



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

“PYMES Y SU ACCESO A LOS MERCADOS DE VALORES (NUEVA PROPUESTA DE MERCADO INTERMEDIO DE VALORES)”

T E S I N A

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:
ANA LAURA ACOSTA ECHEVERRIA

ASESOR:
Lic. Isaías Morales Najar

JUNIO 2012





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.

INDICE

INTRODUCCION	5
1. CARACTERISTICAS GENERALES Y PARTICULARES DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO	10
1.1. Empresa.....	10
1.1.1 Características generales.....	10
1.1.2 Clasificación por tamaño de la empresa	11
1.1.3 Clasificación por Número de Trabajadores en la Empresa.....	12
1.1.4 Criterio estratificado del tamaño de las empresas.....	13
1.2 Características generales de las Pequeñas y Medianas Empresas.	14
1.2.1 Micro Empresa.	14
1.2.2 Pequeña Empresa.....	15
1.2.3 Mediana Empresa.....	15
1.2.4 Gran Empresa.	15
1.3 Ventajas, desventajas y la importancia de la Pequeña y Mediana empresa en el desarrollo económico.	16
1.3.1 Ventajas y desventajas que presentan las Pequeñas Empresas	16
1.3.2 Ventajas y desventajas que presentan la Mediana Empresa.	17
1.3.3 Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa.....	18
1.4 Experiencia de la Pequeña y Mediana Empresa en el mundo.	19
1.4.1 Experiencia Europea.....	19
1.4.2 Experiencia en Estados Unidos.....	20
1.4.3 Experiencia en México.....	20
1.5. Problemática de la PyME en México.	23
1.5.1. Problemática de la PyME.....	24
1.5.2 Limitantes de financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.	26
2. VISTA GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO QUE LA PYME TOMA EN CUENTA PARA SU FINANCIAMIENTO.....	30
2.1 Sistema Financiero Mexicano.	30
2.2 Mercados Financieros que se encuentran dentro del Sistema Financiero Mexicano.	34
3. Alternativas de Financiamiento actual para la Pequeña y Mediana Empresa en México.....	36
3.1 Diferentes tipos de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa.	39
3.1.1 Programas de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa.....	41
3.1.2 Sociedad Financiera de Objeto Limitado.....	42
3.2 Intermediarios Financieros Cuasi Bancarios.....	43
3.2.1 Empresa de Factoraje.....	43
3.2.2 Uniones de Crédito.....	44
3.2.3 Arrendadoras Financieras.	44
3.2.4 Ahorro y Crédito Popular.....	44
4. La Banca Mexicana, una alternativa de financiamiento para la PyME.....	46
4.1 Problemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa.	47
4.2 La limitada participación de la Pequeña y Mediana Empresa en el Crédito.....	48
4.3 El Crédito Bancario y la PyME.	49
4.3.1 Alta mortalidad inherente a la PyME.	49
4.3.2 Insuficiente información confiable sobre las Empresas.	50

4.3.3 Altos Costos de Transacción.....	50
4.3.4 Información Asimétrica y Selección Adversa.....	50
4.3.5 Daño Moral.....	51
4.3.6 Dependencia de Esquemas Crediticios Basados en Garantías.....	52
4.3.7 Deficiencia en el Sistema Jurídico.....	52
4.3.8 Pérdida de Relaciones Bancos-Empresa.....	53
4.3.9 Estructura de Mercado poco competitiva e Información opaca al Consumidor.....	53
4.3.10 Elevado costo del crédito PyME que contrae la demanda.....	54
4.3.11 Información extendida y creciente en la Economía.....	54
4.4 Problemática de la PyME para acceder al Crédito Bancario.....	55
4.5 Motivos de la PyME para no utilizar el Crédito Bancario.....	55
4.6 Requisitos para acceder a un Crédito Bancario para PyME.....	57
5. El Mercado de Valores en México como Fuente de Financiamiento.....	59
5.1 El Mercado de Valores.....	59
5.1.1 Organismos reguladores.....	60
5.1.2 Organismos de Intermediación.....	62
5.1.3 Organismos de Apoyo.....	63
5.2 Normativa del Mercado de Valores.....	66
5.3 Bolsa Mexicana de Valores.....	67
5.4 Instrumentos de Captación.....	69
5.4.1 Mercado primario.....	70
5.4.2 El mercado secundario.....	71
5.4.3 Inscripción a la Bolsa Mexicana de Valores.....	73
5.4.4 Inscripción a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.....	75
5.4.5 Oferta Pública.....	76
5.5.1 Mercado Intermedio de Capitales en México 1993-2000.....	78
5.5.2 Crítica al Mercado Intermedio de Valores MEXX.....	79
5.6 Sociedades de Inversión de Capitales SINCA.....	80
5.6.1 Objetivo de las Sociedades de Inversión de Capitales.....	80
5.6.2 Ventajas y desventajas de invertir en SINCAS.....	81
5.6.3 Aspectos a considerar al invertir en SINCAS.....	81
5.7 Mercado Extrabursátil en México.....	82
5.7.1 Mercado Over the Counter.....	83
Fuente: http://www.imef.org.mx/ponencia2007/cap03/c03_4.html.....	84
5.8 Mercado de Deuda para PyME.....	84
5.8.1 Requisitos para ingresar al Mercado de Deuda para PyME.....	85
5.8.2 Crítica al Mercado de Deuda para PyME.....	86
6. NUEVA PROPUESTA DE MERCADO INTERMEDIO DE VALORES.....	87
6.1. Mercado Intermedio de Capitales de Respaldo y Garantía de Inversionistas Ángeles, orientado a la viabilidad del proyecto.....	88
6.2. Funcionamiento del Mercado de Valores para la Pequeña y Mediana Empresa.....	91
6.3. Requisitos para inscripción en la Bolsa Mexicana de Valores.....	91
CONCLUSIONES.....	93
INDICE DE ANEXOS.....	96

INTRODUCCION

El siguiente trabajo ha sido elaborado bajo la modalidad de Tesina, por lo cual se encontrará un trabajo descriptivo sobre la importancia de explorar nuevas formas de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa y en particular la propuesta de un “Mercado Intermedio de Valores para la Pequeña y Mediana Empresa.

Los Micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicio, debido principalmente, a que carecen, por lo general, de sistemas de planeación, organización, administración y controles eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de actividades productivas, esto en gran partes es causado por falta de financiamiento y asesoría técnica. Sin embargo, estas empresas representan el pilar sobre el que se basa la economía en nuestro país. Es por estos motivos que a la PyME, se le debe de dar la importancia necesaria como párate fundamental del crecimiento económico del país, y es por ello que se debe de tener acceso a un financiamiento bursátil de alta calidad para que despeguen y estén al nivel de las Grandes Empresas.

Con este trabajo se pretende fomentar al Inversionista Pequeño y Mediano, que el acceder al Mercado de Valores no tiene que ser únicamente para las Grandes Empresas, ya que en México existen aproximadamente 3,724,009 unidades económicas, de las cuales el 10.04% son pequeñas, 0.82% medianas y solamente el 0.19% gran empresa. La Pequeñas y Mediana empresa en su conjunto generan el 29% de la Producción Bruta Total y el 39% del empleo¹.

Los problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME's) en México se pueden denominar de la siguiente forma:

1. Falta de financiamiento.
2. Aplicación inadecuada de sistemas de planificación industrial.
3. Inadecuada articulación del sistema económico, que favorece a las grandes empresas y corporaciones.
4. Comercio Informal o Competencia desleal del comercio informal.
5. Políticas gubernamentales inadecuadas.
6. Corrupción administrativa de funcionarios del sector público.

¹

INEGI; Censos económicos, México 2009

El financiamiento en nuestro país en los últimos años ha sido reducido y esto conlleva a que sea de alto costo, esto es provocado por la falta de credibilidad que existe en los mercados nacionales, como reflejo de la crisis a nivel mundial que ha traído consigo el 2008, lo que hace inaccesible una inversión para la Pequeña y Mediana Empresa. Por eso es necesario crear nuevas alternativas de financiamiento, ya que el financiamiento bancario será cada vez más reducido, pues los bancos están tratando de superar sus problemas financieros de gestión de carteras de valores y de crédito, antes que en iniciar una política de apoyo a pequeños empresarios, por esta razón es necesario buscar una opción financiera oportuna, eficiente y con bajo costo financiero, la cual podría estar representada por la creación de una bolsa de valores intermedia para el financiamiento de las PyME's.

Al igual que las grandes corporaciones, las PyME's al entrar a una bolsa de valores intermedia tendría ventajas como:

1. Costo financiero competitivo.
2. Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.
3. Manejo de los ciclos de liquidez de la empresa.
4. Acceder a montos importantes de financiamiento.
5. Impulsar a las PyME's emisoras para elaborar mejores informes y estados financieros.

Con el acceso de las PyME's al mercado bursátil se podrían mejorar las condiciones de financiamiento, reducir sus costos de operación y aumentar las opciones de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa con gran potencial de crecimiento en México.

El mercado de valores aumentaría las alternativas de inversión con la creación de nuevos activos financieros y los inversionistas encontrarían nuevas opciones para invertir su dinero. Los bancos de desarrollo jugarían un papel muy importante al dar respaldo a estas empresas que quisieran entrar al proceso bursátil, a su vez las PyME's tendrían que cumplir con los requisitos establecido por la CNBV.

Debido a la imposibilidad de acceso al financiamiento bancario por parte de la PyME en nuestro país, se considera como una buena alternativa la creación de un Mercado Intermedio de Valores para ellas. Ya que de esta manera se resolvería en buena medida el problema de financiamiento que presentan, he igualmente se fomentaría la cultura financiera y organizacional de que tanto carecen.

No solo se debe depender del financiamiento bancario, sino también de otras opciones que abatan el costo pagado por el dinero (tasa de interés), el cual es uno de los principales motivos por los cuales no hay un crecimiento y desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

Se tiene que dejar de lado la idea de que el financiamiento bursátil es únicamente para grandes corporaciones, aunque en este momento sea de esta manera, se tiene que lograr en el mediano plazo que la Pequeña y Mediana Empresa tengan un financiamiento bursátil y una sana educación en la forma de llevar la contabilidad para entrar a un mercado organizado.

El objetivo principal del presente trabajo es explorar la posibilidad de la creación de un Mercado Intermedio de Valores para las PYME's mexicanas lo que tendría como resolución de los siguientes problemas:

- Falta de inversión bursátil a las PyME's.
- Inducir a las empresas en una sana educación contable, administrativa y financiera.

En el primer capítulo se hace una descripción de la empresa, así como de sus características, podremos observar la clasificación de las empresas en el resto del mundo así como en México y el porque la Pequeña y Mediana Empresa es importante en el crecimiento económico de nuestro país. En este capítulo se describen las características propias de la Pequeña y Mediana Empresa, así como la problemática de la PyME Y las limitantes que enfrenta la PyME al querer acceder a cierto tipo de financiamiento. En cualquier economía, las Pequeñas y Medianas Empresas forman parte de manera muy importante del crecimiento económico, constituyen un factor importante del crecimiento y desarrollo en nuestro país.

En el segundo capítulo se hará una descripción breve del Sistema Financiero Mexicano y los Mercados financieros que lo conforman, así como de los diferentes tipos de financiamiento a los que la Pequeña y Mediana Empresa accede en la actualidad, debe de tener conocimiento de este Sistema y como esta conformado.

En el capítulo tercero se describen los diferentes tipos de financiamiento a los que la Pequeña y Mediana Empresa tiene acceso, como es el caso de los programas de apoyo de Nacional Financiera.

En el capítulo cuarto se hablará de los problemas de financiamiento de la PyME, así como de los motivos que llevan a la Pequeña y Mediana Empresa para no utilizar el crédito bancario aunque se debe de mencionar que esta alternativa no es la más común para los inversionistas Pequeños y Medianos..

En el capítulo quinto, se abordará el tema del Mercado de Valores y su funcionamiento en México, así como las diferentes alternativas de financiamiento a través del Mercado de Valores. En este apartado únicamente se toma el ejemplo de formas de financiamiento para las Grandes Empresas. También podremos observar los intentos fallidos para la Pequeña y Mediana Empresa pudiera acceder a un mercado de valores llamado MMEX. Es por lo anteriormente expuesto que la intención de este trabajo es proponer la creación de un Mercado de Valores que no sea limitativo para la Pequeña y Mediana Empresa.

