Universal](http://www.eluniversal.com.mx/El-Universal) [Fecha de acceso: 23 de Abril de 2007.]

Maksymiv, N. (2009) “México lanza programa de apoyo a Pymes” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/03/02/mexico-lanza-programa-de-apoyo-a-pymes> 02 de marzo de 2009. [Fecha de acceso: 10 de Marzo de 2009.]

Martínez, J. (2009) “Banxico, limitado impulso a la economía” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/06/22/banxico-limitado-impulso-a-la-economia> 22 de junio de 2009. [Fecha de acceso: 9 de Julio de 2009.]

Moreno, T. (2008a), “Las Pymes desdeñan el dinero plástico” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/10/28/las-pymes-desprecian-el-dinero-plastico> 28 de octubre de 2008. [Fecha de acceso: 1 de Noviembre de 2008.]

Moreno, T. (2008b) “Los créditos al alcance de las Pymes” en Revista Expansión en línea, <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2008/11/04/creditos-al-alcance-de-las-pymes> 04 de noviembre de 2008. [Fecha de acceso: 10 de Noviembre de 2008.]

Moreno, T. (2009a) “El DF lidera captación de créditos Pyme” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/03/pymes-reciben-ayuda-financiera> 3 de Junio de 2009. [Fecha de acceso: 9 de Junio de 2009.]

Moreno, T. (2009b) “México reclasifica a las Pymes” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/30/el-gobierno-reclasifica-las-pymes> 1 de julio de 2009. [Fecha de acceso: 9 de Julio de 2009.]

Ortiz, S. (2008) “Pocas Pymes logran apoyo para proyectos” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/manufactura/actualidad/2008/11/05/pocas-pymes-logran-apoyo-para-proyectos> 05 de noviembre de 2008. [Fecha de acceso: 10 de Noviembre de 2008.]

Revista Expansión en línea, (2008a) “Nafin detalla plan de ayuda a empresas” en [http:// www.cnnexpansion.com/economia/2008/10/22/detallan-plan-de-ayuda-a-empresas](http://www.cnnexpansion.com/economia/2008/10/22/detallan-plan-de-ayuda-a-empresas) 22 de octubre de 2008. [Fecha de acceso: 25 de Octubre de 2008.]

Revista Expansión en línea, (2008b) “5 errores que matan a las Pymes” en <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/5-errores-que-matan-a-las-pymes/los-ascensos-inadecuados> 13 de Noviembre de 2008. [Fecha de acceso: 15 de Noviembre de 2008.]

Revista Expansión en línea, (2009a) “Microcréditos alimentan „sueño mexicano” en <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/05/25/Valvula-de-escape> 12 de Mayo de 2009. [Fecha de acceso: 15 de Mayo de 2009.]

Revista Expansión en línea, (2009b) “Abrir un negocio será fácil: Calderón” en Revista Expansión en línea <http://www.cnnexpansion.com/actualidad/2009/06/22/abrir-un-negocio-sera-facil-calderon> 22 de junio de 2009. [Fecha de acceso: 9 de Julio de 2009.]

Revista Expansión en línea, (2010) “Suma Fondeso 5 mil créditos otorgados para autoempleo y microempresa” en Revista Expansión en línea http://economia.terra.com.mx/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201003302137_INV_78864165&idtel= 30 de Marzo de 2010. [Fecha de acceso: 7 de Abril de 2010.]

Rosas, A., (2007) “Persisten comisiones y tasas de interés altas: Ortiz” en El Universal. Acapulco, Guerrero. 23 de marzo de 2007.

[Escribir texto]

Índice de Esquemas

	Pág.
Esquema 1 Teoría económica clásica	3
Esquema 2 ¿Qué producir y en que cantidad?	5
Esquema 3 ¿Cómo producir y con que recursos?	6
Esquema 4	8
Esquema 5	9
Esquema 6	11
Esquema 7	14
Esquema 8 Nueva forma de organización	22
Esquema 9 Maximización	27
Esquema 10 Teoría de juegos	29
Esquema 11 Configuración de las empresas	32
Esquema 12 Proceso de innovación	37
Esquema 13 Distritos industriales	45
Esquema 14 Cadenas productivas	50
Esquema 15 Tipos de fuentes de financiamiento a corto plazo	59
Esquema 16 Jensen y meckling	75
Esquema 17 Modigliani y miller	76
Esquema 18 Trade off	78
Esquema 19 Pecking order theory	80

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 1. Estratificación de las empresas mexicanas por No. de empleados y sector	118
Cuadro 2. Participación de las empresas mexicanas por tamaño y sector (2003)	119
Cuadro 3. Clasificación general de las empresas mexicanas de acuerdo con su No. de empleados (2003)	119
Cuadro 4. Clasificación de las empresas mexicanas Secretaría de Economía – SIEM (mayo de 2006)	120
Cuadro 5. Criterios de clasificación Pyme variables por tamaño y sector	122
Cuadro 6. Personal ocupado en el sector privado mexicano (2003)	122
Cuadro 7. Personal ocupado en el sector privado mexicano por relación con la empresa (2003)	123
Cuadro 8. Personal ocupado en el sector privado mexicano por relación con la empresa Estructura porcentual (2003)	125
Cuadro 9. Personal ocupado en el sector privado mexicano por relación con la empresa (2003) Indicador: trabajadores por empresa	125
Cuadro 10. Personal ocupado en el sector privado mexicano por relación con la empresa (2003) Indicador: media de trabajadores por tipo de empresa	127
Cuadro 11. Producción bruta total de las empresas mexicanas	127
Cuadro 12. Variables en las empresas mexicanas	129
Cuadro 13. Fuentes de financiamiento en las empresas en México (%)	186
Cuadro 14. Fuentes de financiamiento de las empresas en México (%) Tasas de crecimiento	187
Cuadro 15. Programa de la mujer campesina	190
Cuadro 16. Sistema Financiero de Fomento Otorgamiento de crédito total 2000-2005	193