En el capítulo sexto se hace la propuesta de un Mercado Intermedio de Valores, apoyado en la Banca de Desarrollo como respaldo y garantía en el mercado de valores y la figura de los “Inversionistas Ángeles” que son considerados como un grupo de individuos que invierten por cuenta propia, para que la Pequeña y Mediana Empresa puedan acceder a la bursatilización de su capital.

1. CARACTERISTICAS GENERALES Y PARTICULARES DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO

La empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que “La empresa se encuentra influenciada por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la dinámica social.”²

Esta se clasifica según su tamaño en micro, pequeña, mediana y grande, que son prácticamente las cuatro dimensiones mas utilizadas. Por lo general al referirnos a la empresa se piensa en dos extremos pequeña o microempresa y grande, pero existen sin duda la tercera que será la mediana la cual no tiene cabida ni cumple los requisitos de la pequeña ni de la grande, por lo que se acompaña de grandes imprecisiones.

En México existen aproximadamente 3,724,009 unidades económicas, de las cuales el 88.94% son micro, 10.04% pequeñas, 0.82% medianas y solamente el 0.19% gran empresa. Las micro, pequeñas y mediana empresa en su conjunto generan el 35% de la Producción Bruta Total y el 73% del empleo³. El objeto de estudio de este trabajo únicamente contempla a la Pequeña y Mediana empresa.

1.1. Empresa

“Es la unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”⁴. La función económica de una empresa es la de combinar recursos económicos para producir los bienes y servicios demandados por los consumidores.

1.1.1 Características generales.

Las empresas realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas. Combinan factores de producción a través de los

² “Lecturas básicas de administración y políticas públicas” José Luis Méndez Ed. Colegio de México.

³ INEGI; Censos económicos, México 2009

⁴ Administración de Pequeña y Medianas Empresas” Rodríguez Valencia Ed Thomson Corporation

procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción. Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Las empresas son organizaciones sociales muy importantes, y forman parte del ambiente económico y social de un país. Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

Para que la empresa pueda competir con otras exige: modernización, racionalización y programación.

El desarrollo empresarial reposa sobre nociones de riesgo, beneficio y mercado. La empresa es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización. La competencia y la evaluación industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.

Las empresas en general tienen las características siguientes:

- Cuentan con recursos humanos
- Recursos de capital.
- Recursos técnicos.
- Recursos financieros.

1.1.2 Clasificación por tamaño de la empresa

En este apartado se compara la diferencia que hay en la definición del tamaño de la empresa, según el número de trabajadores que laboran en ella, tomando en cuenta las definiciones de las siguientes instituciones: Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE); Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA); Comisión Económica para América Latina (CEPAL); la revista mexicana “Ejecutivos de Finanzas” (EDF), y la Secretaría de Economía de México (SE). Estas Instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países.

Podemos observar en el cuadro 1.1, que el número de trabajadores dados por las instituciones en países desarrollados como Francia y Estados Unidos, es mayor en comparación del número de trabajadores que nos dan las demás instituciones que representan a los países de América Latina y en particular de México. No sería correcto tomar los criterios de estos países ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la revista mexicana “Ejecutivos de Finanzas” (EDF) y a Secretaría de Economía de México

(SE), son las que están apegadas a nuestra economía para determinar el tamaño de una empresa por el número de trabajadores que ésta tiene.

A continuación se presentan algunos de los criterios que se utilizan en México, para medir la magnitud de las empresas.

- a) En razón del mercado que domina y abastece, este se refiere a la penetración que haya logrado la empresa en los mercados, es decir hasta donde ha logrado colocarse su producto.
- b) Producción o capital productivo, pueden existir empresas de carácter predominante artesanal donde se utiliza la mano de obra, otras que tienen gran cantidad de maquinaria y que tienen una importante cantidad de mano de obra y las que la maquinaria es muy intensa y la mano de obra o número de trabajadores es reducido.
- c) Personal ocupado, es como se determina el tamaño de la empresa.
- d) Las ventas determinan la magnitud, se calcula el monto de ventas anuales para medir el tamaño de la empresa.

1.1.3 Clasificación por Número de Trabajadores en la Empresa.

Cuadro 1.1

Clasificación de empresas por número de trabajadores en México y el resto del mundo

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE⁵ (FRANCIA)	Pequeña	De 50 a 250
	Mediana	De 250 a 1000
SBA⁶ (EE.UU.)	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF⁷	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250

Fuente: elaboración propia en base a "Administración de Pequeña y Medianas Empresas"
Rodríguez Valencia Ed Thomson Corporation

⁵ Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE)

⁶ Small Business Administrations de Estados Unidos (SBA)

⁷ La revista mexicana "Ejecutivos de Finanzas" (EDF)

La Secretaria de Economía presenta un criterio, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva.

Con este criterio será con el que se desarrollará este trabajo, ya que es concreta y específica según el giro de la empresa; se observa que las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida de las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales, ya que absorben mayor mano de obra, para poder llevar a cabo sus procesos productivos.

Cuadro 1.2

Criterio estratificado del tamaño de las empresas.

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	DESDE \$100.01 HASTA \$250	
	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.

1.1.4 Criterio estratificado del tamaño de las empresas.

La clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10 %; más el monto de las ventas anuales por 90 %. Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

1.2 Características generales de las Pequeñas y Medianas Empresas.

De manera muy general todas las pequeñas y medianas empresas (PyME's) comparten casi siempre las mismas características, por lo tanto, se podría decir, que estas son las características generales con las que cuentan las PyME's:

1. El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
2. Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
3. Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 16 hasta 250 personas.
4. Utilizan maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital
5. Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
6. Esta en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande
7. Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
8. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

1.2.1 Micro Empresa.

Una micro empresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma⁸.

La micro empresa puede enmarcarse dentro de las pequeñas y medianas empresas. Se trata de compañías que no tienen una incidencia significativa en el mercado y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital.

Más allá de que la característica principal de las micro empresa es su tamaño acotado, este tipo de empresas tiene una gran importancia en la vida económica de un país, y en especial para los sectores más vulnerables desde el punto de vista económico.

⁸

Administración de Pequeña y Medianas Empresas" Rodríguez Valencia Ed Thomson Corporation

1.2.2 Pequeña Empresa.

En la Pequeña Empresa el gerente o dueño suele conocer a todos o gran parte de sus empleados, tiene comunicación directa con ellos. En este tipo de empresas el dueño o el gerente tiene la oportunidad de tomar la mayoría de las decisiones, esto se debe a que no se requiere de gran especialización debido a que el funcionamiento de esta no es tan complejo como el de la gran empresa, de esta forma este tipo de empresarios conoce generalmente como se desenvuelve desde sus inicios hasta ver los resultados que se han logrado. Las necesidades de capital de la Pequeña Empresa son mínimas comparadas con la Mediana y Gran Empresa⁹

1.2.3 Mediana Empresa.

Suele tener un ritmo de crecimiento mas impresionante que las otras dos mencionadas, es decir, para la Pequeña Empresa es mayor el tiempo que se lleva para pasar a el rango de mediana y en muchos de los casos, en vez de crecer tendera a desaparecer. Por su parte la grande tiende a asociarse con otras empresas o a crear nuevas que no afectaran en nada su magnitud. Sin embargo la Empresa Mediana sobre todo un país en vías de desarrollo con ampliación de mercados y crecimiento de la población si esta bien administrada tiende a la dimensión de Gran Empresa. Este tipo de empresas llevan su administración formal con registros financieros, a comparación con la Pequeña y la Micro que muchas veces no los tienen¹⁰.

1.2.4 Gran Empresa.

En la Gran Empresa existen personas asignadas para tratar de resolver los problemas de los trabajadores. En este tipo de empresas los directivos no conocen a detalle como se ha ido desarrollando cada una de las áreas de trabajo. El directivo o dueño solo coordina y toma decisiones concretas y generales de la empresa. Se requiere de un gran número de especialistas, gerentes de ventas, de finanzas, de planeación, de recursos humanos así como directores profesionales que se hacen cargo de las empresas. Este tipo de empresas se caracterizan por localizarse en los principales centros y ciudades propiciando una excesiva concentración de empresas, así como de inversionistas, de personal y de la producción, dejando a un lado tantos otros núcleos de la población que se encuentran en otras regiones del país.

⁹ Administración de Pequeña y Medianas Empresas” Rodríguez Valencia Ed Thomson Corporation

¹⁰ Administración de Pequeña y Medianas Empresas” Rodríguez Valencia Ed Thomson Corporation

1.3 Ventajas, desventajas y la importancia de la Pequeña y Mediana empresa en el desarrollo económico.

En este apartado, se muestran las ventajas y desventajas que normalmente presentan las PyME's, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, que según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo como empresa para de esta manera determinar el área de oportunidad y trabajar sobre las mismas.

1.3.1 Ventajas y desventajas que presentan las Pequeñas Empresas

Podemos observar, en el cuadro 1.3, que las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero sus desventajas, se debe a razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia.

Esto es resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Cuadro 1.3

Ventajas y Desventajas de la Pequeña Empresa.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA). • Asimilación y adaptación de tecnología. • Producción local y de consumo básico. • Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). • Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). • Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal). • La planeación y organización no requiere de mucho capital. • Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. • Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). 	<ul style="list-style-type: none"> • Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. • Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. • Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. • La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. • Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. • Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. • Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la levantan a cabo los propios dueños. • Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Fuente: elaboración propia en base a "Administración de Pequeña y Medianas Empresas"
Rodríguez Valencia Ed. Thomson Corporation

1.3.2 Ventajas y desventajas que presentan la Mediana Empresa.

Nos damos cuenta que padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus ventajas, estas son de mejor calidad administrativa, pero sus desventajas, también son de tipo económicas, como; altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado y no todas cuentan con controles de calidad óptimos.

Cuadro 1.4
Ventajas y Desventajas de la Mediana Empresa.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. • Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. • Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. • Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. • Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. • Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. • Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantienen altos costos de operación. • No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción. • Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. • No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. • La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. • No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. • Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. • Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Fuente: elaboración propia en base a "Administración de Pequeña y Medianas Empresas"
Rodríguez Valencia Ed . Thomson Corporation

1.3.3 Importancia de la Pequeña y Mediana Empresa.

La importancia que tiene la Pequeña y Mediana Empresa va reconociéndose cada vez mas en los países desarrollados. La mayoría de estos países han estudiando los problemas a los que se enfrentan dichas empresas y han introducido programas de apoyo y estímulo a dichas unidades productivas. Sin embargo, estos no han sido suficientes para lograr cerrar la brecha entre la Pequeña y Gran Empresa.

La Importancia radica en que la Pequeña y Mediana Empresa es una fuente generadora de empleo ya que requiere grandes cantidades de mano de obra y poca densidad de capital. La mano de obra que utilizan estas empresas en su mayoría es no calificada dando así empleo a las personas con poca preparación.

La Pequeña y Mediana Empresa puede ser en cierta forma complementaria del proceso de producción industrial de las grandes empresas ya que aportan productos intermedios que sirven para

llevar acabo el proceso productivo de la gran empresa. En algunas ocasiones la gran empresa puede requerir piezas cuya producción pudiera ser muy costosa a gran escala, sin embargo no para la pequeña empresa, que pudiera producir dichas piezas a bajo costo y venderlas a la gran empresa que las necesita.

La pequeña y mediana empresa permite un medio para diversificar la industria y el crecimiento de la misma, pudiera ser que en algún momento la demanda de un determinado producto fuera limitado, es entonces cuando la producción en pequeña escala seria la mas apropiada para evitar el incremento de las importaciones.

La pequeña y mediana empresa ofrecen un medio para estimular el espíritu empresarial de un país, nadie puede negar que muchas de las pequeña y medianas empresas puedan desarrollarse de tal forma que puedan crecer para formar parte o ser una de las grandes corporaciones y de esta forma puedan impulsar el desarrollo empresarial y económico de un país.

1.4 Experiencia de la Pequeña y Mediana Empresa en el mundo.

En este apartado se hace un breve recuento de las experiencias vividas en EE.UU. y el continente Europeo, para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juegan las PyME's en la economía de un país, región o continente.

Aunque sean formas diferentes de fomento a las PyME's, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que este interesado en fomentar el desarrollo de las PyME's. Y este resultado sería el que representen el motor de desarrollo económico de un país además de una fuente importante de empleo.

1.4.1 Experiencia Europea.

Se presenta la necesidad después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de gran parte del territorio europeo, y era necesario levantar la estructura productiva y de una manera rápida, la solución para la reactivación económica fueron el desarrollo de las PyME's.

Desde la segunda Guerra Mundial Europa Occidental enfrentaba altos niveles de desempleo. Los países europeos trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y

específicamente en el desarrollo de las PyME's como una estrategia para crear empleos; hoy día estos países deben su desarrollo y crecimiento a las PyME's.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las PyME's, ya que se le considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

1.4.2 Experiencia en Estados Unidos.

Estados Unidos, para el fomento de PyME's, se creó el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas servicios y manufacturas a pequeñas y medianas escalas.

Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos los negocios ya establecidos, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados y municipios promueven el proceso ínter empresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Con la Pequeña y Mediana empresa se busca "expandir la actividad productiva de un país a través de estas"¹¹, ya sea del sector industrial, comercial o de servicios.

1.4.3 Experiencia en México.

La PyME en México se puede establecer a lo largo del país, ya que su estructura productiva se lo permite al no ser tan compleja como la de las grandes empresas; y de esta manera se logra dar empleo a personas que se encuentran alejadas de las grandes ciudades y esto conlleva a que es una fuente de ingresos para muchas familias que se encuentran dispersas a lo largo de México.

Las pequeñas y medianas empresas en México son la parte fundamental del desarrollo económico del país, ya que han sido la base del proceso de industrializador, además de que son importantes productoras de bienes de consumo para el mercado interno o como proveedoras de insumos y materias primas de las grandes empresas. Es por estas razones que la PYME con consideradas

¹¹ Administración de Pequeña y Medianas Empresas"
Rodríguez Valencia Ed . Thomson Corporation

como una base fundamental del desarrollo de México, en la actualidad son una fuente muy importante de empleo, sin embargo aun no se ha dado un apoyo de gran importancia para su total crecimiento.

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 y contribuyen con el 72 por ciento de los empleos formales. En el año 2009 existían en México 3,724,009 empresas¹², de las cuales el 99.8 por ciento son micro, pequeñas y medianas.

Como se observa en el cuadro siguiente, las MI PyME's representan una parte importante de la actividad económica del país, tanto por su número como por su generación de empleo.

En México se tienen alrededor de 3, 724,009 unidades empresariales, de ellas podemos observar en el siguiente cuadro la cantidad de empresas que integran los distintos rubros de las empresas en México. Se observa que la cantidad de empresas Grandes es mínima (0.19%) en comparación con la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Cuadro 1.5

Número de unidades económicas en México y porcentaje de Producción Bruta Total.

Tipo de empresa	Número de empresas	Porcentaje de unidades económicas	Porcentaje de producción bruta total
MICRO	3,312,092	88.94%	6%
PEQUEÑA	374,051	10.04%	12%
MEDIANA	30,697	0.82%	17%
GRANDE	7,169	0.19%	65%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009

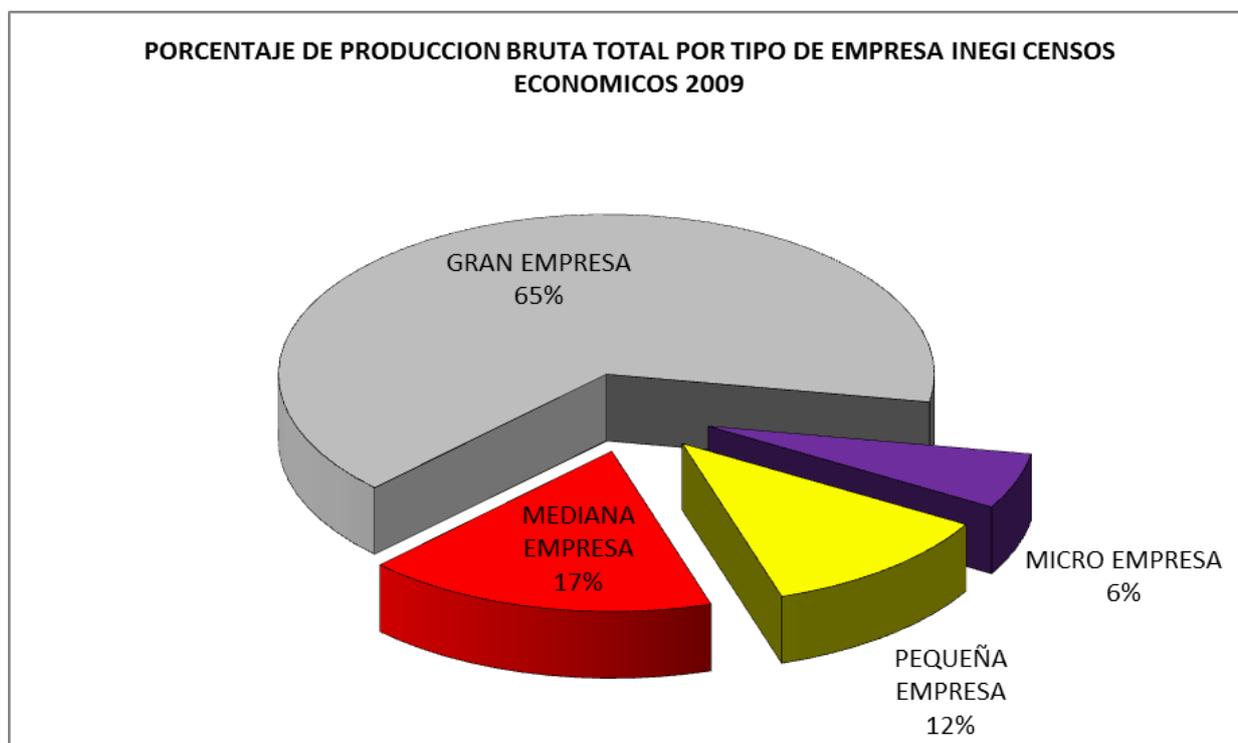
¹² INEGI, Censos económicos 2009.

Gráfica 1.1
Porcentaje de Unidades Económicas



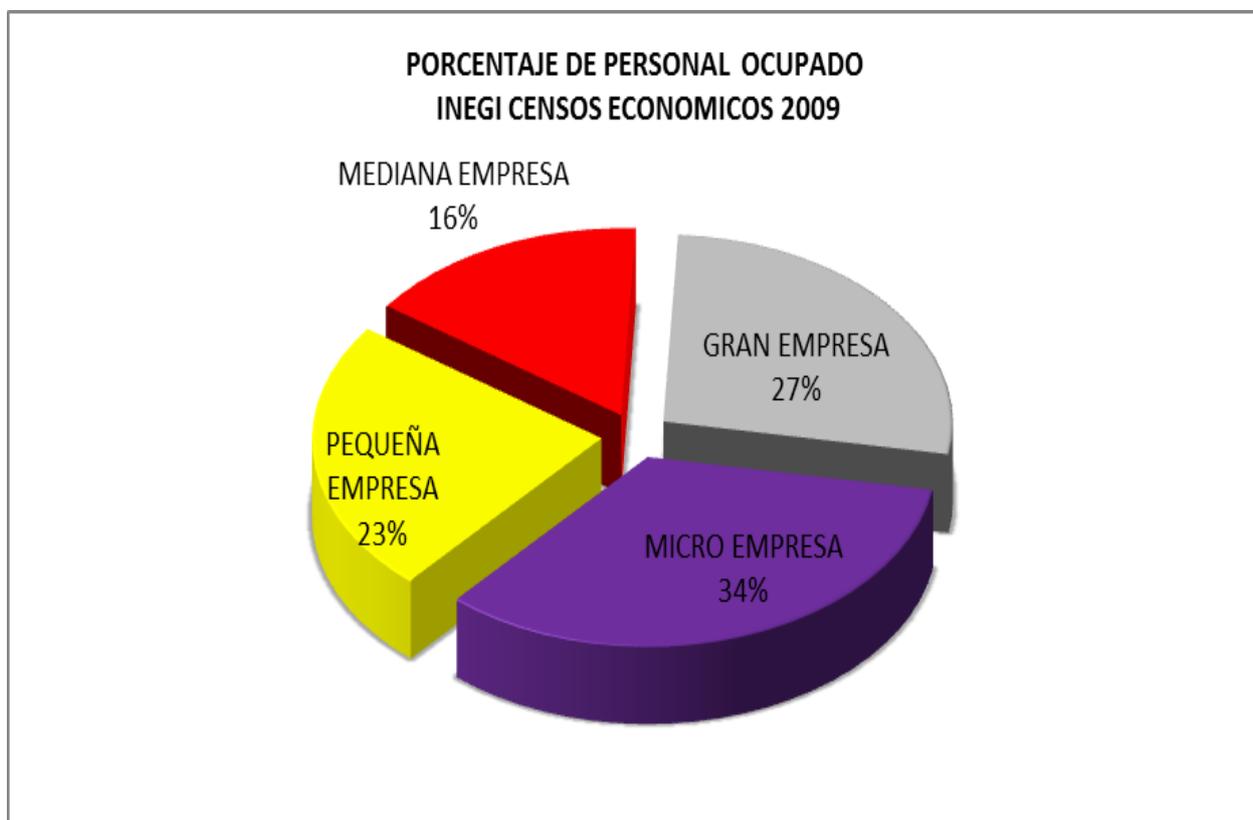
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009.

Gráfica 1.2
Porcentaje de Producción Bruta Total por tipo de Empresa.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009.

Gráfica 1.3
Porcentaje de Personal ocupado



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009.

1.5. Problemática de la PyME en México.

Cada año el gobierno mexicano recibe unas 100,000 solicitudes para crear nuevas empresas. Pero de acuerdo con especialistas, el 10% de las PyME crece, madura y logra tener éxito, el 75% de estas cierran después de dos años, el 50% quiebra durante el primer año de actividades y el 90% quiebra antes de cumplir cinco años en el mercado.

Analistas del tema señalan que más del 50% de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado¹³.

¹³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE - (2000). "Small & Medium-Sized Enterprises", junio 2000

En la siguiente lista, se enumeran las causas por las cuales algunas de las Pequeñas y Medianas Empresas no logran tener éxito en el mercado:

1. Deficiencias en el área de mercadeo.
2. Deficiencias en gestión operativa.
3. Deficiencia en los sistemas de control.
4. Deficiencias en la planificación.
5. Deficiencias en la gestión.
6. Trámites.
7. Créditos bancarios.
8. La cultura del pequeño empresario.
9. Falta de formación profesional.
10. Ausencia de una visión de negocios

Las causas del fenómeno son:

1. Escasa cultura empresarial que hay en México
2. El desconocimiento del mercado
3. El insuficiente apoyo gubernamental para mantener con vida a los negocios.

Es un reto que enfrentan los empresarios. De acuerdo con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en ocasiones una persona que pretende establecer un negocio, debe reportar hasta 18 veces la misma información a las autoridades.

Así pues, abrir una empresa puede demorar tres meses, cuando en otros países el proceso es de unas cuantas horas.

1.5.1. Problemática de la PyME.

El cierre de empresas genera consecuencias graves al país ya que aumenta el desempleo y se fomenta la economía informal. En México existen cerca de cuatro millones de pequeñas y medianas empresas, que aportan el 70% de las plazas laborales del país, según el Instituto Nacional de Estadística.

Según el Foro Económico Global, México se ubica en el lugar 60 en el índice de Competitividad Global, que enlista 133 países. En cuanto a los trámites, son una parte de las dificultades que deben de sortear las empresas en México.

Los pequeños negocios, que son la mayoría en el país, tienen problemas para obtener créditos bancarios, lo cual impide emprender nuevos proyectos. También existe una elevada carga fiscal, señalan los expertos, que incluye no sólo impuestos federales sino contribuciones a gobiernos estatales y del municipio, donde se ubique la empresa.