Cuadro 17. Sistema Financiero de Fomento Otorgamiento de crédito total 2000-2005 Estructura porcentual	193
Cuadro 18. Sistema Financiero de Fomento Otorgamiento de crédito total 2000-2005 Tasa de Crecimiento	194
Cuadro 19. Unidades económicas en México por entidad federativa 2003	200
Cuadro 20. Personal ocupando en México por entidad Federativa 2003	201
Cuadro 21. Empresas por estratos de personal ocupado, 2003	203
Cuadro 22. Empresas por tamaño,2003	203
Cuadro 23. Unidades económicas que iniciaron sus actividades en 2004 personal ocupado por género y sector de actividad	204
Cuadro 24. Características del personal ocupado en las Empresas, 2003	205
Cuadro 25. Características del personal ocupado en las Empresas (proporciones) 2003	206
Cuadro 26. Personal ocupado en las empresas Total México, 2003	207
Cuadro 27. Personal ocupado en las empresas Total Distrito Federal, 2003	207
Cuado 28. Horas trabajadas por el personal ocupado en las empresas, 2003	208
Cuadro 29. Producción bruta total de las empresas, 2003	209
Cuadro 30. Remuneraciones pagadas por las empresas, 2003	209
Cuadro 31. Gastos por consumo de bienes y servicios de las empresas,2003	210
Cuadro 32. Inversión total en las empresa, 2003	211
Cuadro 33. Total de activos fijos en las empresa, 2003	211
Cuadro 34. Indicadores por persona ocupada, 2003	212
Cuadro 35. Deuda por fuente de financiamiento	257
Cuadro 36. Primer estrato de empresas	260

Cuadro 37. Tabla Cruzada. Organización *Ventas (en miles de pesos)	263
Cuadro 38. Tabla Cruzada Antigüedad (en años) * Organización	265
Cuadro 39. Tabla Cruzada No. De Socios *Parentesco	266
Cuadro 40. Tabla Cruzada órgano de toma de decisiones *Formación académica	267
Cuadro 41. Tabla Cruzada ¿Su empresa ha buscado financiamiento? *Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido?	268
Cuadro 42. Tabla Cruzada. Si ha solicitado financiamiento ¿lo ha obtenido? *Qué fuentes de financiamiento ha usado	269
Cuadro 43. Tabla Cruzada ¿Cuál es el destino del crédito que ha solicitado? * ¿Cuál fue su garantía?	270

Índice de Gráficas

Grafica 1 Empresas mexicanas	128
Grafica 2 Remuneraciones pagadas por las empresas	130
Grafica 3 Valor agregado en las empresas mexicanas	130
Grafica 4 Activos fijos en las empresas mexicanas	131
Grafica 5 Fuentes de financiamiento empresarial	186
Grafica 6 Fuerza laboral	228
Grafica 7 Ingresos por ventas	229
Grafica 8 Sector de actividad	230
Grafica 9 Principal actividad	231
Grafica 10 Forma de organización de la empresa	231
Grafica 11 Forma de organización legal de la empresa	232
Grafica 12 Forma de organización legal de la empresa	232
Grafica 13 Permanencia de la empresa	233
Grafica 14 Valor de los activos	234
Grafica 15 Forma de administración de la empresa	235
Grafica 16 Número de socios	236
Grafica 17 Parentesco entre los socios	236
Grafica 18 Participación accionaria y número de socios	237
Grafica 19 Quien toma las decisiones	238
Grafica 20 Formación académica del dueño	239
Grafica 21 Parentesco con el empresario	240
Grafica 22 Formación académica	241
Grafica 23 Forma de contratación	241

Grafica 24 Capacitación de personal	242
Grafica 25 Funciones de la empresa	242
Grafica 26 Ubicación de clientes	244
Grafica 27 Ubicación de insumos	244
Grafica 28 El producto sirve como insumo	246
Grafica 29 Procedencia de la maquinaria	246
Grafica 30 Usa equipo tecnológicos	247
Grafica 31 Tiene pagina web	247
Grafica 32 Ha buscado financiamiento	248
Grafica 33 Ha obtenido financiamiento	248
Grafica 34 Motivo por el cual no solicita financiamiento	249
Grafica 35 Fuentes de financiamiento que conoce	251
Grafica 36 Fuentes de financiamiento que ha utilizado	251
Grafica 37 Frecuencia de solicitud	253
Grafica 38 Destino del crédito	253
Grafica 39 Tipos de garantía	254
Grafica 40 ¿La empresa esta endeudada?	254
Grafica 41 Plazo de la deuda	256
Grafica 42 Activos comprometidos	256
Grafica 43 Criterio de crédito	258
Grafica 44 Prueba X^2	272