En algunos casos los negocios enfrentan además competencia desleal, por la importación de mercancía de contrabando o la piratería. Por los motivos antes expuestos se debe de desarrollar una solución de mercado a bajo costo y con productos innovadores para estimular a las PyMes.

Entre los obstáculos que presenta la PYME para su desarrollo se encuentran:

1.- La baja productividad y los reducidos márgenes de ganancia con los que operan, lo que las limita en gran medida en su capacidad de ahorro e inversión.

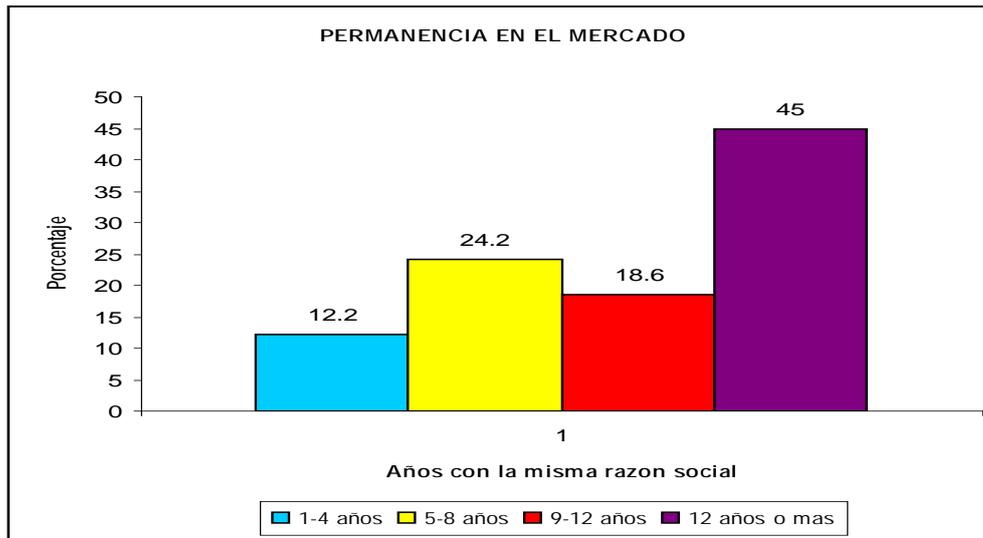
La Micro, Pequeña y Mediana empresa constituyen una gran diversidad de establecimientos, que varían desde su forma de producción hasta en la diversidad de bienes y servicios que producen.

El tipo de actividad que desarrolla la MPYME se ubica en las ramas de alimentos y bebidas, imprentas y editoriales, calzado, productos de cuero y de maquinaria y equipo, se dedican generalmente a la producción de pan, tortillas y pequeños herrajes. También existe otro grupo de empresas con tecnología tradicional que se ocupan de la producción de textiles, las artesanías, y en otros casos el hierro y el acero.

La mayoría de la empresas micro y pequeñas se encuentran en actividades de bajo valor agregado lo que impide su crecimiento y da como resultado bajos márgenes de ganancia que obstaculizan su capitalización y llevan a que las empresas se mantengan en un círculo de bajo valor agregado.

Según el observatorio PyME, muchas de esas empresas tienen una amplia permanencia en el mercado, lo cual demuestra su viabilidad en épocas de estabilidad o crecimiento económico. En la gráfica No.1 podemos observar que en términos generales cuentan con presencia y experiencia en el mercado, considerando que casi el 45 % de estas tiene más de 12 años con la misma razón social y cerca del 90% ha estado más de 5 años en el mercado

Gráfica 1.4
Permanencia en el Mercado



(Años con la misma razón social, promedio de sectores manufacturero comercial y de servicios)

Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2007.

1.5.2 Limitantes de financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

El acceso al financiamiento, se ha agudizado a través del tiempo ya que no se le ha dado la atención requerida. Los problemas a los que se enfrentan la Pequeña empresa:

- Falta de recursos financieros que sirvan de apoyo para realizar sus proyectos de inversión e innovación tecnológica
- Falta de confianza de los inversionistas para traer sus capitales hacia las pequeñas empresas es cada vez mayor por lo se la inversión es escasa.

En el caso del acceso a los recursos financieros¹⁴ entre los grandes topes al tratar de tramitar crédito de largo plazo para financiar su proceso productivo se encuentran la falta de credibilidad en la capacidad de pago de dichos empresarios. Además es probable que las políticas de industrialización de los gobiernos estén diseñadas para tratar con grandes empresas y que se beneficien dichas empresas, y no ponen mucho énfasis en apoyar realmente a la Pequeña y Mediana Empresa.

Por el tamaño de la empresa, su insuficiente organización y la baja calidad del capital humano en las pequeñas empresas muchas veces el mismo dueño realiza diferentes actividades, como ser el administrador, supervisor, además de ser inversionista y tesorero.

¹⁴ Anzola Rojas, Sérvulo, (2002) "Administración de pequeñas empresas", 2da. Edición, McGraw-Hill / Interamericana, S.A. México. 2002.

En este entorno es en el que se encuentra la Pequeña y Mediana Empresa, por este motivo nos enfocaremos a un punto fundamental para el desenvolvimiento de la misma, es decir el financiamiento. La dificultad para obtener crédito y en general financiamiento, es un obstáculo que se presenta con mayor frecuencia sobre todo en los países en vías de desarrollo, y de ahí que se derivan problemas que limitan sus posibilidades como la obtención de maquinaria, equipo, instalaciones adecuadas, información, tecnología de punta, capacitación y diversos servicios fundamentales para el funcionamiento de la misma.

El gran inconveniente a todo es que existen pocas instituciones (tanto privadas como oficiales) de crédito que satisfagan las necesidades de financiamiento de dichas empresas, y cuando estas instituciones llegan a existir, son pocas las empresas que logran cubrir los requisitos necesarios para ser sujetos de crédito.

Entre otros se presenta el problema de la falta de una cuenta bancaria o de un activo que avale dicho préstamo. Por lo tanto la PyME tiene que depender de los créditos de Proveedores escasos y caros que son los que se encuentran fuera de las instituciones formales de crédito. Es decir en otras formas de obtener crédito diferente a las tradicionales que son las que forman parte de un sistema financiero informal.

Dicho de otra forma existen dos caras del sector financiero. El primero formado por todas las instituciones de crédito que están autorizadas de alguna forma para otorgar créditos y financiamiento a quien lo necesita, sin embargo los pequeños empresarios pocas veces recurren a este ya que tienen pocas oportunidades de cumplir con los requisitos que se les impone o simplemente por la falta de cultura financiera que tienen estos pequeños empresarios. Esto se debe a que las instituciones de crédito muestran poco interés en otorgar créditos a las pequeñas empresas, porque su capacidad de pago muchas veces es casi nula o muy incierta.

Dichas instituciones financieras racionan el crédito y lo otorgan solamente a los clientes que implican menos costos de investigación y supervisión y cuya capacidad de pago es grande. Existen lugares con bajos niveles de bancarización en donde se ubican las empresas tanto medianas como pequeñas que no cuentan con servicios financieros (bancos u otras instituciones de crédito), por lo que para tramitarlo tendrían que viajar a las grandes ciudades y esto implica costos adicionales para la empresa.

En este entorno se puede afirmar que la Pequeña y Mediana empresa necesita de un apoyo constante en cuanto a créditos, que puedan impulsar el crecimiento empresarial y permita de esta forma cerrar la brecha que existe entre las Grandes y Pequeñas Empresas.

El problema que enfrentan las PyME's en cuanto a financiamiento se refiere es que cuenta con un solo dueño que difícilmente obtendrá un préstamo debido a la falta de cultura financiera o al no saber que hacer, o a quien dirigirse en caso de que se necesite un financiamiento para el crecimiento de la empresa o en los inicios de esta. Esta característica es común entre las PyME's, es por ello que se debe de elevar la cultura financiera realizando registros contables formales, para la elaboración de análisis financieros.

Entre los problemas más comunes a los que se enfrentan las PyME's al tratar de conseguir un crédito se encuentra:

- a) Al no contar con garantías suficientes que respalden el crédito, las instituciones niegan el mismo por no arriesgarse a perder.
- b) Muchas veces los Pequeños y Medianos empresarios no consideran a las instituciones financieras para obtener algún tipo de crédito porque producen a pequeña escala.

La Pequeña y Mediana Empresa tienen un menor acceso al financiamiento, al tiempo que soportan un mayor costo financiero por los intereses más altos y los periodos de amortización más cortos. Así también, su capacidad para ofrecer garantías y negociar ante el sistema financiero es menor.

En México, urge impulsar una transformación para implementar una nueva forma de financiamiento Bursátil, y con ello detonar un círculo virtuoso de innovación económica, inversión productiva, creación de empleos y crecimiento del mercado interno.

Las PyME's consideran que la falta de acceso al crédito¹⁵ es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad.

La dificultad para obtener un financiamiento trae consigo la carencia de recursos necesarios en las diferentes etapas de desarrollo de la empresa, de esta forma se originan otros problemas para la empresa que son: la pérdida de competitividad por la baja escala de producción y las limitaciones de productividad, dificultad en el acceso a la información sobre procesos tecnológicos, y sobre todo que seguirán con la carencia de recursos crediticios apropiados ágiles y oportunos.

¹⁵ En el Cap. 4 en el Cuadro 4.3, se verán los requerimientos para acceder a un préstamo bancario.

Los problemas del financiamiento bancario de la PyME tienen relación directa con el problema del crédito, el alto costo del financiamiento, la falta de crédito de largo plazo y la escasez de capital de trabajo.

El Banco Mundial calcula que la participación crediticia en México es de tan solo 4.3% del PIB, menos del porcentaje que manejan varios países emergentes e industrializados con los que se compite o son socios, como el caso de Brasil, en donde la porción es de 9.6% del PIB y en España de 19.6% y Estados Unidos de 29.4%.

En la cartera con plazos mayores a cinco años en México es mínima, y el promedio de los montos otorgados a las empresas es de apenas 500 mil pesos, cuando en países como España o Estados Unidos, el grueso de las PyME's tiene acceso a créditos confeccionados a su medida.

En México el 33% de las PyME's se financian a través de proveedores, y el 31% de éstas son financiadas por préstamos familiares y el resto lo hace por agiotistas.

Ante la problemática de los Bancos de Desarrollo en cuanto a su estructura institucional necesita ser reorientada de acuerdo con los nuevos retos de la economía mexicana, y esto desemboca en la necesidad de que se otorguen créditos de largo plazo para transformar la capacidad instalada en el país, complementando los recursos de inversión del resto del sistema financiero y sirviendo a sectores clave, como la agricultura, la vivienda, la infraestructura y sobre todo a las PyME's.

Solamente el 8% de las empresas en México tiene acceso a fuentes formales de financiamiento, estas empresas son las que tienen una cultura de organización, tienen una buena gestión operativa y tienen una visión de negocios.

2. VISTA GENERAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO QUE LA PYME TOMA EN CUENTA PARA SU FINANCIAMIENTO.

En México el Sistema Financiero se encuentra formado por un conjunto de instituciones, normas y reglamentos cuyo principal objetivo es negociar con dinero y títulos, llevando a cabo un proceso de intermediación entre los oferentes y demandantes de dinero, ofreciendo así la prestación de servicios financieros.

Dicho sistema esta conformado por entidades normativas, intermediarios financieros e instrumentos de apoyo. Todos ellos intervienen para llevar acabo el intercambio de recursos monetarios entre oferentes y demandantes.

Dentro de dicho conjunto de instituciones se encuentra el mercado de valores mexicano que forma una parte muy importante del Sistema Financiero ya que en este se manejan grandes cantidades de dinero entre los inversionistas y las empresas emisoras.

El Mercado de Valores mexicano está formado como el conjunto de normas e instituciones, cuyo funcionamiento permite el proceso de emisión, colocación y distribución de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

Es entonces urgente buscar la modernización del Sistema Financiero Mexicano y hacer un mercado de valores fuerte y actualizado, que apoye y estimule la productividad y competencia de la economía mexicana. Es por ello que se debe de explorar la creación de un mercado intermedio de valores, en el cual únicamente participen empresas Pequeñas y Medianas, con apoyo de “Inversionistas Ángeles” con el respaldo de la Banca de Desarrollo.

2.1 Sistema Financiero Mexicano.

Como se menciona al inicio del capítulo, este sistema se conforma por entidades normativas, intermediarios financieros, grupos financieros e instituciones de apoyo. Todos ellos intervienen para realizar el intercambio de recursos monetarios entre oferentes y demandantes.

Dentro de dicho conjunto de instituciones se encuentra el mercado de valores mexicano que forma una parte muy importante del Sistema Financiero ya que en este se manejan grandes cantidades de dinero entre los inversionistas y las empresas emisoras.

La función de cualquier Sistema Financiero en el mundo es canalizar los recursos financieros de los agentes con excedentes de capital a las entidades con proyectos de inversión, mediante la intermediación financiera. Estas entidades están dispuestas a pagar un interés por el uso de los recursos financieros a aquellos que los ofrecen y ponen a su disposición. Por lo que el Sistema Financiero es aquella infraestructura de mercados e instituciones financieras que permite asignar a una economía cierta gama de activos financieros en congruencia con cierta formación de capital real en condiciones específicas de riesgo y que debe garantizar condiciones de desarrollo óptimo para dicha economía. Se puede decir que un Sistema Financiero eficiente y funcional implica generar mecanismos para asegurar el financiamiento a la inversión pública y privada, captar ahorro financiero y convertir las deudas de corto a largo plazo.

En el Sistema Financiero Mexicano coexisten dos estructuras de financiamiento a la inversión, que requieren de diferentes políticas económicas que incluyen diferentes costos diferentes niveles de incertidumbre.

Uno de ellos es el financiamiento basado en el **mercado de capitales**¹⁶, que se caracteriza por tener bajo costo y tener mayor nivel de incertidumbre. Específicamente, es una forma de financiamiento considerada como de largo plazo y mas barata que la emisión de deuda bancaria, porque la empresa se provee de recursos a través de la emisión de acciones que son parte del capital social y son títulos sobre rendimientos futuros. El fracaso de un proyecto de inversión es compartido por todos los agentes debido a que los mercados de capitales se ajustan más rápido que los mercados reales.

Sin embargo, este tipo de financiamiento tiene incertidumbre, debido al mercado secundario que otorga liquidez a los títulos emitidos, genera ganancias por capital que se obtienen por las variaciones de los precios de los instrumentos, lo cual, puede traducirse en una pérdida o ganancia.

La segunda estructura se basa en el mercado de dinero (créditos)¹⁷. Este mercado es considerado por los inversionistas de corto plazo ya que los contratos muy difícilmente pasan el año y debe señalarse que este tipo de financiamiento es más caro, cuando no existen fuertes lazos entre el sector financiero y productivo, porque cualquier variación de las condiciones económicas reduce los créditos al sector productivo y aumentan las tasas de interés, generando un aumento en el costo del financiamiento de la inversión.

¹⁶ "Sistema Financiero de México" Eduardo Villeg Hernández, Rosa María Ortega Ochoa de. McGraw Hill.

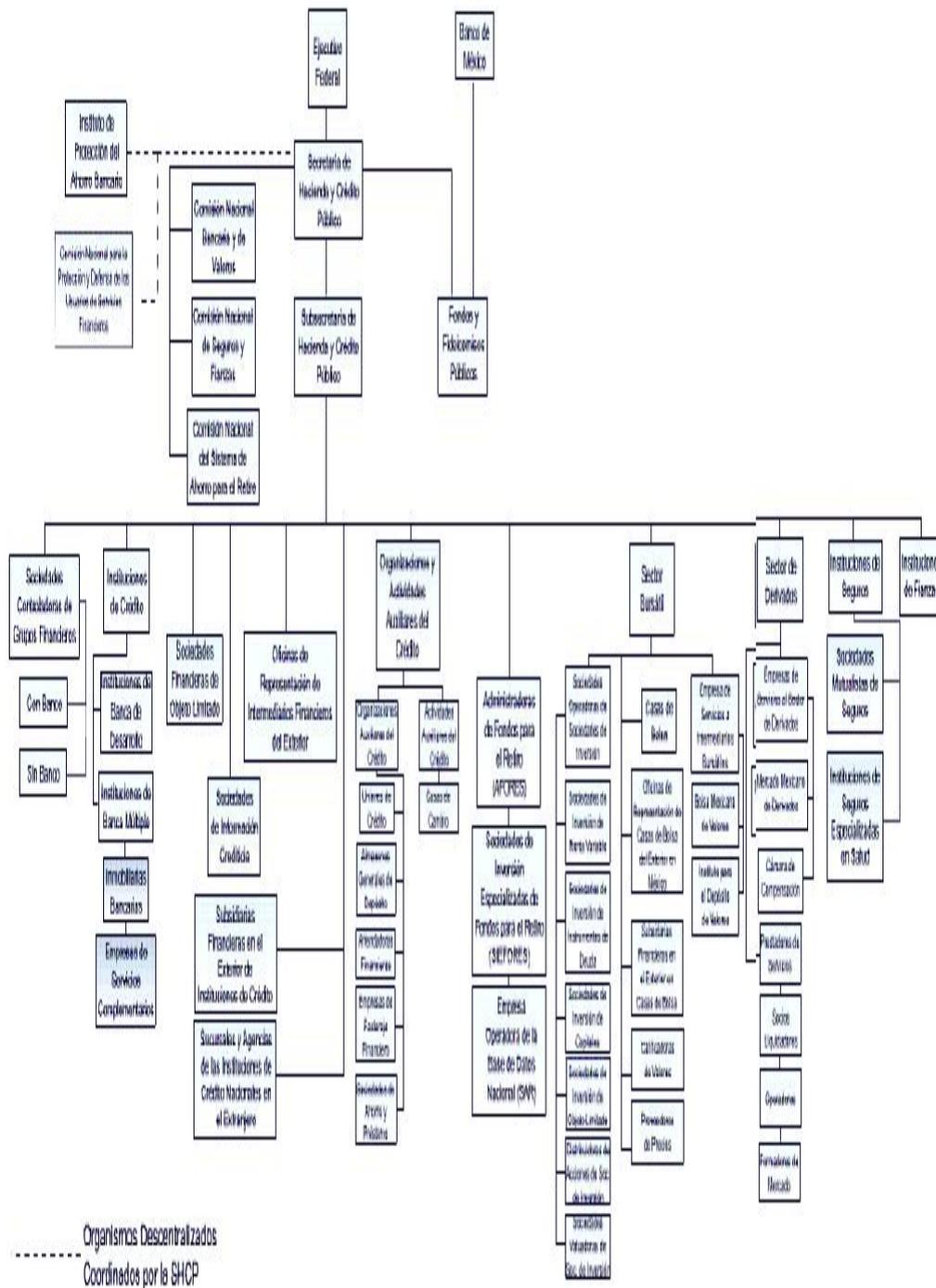
¹⁷ "Sistema Financiero de México" Eduardo Villeg Hernández, Rosa María Ortega Ochoa de. McGraw Hill.

La eficiencia de las estructuras del mercado de capitales y de crédito no puede basarse únicamente en la eficiencia de la captación de ahorro y distribución de los recursos con base en una relación costo beneficio, sino que debe medirse en relación con sus dos funciones centrales, que son la creación de recursos, independientemente de los ahorros existentes y la estabilidad del sistema financiero, donde la captación y generación de instrumentos de largo plazo son solo algunos de los elementos de este engranaje.

El sistema Financiero Mexicano está integrado por diversas instituciones las cuales tienen como objetivo captar, administrar y canalizar tanto la inversión como el ahorro nacional o extranjero.

El Sistema Financiero Mexicano se integra por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de cambio y Empresas de Factoraje.

Estas instituciones tienen un objetivo común que es el captar los recursos económicos de algunas empresas para ponerlos a disposición de otras empresas o instituciones gubernamentales que lo requieren para invertirlo. Estas últimas harán negocios y devolverán el dinero que obtuvieron además de una cantidad extra llamado rendimiento como pago, lo cual genera una dinámica en la que el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema.



Fuente: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/casim_new/estructura/organigrama.pdf

f

2.2 Mercados Financieros que se encuentran dentro del Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano cuenta con éstos mercados financieros¹⁸, los cuales, están divididos de manera general en diferentes tipos de mercados:

1. Mercado de Capitales: El cual esta integrado por la Bolsa Mexicana de Valores y por los inversionistas institucionales que operan OTC (Over the Counter: Mercado de mostrador, se consideran todas las transacciones de valores no realizadas en la Bolsa de Valores)
2. Mercado de Deuda: Al que acuden oferentes que tienen recursos monetarios y demandantes de recursos monetarios para satisfacer los requerimientos de su capital. Esto se hace a través de varios instrumentos financieros.
3. Mercado Cambiario: En el mercado cambiario se llevan a cabo operaciones de compra-venta de divisas.
4. Mercado de Derivados: El mercado de derivados se comercia con instrumentos cuyo valor está en función del comportamiento que tenga el precio de un bien o activo subyacente, el cual podrá o no ser producto de compraventa futura. También conocido como activo subyacente a un precio y plazo determinado. Por la compra de este contrato se paga un precio llamada prima. Se operan futuros el cual es un derivado representado por un contrato en el cual se puede negociar el precio de un bien financiero como divisas, índices, títulos de deuda y TIIIE. En el mercado de derivados existen los títulos opcionales o también conocidos como “warrants”, que es un contrato en el que se otorga el derecho, más no la obligación, de compra o vender algún bien.
5. Mercado de Monedas: En el cual se negocian centenarios, onzas libertad, onzas de plata, certificados de plata.
6. Mercado Bancario: En este mercado exigen garantías cuando se trata de otorgar créditos
7. Mercado de Seguros y Fianzas: Algunas empresas usan éste mercado para obtener ingresos inmediatos esto para negociar su deuda.

Las características que presentan los mercados financieros son muy variadas y obedecen a las circunstancias históricas y condiciones de la economía del país, por ejemplo, cualquier cambio en la situación económica, política y social del país repercute directa o indirectamente en el desempeño de los diferentes mercados financieros y cualquier hecho trascendente que ocurra en el país cambia las características fundamentales de cualquier mercado.

¹⁸

“Sistema Financiero de México” Eduardo Villeg Hernández, Rosa María Ortega Ochoa de. McGraw Hill.

Las características más comunes que presentan y que diferencian los mercados financieros en nuestro país se enlistan de la siguiente manera:

1. Instrumentos negociados.
2. Grados de Liquidez
3. Riesgo financiero
4. Plazos a los que se negocian
5. Tipo de usuario
6. Intermediario financiero.

Cuadro 2.1
CARACTERISTICAS DEL MERCADO FINANCIERO EN MEXICO

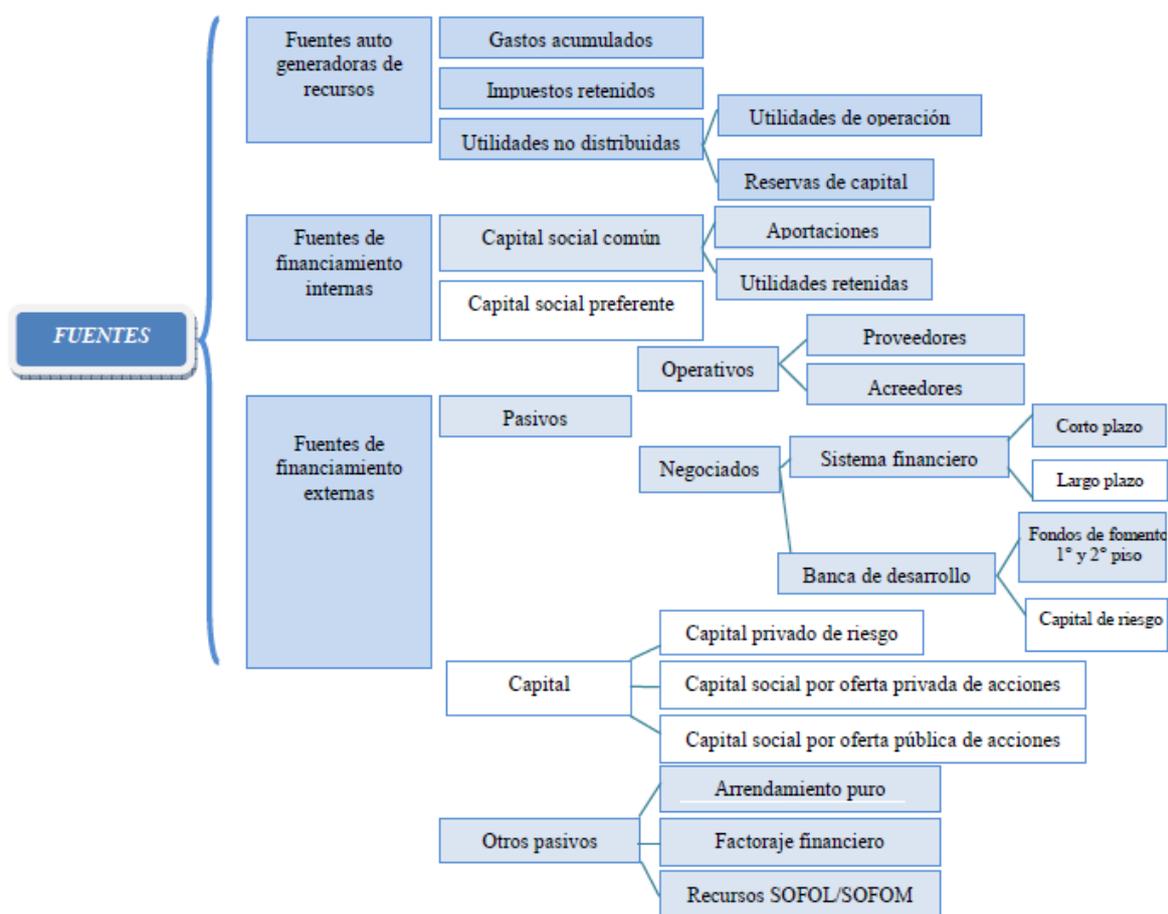
Tipo de Mercado	Instrumentos		Liquidez	Riesgo	Plazos	Usuarios	Intermediarios	Observaciones
Mercado de Capitales	Acciones y Certificados de Participación Ordinarios sobre acciones		Alta y Media	Medio y Alto	Corto y largo plazo	Empresas	Casas de bolsa	Este mercado sólo tiene movimientos de precios en días hábiles y dentro del horario de operación, por lo que no hay acumulación de ganancias fuera del mercado
Mercado de Deuda	Deuda	Deuda de Gobierno Bancaria y Empresa	Alta y Media	Bajo y Mediano	Principalmente Corto Plazo	Empresas, Gobierno	Bancos y Casa de Bolsa	En este mercado no existe algún Índice oficial de su actividad. En cambio se utilizan una serie de indicadores de tasas de mercado calculadas por Banco de México
	Dinero	Disponibilidad Altamente Líquido						
Mercado Bancario	Banca de Desarrollo		Media y Baja	Bajo	Corto Plazo	Empresas y Personas Físicas	No existe	En este mercado exigen garantías cuando se trata de otorgar créditos muy elevados.
	Banca Comercial							
Mercado de Seguro y Cobertura	Seguros, fianzas, Siafores		Baja	Bajo	Corto Plazo	Empresas y Personas Físicas	No existe	Algunas empresas usan éste mercado para obtener ingresos inmediatos, negociando sus deudas.
Mercado de Derivados	Opciones y Futuros		Baja y Media	Alto	Corto y Largo Plazo	Inversionistas, Socios y Clientes	Casas de Bolsa	Los principales derivados financieros son: futuros, opciones, opciones sobre futuros, warrants y swaps

Elaboración propia. Con datos de "Sistema Financiero de México" Eduardo Villeg Hernández, Rosa María Ortega Ochoa de. McGraw Hill.

3. Alternativas de Financiamiento actual para la Pequeña y Mediana Empresa en México.

El financiamiento es necesario en cada una de las fases de la producción, desde que se crea la empresa se necesita capital para obtener un lugar en donde se llevara a cabo el proceso productivo, maquinaria y equipo así como capital de trabajo para obtener los recursos necesarios como materias primas y mano de obra. También es necesario el financiamiento cuando se desea expandir una empresa o cuando se desean realizar investigaciones para desarrollar nuevos productos, entonces el problema del financiamiento se puede presentar en los distintos momentos del desarrollo de la empresa.

Cuadro 3.1
FUENTES DE FIANNCIAMIENTO.



Fuente: CEPAL.-Serie Financiamiento del desarrollo No.226 Financiamiento a las microempresas 2010.

El problema fundamental se encuentra en las dificultades para obtener apoyo crediticio oportuno, que las obligan a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de prestamistas con un mayor costo financiero por los tipos de intereses más altos y periodos de autorización más cortos, ello por su puesto hace que los préstamos se encarezcan y ponen en peligro su solvencia, pues en ocasiones los términos del endeudamiento resultan onerosos.

Además en las instituciones financieras de crédito no es siempre oportuno ya que se deben de seguir una serie de trámites que llevan tiempo y se les imponen requisitos que resultan sumamente complejos para poder cumplir ya que carecen de capacidad suficiente para ofrecer garantías y negociar ante las instituciones financieras. Dichos problemas se presentan sobre todo para las empresas de menor tamaño.

En México la principal fuente de financiamiento para establecer las micro y pequeñas empresas es el ahorro personal así como algún préstamo familiar, seguida por los recursos obtenidos de las liquidaciones del empleo anterior y por último el crédito de proveedores.

Conseguir financiamiento es fundamental para impulsar la creación de un nuevo negocio o para lograr su expansión, sin embargo es necesario elegir el producto adecuado para evitar que este préstamo se convierta en una dificultad.

La correcta elección del financiamiento tiene que ver no sólo con los intereses y las tasas, además es necesario que exista un tipo específico dependiendo del nivel en el que la idea o desarrollo se encuentre.

Conocer cada tipo ayuda a reconocer cuál es el producto adecuado según la etapa en la que se encuentre, ya que de forma contraria el financiamiento podría volverse impagable o dificultar la operación en lugar de acelerarla.

El capital es fundamental para cualquier negocio, pero no hay que olvidar que también se debe de dedicar tiempo al desarrollo, y preferentemente apostar por un sector económico prioritario para el país y que tenga un impacto mínimo en el medio ambiente, pues son éstos los proyectos que más atraen inversionistas.

Existen diferentes formas para obtener financiamiento según el nivel en el que se encuentre el proyecto o negocio:

- a) La primera fuente de financiamiento es la que invierte el mismo emprendedor, o la proveniente de lo que se conoce como FFF: Friends, Family and fools. Este capital se usa para la constitución de la empresa ya que se da cuando el emprendedor inicia el negocio y la familia y amigos son las principales fuentes de dinero para operar.
- b) Fondos Gubernamentales: estos instrumentos se utilizan para generar modelos de negocio y desarrollo del proyecto, es decir cuando está más avanzado que una simple idea. Además son usados para crear prototipos que ayuden a comercializar el producto o servicio en el mercado, por lo que normalmente dan ventajas competitivas. Las principales fuentes de financiamiento de este tipo son los fondos de la Secretaria de Economía, Nafin y Conacyt.
- c) Capital Semilla: este crédito se define como la cantidad de dinero necesaria para implementar una empresa y financiar actividades claves en el proceso de su iniciación y puesta en marcha de un proyecto. Se da cuando la empresa ya está constituida y tiene cierto producto importante, pero requiere dinero para operar o para capital de trabajo. También se puede usar para estudios de mercado, nivel de factibilidad, plan de negocios y lanzamientos. Los da la SE, gobiernos locales y la Secretaría de Desarrollo Económico
- d) Inversionistas ángeles: las aportaciones de este tipo se dan generalmente para las empresas que ya están funcionando, y que por su alto contenido innovador o desarrollo potencial atraen créditos. Los inversionistas ángeles pueden ser independientes o pertenecer a un club, ya que se estilan las redes de este tipo que apoyan empresas.
- e) Capital de riesgo: también se conoce como venture capital, y se ocupa cuando la empresa tiene cierto nivel de desarrollo, pues es un fondo que invierte mayores cantidades. El capital de riesgo es la aportación temporal de recursos de terceros al patrimonio de una empresa para optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.
- f) Private equity: éste es un fondo para empresas muy grandes y se utiliza generalmente para expansión importante del negocio o para la internacionalización. El Private Equity aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etcétera. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir en un periodo de entre cuatro y siete años.

g) Financiamientos bancarios, en los que las empresas pueden acudir para capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio. Además de la banca comercial existen Sofomes que pueden ayudar, así como empresas dedicadas al factoraje financiero. Se debe de comparar los productos y apostar por aquél que se adecue mejor a las necesidades personales, ya que el crédito debe ser un traje a la medida.

3.1 Diferentes tipos de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa.

Es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro. Generalmente, al preguntar a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, entre otros problemas con los que se enfrenta como pequeño empresario, por ejemplo; si existe mercado para su producto.

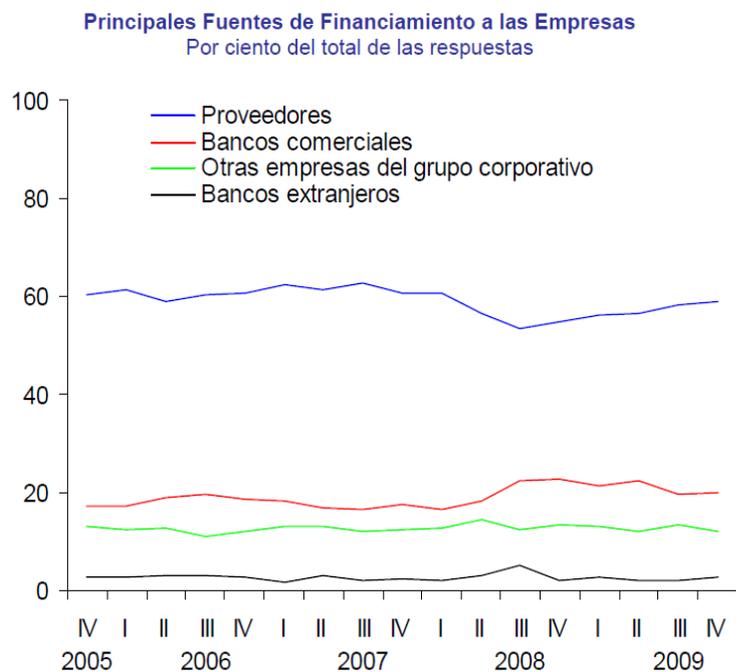
Aún cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

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

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

Gráfica 3.1

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS



Fuente: CEPAL.-Serie Financiamiento del desarrollo No.226 Financiamiento a las microempresas 2010.

3.1.1 Programas de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa.

En México se han instrumentado diversos programas para el fomento de la Pequeña y Mediana Empresa, claro que en muchas ocasiones solo han sido acciones desarticuladas y que no han tenido el seguimiento necesario por lo que han resultado en una gran incapacidad para conducir a un cambio suficientemente rápido y significativo hacia una base industrial más eficiente y descentralizada. Nacional Financiera (Nafin).

Nacional Financiera explica de la siguiente forma como es ser un intermediario financiero en el nuevo milenio:

“La apertura de la economía mexicana ha significado la transformación acelerada de un mercado en el que la planta productiva nacional, antes protegida, requiere desarrollarse y mantenerse en condiciones similares a las de sus competidores en el exterior. Ante esta nueva realidad, constituye un reto importante la modernización en el cambio estructural de la industria del país, siendo tarea de Nafinsa impulsar la competitividad de las empresas, para que asuman los compromisos y oportunidades del nuevo milenio. Así, Nafinsa ha enfocado sus esfuerzo para ajustar sus políticas y diseñar nuevos esquemas e instrumentos, con el fin de apoyar de manera efectiva las necesidades de la industria y, en forma particular, fomentar la integración de las micro, pequeña y mediana empresa a los grandes consorcios.

Algunos ejemplos de ellos son: créditos a tasa fija, que permitan a las empresas adecuada planeación financiera en época de volatilidad en las tasas de interés; garantía automática que complementa la que puede ofrecer la pequeña empresa y tener acceso al crédito; las subastas en dólares que ofrecen fondeo accesibles a bancos para financiar operaciones internacionales de empresas y programas con desarrollo de proveedores; y subcontratación, que busca la integración y crecimiento conjunto de la gran empresa con sus proveedores nacionales.

La vasta experiencia de Nafinsa en el desarrollo del sistema bancario y el mercado de valores, en el financiamiento de la infraestructura básica, el fomento al desarrollo industrial, y posteriormente la apertura a la competencia global de nuestro días, permiten contar con un compromiso de servicios y excelencia en el desarrollo de México”¹⁹

Entre los programas que Nacional Financiera tiene contemplado para la Pequeña y Mediana empresa, esta:

¹⁹ www.nafin.com.mx Nacional Financiera: La Institución, Historia, Nafinsa en el Nuevo Milenio

- **Cadena Productiva:** Dirigido principalmente a proveedores de Grandes Empresas, Dependencias o Entidades de Gobiernos Estatales y Municipales. Con la Cadena Productiva se da la oportunidad de obtener liquidez sobre las cuentas por cobrar, al operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos, además de que se tiene acceso a herramientas que permiten incrementar la competitividad a través de cursos de capacitación y asistencia técnica.
- **Programa Crédito PyME:** Es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la Pequeña y Mediana empresa, que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquisición de activo fijo.

3.1.2 Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

Son Bancos especializados ya que estos solo prestan servicios a solo un sector o actividad de la Economía (del primero construcción, automotriz, etc. del segundo consumo a través de tarjetas de crédito), estas sociedades en lugar de recibir depósitos para captar recursos, tienen que obtener dinero mediante la colocación de valores solicitando créditos. Su principal producto es el otorgar créditos para la adquisición de bienes específicos como autos, casas u operar tarjetas de crédito.. Las Sofoles obtienen financiamiento principalmente de tres formas: entidades de fomento, como la Sociedad Hipotecaria Federal; a través de los bancos, ya sea de desarrollo o comerciales, y mediante el mercado de valores, con la emisión de títulos financieros.

Las Sofoles automotrices e hipotecarias son las que aprovecharon más la emisión de papel. En el primer caso, 50 por ciento de sus recursos provienen del mercado de valores.

En 2005 las Sofoles para PyME's ascendían a mil 137 millones de pesos. De estos recursos 400 millones de pesos son pasivos bursátiles y el resto son préstamos bancarios y de otros organismos, como el Banco Mundial.

Las Sofoles piden los mismos requisitos que los bancos, pero la principal diferencia está en los servicios, pues mientras en un banco hay que tratar con un ejecutivo que en ocasiones no tiene facultad para otorgar el crédito, en una Sofol la persona que atiende al empresario es la que presentará su caso ante el comité de crédito, es decir, tiene mucho más poder en la decisión.

A septiembre de 2004, la cartera de las Sofoles para el segmento de pequeñas y medianas empresas (PyME's) era de mil 270.5 millones de pesos, que representan apenas 0.8 por ciento de la cartera total²⁰.

Sin embargo, sólo se reportaban seis Sofoles enfocadas a las PyME's, pero al cierre de enero de 2005 la Asociación Mexicana de Sofoles ya tenía registradas a 48 sociedades, de las cuales 12 estaban especializadas en PyME's²¹.

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) son un sector en extinción

“El 19 de julio de 2013 quedarán sin efecto las autorizaciones que otorgó la Secretaría de Hacienda para la constitución y operación de las Sofoles; éstas podrán mantenerse bajo esa figura hasta esa fecha, conforme a lo que marca la legislación.”²² De acuerdo con el Banco de México, es probable que la mayoría de las Sofoles se conviertan en Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), ya que desde 2006, cualquier persona puede otorgar crédito, así como celebrar operaciones de arrendamiento y factoraje financiero, sin necesidad de autorización. “La proliferación de Sofomes no reguladas es un tema preocupante, debido a que muchas de éstas no cumplen con el objetivo de ofrecer y colocar crédito”²³ De acuerdo con cifras de la CNBV, al cierre de diciembre de 2011 el sector se integró por 19 entidades; al cierre de 2009 habían 26, mientras que en 2008, ascendían a 33²⁴. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores informó que los activos totales de las Sofoles ascendieron a 62 mil 123 millones de pesos, que es una disminución de 6.99% respecto a 2010.

Es por lo anteriormente expuesto, que se deben de tener en cuenta nuevas alternativas de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa mexicana.

3.2 Intermediarios Financieros Cuasi Bancarios.

Esta integrado por un grupo de instituciones y organizaciones denominadas Organismos Auxiliares de Crédito e Instituciones de Ahorro y Crédito Popular donde se destacan las siguientes:

3.2.1 Empresa de Factoraje.

²⁰ La Jornada en la Economía 14 de febrero de 2005

²¹ La Jornada en la Economía 14 de febrero de 2005

²² http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=67&seccion=2

²³ Fuente: Romina Román / El Universal 17 abril 2012 Roberto Ureña, presidente de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras

²⁴ Fuente: Romina Román/El Universal 17 abril 2012

Son empresas financieras que se dedican a adquirir, no necesariamente comprar, los derechos de cobro que tienen personas o empresas a través de facturas, pagares, letras de cambio. Contra recibos y otros títulos de crédito. Al adquirir los documentos para cobrarle al deudor, es decir quien los firmo, las empresas de factoraje pagan o adelantan el dinero al dueño del derecho de cobro menos una comisión por el servicio. Se considera una operación de crédito pues el vendedor de los derechos sigue siendo responsable de que el deudor pague, esto es como conceder un crédito al vendedor a cambio de las facturas. Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien para realizar inversiones. Por ejemplo: las Pymes cuyo periodo de cobro de facturas es muy extenso, provoca que estén sin liquidez durante un lapso considerable de tiempo, por lo que se puede acudir al factoraje financiero, el cual brinda financiamiento de forma instantánea al comprar sus facturas por cobrar.

3.2.2 Uniones de Crédito.

Tiene por objeto facilitar el acceso del crédito a sus socios, prestar su garantía o aval, recibir préstamos de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas. Para ser socio se deberá adquirir una acción o parte social de la propia institución. Los socios a través de la unión de crédito podrán comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o Industrial.

3.2.3 Arrendadoras Financieras.

Es el instrumento a través del cual una empresa, se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a otra persona, durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que pueden fijar desde un principio las partes, y en su caso los gastos accesorios aplicables. La gran ventaja del arrendamiento consiste en diferir el pago de varias mensualidades y en su caso ejercer la opción de compra, en lugar de la alternativa tradicional de efectuar un desembolso para el pago de contado.

3.2.4 Ahorro y Crédito Popular.

En este participan las Entidades de Ahorro y Crédito Popular, las Federaciones y las Confederaciones. Las entidades están conformadas por las Sociedades Cooperativas de Ahorro y

Préstamo y las Sociedades Financieras Populares. Las primeras son sociedades constituidas que operan conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas y las segundas sociedades anónimas constituidas para operar conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles, ambas se rigen por la Ley de Ahorro y Crédito Popular por las legislaciones aplicables. Se considera a estas entidades como intermediarios financieros por lo que deberán contar con la autorización de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

4. La Banca Mexicana, una alternativa de financiamiento para la PyME.

Para las empresas pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto y mediano plazo, no así para las empresas mayores que con frecuencia obtienen financiamiento mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones de bolsa, aceptaciones bancarias, etc. Cuando se pide un préstamo bancario, este debe de ser mayor de lo que se tiene presupuestado para el proyecto, para que de esta manera se pueda empezar a pagar la deuda con el banco el primer año y también para que no afecte el proyecto por el cual se ha pedido el préstamo.

Los bancos comerciales son los intermediarios financieros mas comúnmente usados. Su importancia deriva de su tamaño y del hecho de que sus obligaciones en forma de depósito a la vista representan alrededor de la mitad del medio circulante. El principal atractivo que ofrecen las inversiones en Bancos es la seguridad de conservar el capital invertido y de obtener el rendimiento pactado al realizarlas.

La banca sólo es una opción para las grandes empresas que buscan crédito, ya que para las pequeñas y medianas los proveedores se mantienen como su principal fuente de financiamiento, según informes del Banco de México (Banxico).

La participación de los proveedores es aproximadamente para las empresas pequeñas de 65.9%, en el caso de las medianas de 61.1%, en las grandes de 52.8%.

El que la banca comercial no este como la principal fuente de financiamiento para las empresas, se debe a las altas tasas de interés, la negativa de la banca ante nuevos proyectos y el rechazo de solicitudes de crédito, temas como la incertidumbre económica, problemas de reestructuración financiera, problemas para competir en el mercado, escasa demanda por sus productos, problemas de cartera vencida son puntos que se toman antes de considerar el financiamiento de la banca comercial.

Respecto al destino que las empresas dan a los recursos del crédito, se dirige al capital de trabajo, seguido de la inversión.

4.1 Problemas de Financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa.

El financiamiento es necesario en cada una de las fases que enfrentan las PyME's es, decir desde que se crea la empresa es necesario capital para obtener un lugar en donde llevar a cabo el proceso productivo, así como la maquinaria, equipo y el capital de trabajo para obtener los recursos necesarios para la materia prima y mano de obra. Cuando se desea expandir la empresa es necesario el financiamiento, así también cuando se desea llevar a cabo una investigación para mejorar los productos y servicios, como podemos observar el financiamiento siempre será necesario para la creación, expansión o innovación de la Micro Pequeña y Mediana Empresa.

El problema del financiamiento se encuentra en las dificultades que enfrenta el empresario para obtener apoyo crediticio oportuno, que las obligan a recurrir a fuentes alternativas inadecuadas, como el financiamiento de prestamistas con mayor costo financiero por los tipos de intereses mas altos y periodos de amortización mas cortos, ello por su puesto hace que los prestamos se encarezcan y ponen en peligro su solvencia, pues en ocasiones los términos del endeudamiento resultan muy costosos.

En las instituciones financieras el crédito por lo general no es oportuno ya que se deben de seguir una serie de trámites que llevan tiempo y se les imponen requisitos que resultan sumamente complejos para poder cumplir ya que carecen de capacidad suficiente para ofrecer garantías y negociar ante las instituciones financieras. Dichos problemas se `presentan sobre todo para las empresas de menor tamaño como las micro empresas.

En México las fuente de financiamiento para establecer las micro y pequeñas empresas, es el ahorro personal²⁵, los prestamos otorgados por familiares o amigos, y el crédito de proveedores así como los prestamistas particulares y los prestamos de las cajas de ahorro. La banca comercial es otra fuente de financiamiento usada en menor medida que las anteriores.

Las empresas de menor tamaño al no tener alternativas para financiar tienen que acudir al sistema financiero informal el cual es mas caro, con plazos reducidos y el acceso a este es menos complicado. Como consecuencia de que la pequeña empresa no tiene la facilidad de entrar en el juego de las instituciones financieras no tienen un conocimiento de las políticas que tienen estas para que en un futuro las puedan utilizar.

²⁵ Dentro del ahorro personal se encuentran los recursos obtenidos de las liquidación del empleo anterior

El problema de financiamiento en la pequeña y mediana empresa trae como consecuencia la insuficiencia de capital de trabajo lo que con frecuencia las obliga a rechazar negocios de subcontratación con las grandes industrias.

En lo que se refiere al marco macroeconómico los altos índices de inflación afectan directamente a las pequeñas empresas, sobre todo en el costo de producción, también las políticas fiscales deberán de ser sanas para que las pequeñas empresas puedan cumplir con sus obligaciones.

En suma, todos los problemas a los que nos hemos referido afectan el desarrollo de la pequeña y mediana empresa por lo que es necesario tomar medidas adecuadas para ayudarlas a salir, por lo tanto es necesario elevar la eficiencia del apoyo crediticio.

Una característica de los préstamos bancarios es que normalmente no ofrecen ningún periodo de gracia y el deudor tiene que empezar a pagar desde el primer año tanto capital como interés. De esta manera se llega a pedir una mayor cantidad para solventar el préstamo y de esta manera tener lo suficiente para el proyecto y poder solventar la deuda por algún tiempo. No es fácil pedir prestado, y cuando se hace esto se hace sin estar al tanto de los probables resultados como el riesgo que es obtener un crédito y como pagarlo por tal motivo desde el punto de vista de este estudio considero que no es una fuente correcta de financiamiento.

4.2 La limitada participación de la Pequeña y Mediana Empresa en el Crédito.

Después del estallido de la crisis bancaria en 1994-1995 vino un complejo y costoso rescate por parte del Estado que se fue desarrollando con gran incertidumbre para los agentes económicos hasta fines de la década. Como resultado, los bancos quedaron frágiles, descapitalizados y en un callejón sin salida: la inversión nacional no encontraba condiciones ni incentivos para recapitalizar al sistema bancario y la extranjera estaba impedida por la ley para hacerlo en la magnitud requerida. Fue hasta 1998-1999 que el Congreso aprobó un paquete de reformas financieras entre las que estaban la creación del Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos, lo que hizo factible que instituciones extranjeras tomaran el control de los tres bancos más grandes del país. Estas reformas generaron efectos sustantivos en un plazo muy corto: la participación externa en los activos del sistema bancario pasó de una cuarta parte en 1998 a más de tres cuartas partes en 2001. La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para 2007 los cinco bancos más grandes concentraban alrededor de 80% de los activos totales; los cuatro mayores, extranjeros, contaban con 69%. Esta restructuración y la desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes

principales en la disminución significativa del crédito bancario, que intensifican la competencia en ciertos segmentos del mercado. Por otra parte, el sistema bancario ganó en estabilidad y seguridad sensiblemente.

4.3 El Crédito Bancario y la PyME.

La baja participación de las PyME's en el crédito de los bancos múltiples contrasta con su importancia en la economía como generadoras de producción y de empleo. Según datos del Centro de Estudios Económicos de la Cámara Nacional de la industria de la Transformación (Canacintra), basados en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y de los Censos Económicos del 2009 había aproximadamente 374,051 pequeñas empresas y aproximadamente 30,697 medianas empresas. En conjunto, estas PyME's empleaban a 7,921,743 millones de empleados, monto superior a los 5,424.075 millones de empleados por las empresas grandes. Por su parte, las microempresas ocupaba a 6,771,016 millones de personas. Así más del 70% del empleo generado por las empresas correspondía a las de menor tamaño. Sin embargo, la participación en materia de crédito bancario son inversas, las grandes empresas reciben por mucho, la mayor parte del financiamiento. Dedicar entre uno y dos puntos del PIB a financiar institucionalmente a las empresas que generan 70% del empleo del país es obviamente insuficiente.

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

4.3.1 Alta mortalidad inherente a la PyME.

De las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde. Esta alta tasa de mortalidad es común a las PyME's en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos después y 53% antes de los cuatro años²⁶. Así, el riesgo inherente al segmento PyME es naturalmente alto, mucho mayor que el corresponde a las grandes empresas, lo que explica buena parte de las tasas más altas que tienen que pagar para el crédito y la retinencia de los bancos para otorgárselos. Además, en la práctica resulta muy difícil y costoso identificar los proyectos con mayores probabilidades de éxito y descartar los malos.

²⁶ Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005

4.3.2 Insuficiente información confiable sobre las Empresas.

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

4.3.3 Altos Costos de Transacción.

La baja calidad de la Información de la PyME y la ausencia de una masa crítica de historias crediticias empresariales que permitan parametrizar la operación de este tipo de crédito provocan que las solicitudes de documentación y los trámites se multipliquen. Esta sobrecarga administrativa que no soluciona, realmente, el problema de fondo, se traduce en altos costos de operación del crédito que repercuten en las tasas activas y en los costos de transacción de las empresas. Desde luego, también afecta negativamente la duración de los periodos de gestión de las solicitudes de crédito.

4.3.4 Información Asimétrica y Selección Adversa.

La insuficiente calidad y confiabilidad de la información de la PyME mexicana agrava el problema de información asimétrica que caracteriza en todo el mundo una relación entre bancos y negocios pequeños. Esta asimetría genera un problema agudo de selección adversa, esto es de concurrencia de las empresas más riesgosas a los bancos y del alejamiento de las más sanas, que prefieren buscar alternativas menos costosas de financiamiento y en las que los empresarios están más dispuestos a comprometer recursos propios. A su vez, la concentración del crédito en las empresas más riesgosas repercute en la elevación de las tasas activas y retroalimenta el proceso de selección adversa.

4.3.5 Daño Moral.

La confusión entre las finanzas personales del empresario y de la empresa, la falta de estructura y profesionalización de muchas PyME´s y el alto costo de monitoreo que implicaría a los bancos seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que la utilización del financiamiento para fines distintos al declarado al solicitarlo es común. Esta desviación del crédito da lugar a “Daños Moral” cuando la reasignación aumenta el riesgo de la empresa sin conocimiento ni autorización del acreedor. El uso del crédito para sufragar gastos personales del empresario en lugar de capitalizar la empresa sería un caso típico, en el que los egresos de la firma subirían por concepto de pago de intereses sin ningún beneficio competitivo, deteriorando su posición relativa y aumentando el riesgo de fracaso.

4.3.6 Dependencia de Esquemas Crediticios Basados en Garantías.

La falta de confiabilidad de la información de las empresas, la selección adversa y el “Daño Mora”, dan lugar, además de a elevados costos del crédito, a la excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento financiero, más que de la viabilidad de la empresa y los proyectos. Dichas garantías muchas veces no están disponibles para el empresario y en ocasiones, a pesar de contar con ellas, este no está dispuesto a aportarlas, por tratarse de su patrimonio familiar básico. Además, un registro público de la propiedad segmentado estatalmente y con grandes diferencias en cuanto a eficiencia y confiabilidad dificulta y encarece la operación del crédito basado en garantías.

4.3.7 Deficiencia en el Sistema Jurídico.

A lo anterior, debe agregarse el desincentivo al otorgamiento de crédito a la PyME que representa un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos para los bancos. Según el informe 2005 del Banco Mundial, “Un mejor Clima de Inversión para Todos”, la ejecución judicial de un contrato en México demoraba 421 días, dato que se comparaba muy desfavorablemente con el promedio de 280 días vigente en los países desarrollados. El mismo Banco Mundial, en sus Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2007, clasifica a México en el percentil 34 en lo tocante a “Vigencia de Ley”, esto es, casi en el tercio más bajo del mundo. A su vez, el Foro Económico Mundial (WEF), en su Informe Mundial de Competitividad 2007-2008, clasifica a México en cuanto a “Sofisticación del Sistema Financiero” en lugar 69 de 131 economías y, dentro de este rubro, en el subíndice de “Acceso al Crédito” en el lugar 88, pero, en el de “Fortalezas de los Derechos Legales” en el 118, es decir, en el percentil 10. Así, aún en el caso de que la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y, consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el desincentivo al uso del financiamiento bancario. Esta situación afecta de manera más que proporcional a la PyME que a las grandes firmas²⁷.

27

Galindo y micco, 2005

4.3.8 Pérdida de Relaciones Bancos-Empresa.

La relación personal entre los funcionarios de los bancos y los empresarios PyME es un elemento fundamental para dar funcionalidad al financiamiento bancario²⁸. Esta relación genera flujos de información cualitativa que complementa y apoya a la cuantitativa que suministran las empresas, se refiere principalmente a la situación personal y carácter de los dueños de la PyME. El sistema bancario mexicano atravesó por varios cambios estructurales durante el último cuarto de siglo: la estatización (1982), la privatización (1992-1993); la crisis generalizada (1994-1995) y la apertura a la inversión extranjera (1998-2000) y la consecuente consolidación del mercado y reestructuración de los bancos. Cada uno de estos cambios provocó ajustes organizacionales mayores en los bancos y coincidieron con el recambio de la planta productiva, especialmente en el área de PyME, dónde muchos miles de empresas cerraron y otras tantas nacieron en esos años. Esto provocó que las relaciones personales entre ejecutivos bancarios y dueños de PyME's se dislocaran y se perdió un intangible y valiosísimos que no ha sido posible reponer. Conformar esta red personal de conocimientos mutuos y confianza tardará muchos años, sí es que se plantea como objetivo específico de la banca. De no ser así, puede que no se conforme nunca, dificultando el flujo de crédito a la PyME, especialmente en el contexto de insuficiencia de información empresarial y debilidad jurídica en el que opera el sistema financiero en México.

4.3.9 Estructura de Mercado poco competitiva e Información opaca al Consumidor.

Estas características conformaron un mercado de altos márgenes y bajo volumen. En el año 2000 los cinco bancos más grandes controlaban poco menos del 70% de los activos totales de la banca múltiple, para el 2007 esta participación se acercaba al 80%. Esto, a pesar de que el número de bancos aumento de 35 a 40 instituciones. Aunque los índices de concentración varían mucho según el tipo de producto de que se trate es indudable el poder de mercado que, en varios segmentos, ejercen los bancos de mayor tamaño. Los seis bancos más grandes concentraban el 94% de los ingresos por comisiones en el 2006 y 93% de los ingresos por comisiones²⁹ de tarjetas de crédito. Esta situación quedó explícitamente reconocida por los responsables de la política pública en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, dónde se plantea como estrategia: "Promover la competencia el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de una mayor diversidad de productos, vehículos y servicios financieros, enfatizando la información y la

²⁸ Castillo, 2002 Castillo, Alejandro. (2002, Abril 12). "Financiamiento Alternativo, cuando la banca no otorga créditos, las alternativas formales e informales salen a relucir". http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=788_25.

²⁹ Informe del Banco de México, 2007)

transparencia como medios para que los usuarios de la banca puedan tomar decisiones con toda la información necesaria". Así mismo, por iniciativa del Poder Legislativo, en el 2007 entró en vigor la nueva Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros, con el propósito de fomentar la sana competencia entre las entidades financieras. El marco regulatorio vigente permitió cobros de comisiones opacos para el consumidor que se convirtieron en importante fuente de ingresos para los bancos. Esta situación aunada a altos diferenciales entre tasas activas y pasivas elevaron los niveles de rentabilidad sin necesidad de profundizar la bancarización del país. El obro neto de comisiones por el sistema bancario pasó de 0.4 a 0.7% del PIB del año 200 al 2007.

4.3.10 Elevado costo del crédito PyME que contrae la demanda.

Información poco confiable, altos costos de operación, selección adversa, inadecuaciones judiciales y un ambiente insuficientemente competitivo, determinaron una estructura de muy altos diferenciales entre tasas activas y pasivas para la PyME. Esta desfavorable situación tiene, como ya se mencionó, una naturaleza estructural que no podrá ser sensiblemente modificada a no ser que se incida de forma significativa en sus factores causales. Estos altos costos hacen que alrededor de dos terceras partes de las pequeñas y medianas empresas ni siquiera intenten acercarse a los bancos y que estos tengan que rechazar a una buena parte de las que les soliciten crédito³⁰.

4.3.11 Información extendida y creciente en la Economía.

Mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean más de 200 mil nuevas PyME's, 90% de las cuales operan en el sector informal³¹. Esta práctica, que gana terreno constantemente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida pero basta señalar, como indicador aproximado, que más del 60% de las personas que se declaran ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE).

³⁰ Castillo, 2002 Castillo, Alejandro. (2002, Abril 12). "Financiamiento Alternativo, cuando la banca no otorga créditos, las alternativas formales e informales salen a relucir". http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=788_25.

³¹ Tan, López-Acevedo y otros, 2007

4.4 Problemática de la PyME para acceder al Crédito Bancario.

La problemática de la PyME para acceder al crédito fue expuesta por la Canacindra, en la 70 Convención Bancaria en el 2007³², de la siguiente manera:

1. No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
2. No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
3. Tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas.
4. Existen escasas fuentes de financiamiento para PyME's.
5. Renuncia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto.
6. Abrumadoras exigencias de trámites.
7. Los trámites insumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
8. Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el buró de crédito.
9. Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la PyME.

4.5 Motivos de la PyME para no utilizar el Crédito Bancario.

En 2008, la evolución del financiamiento a las empresas se deterioró por las condiciones prevalecientes en los mercados financieros internacionales y sus efectos sobre los mercados locales de deuda y crédito bancario. Esta tendencia continuó en 2009, como se puede observar en el siguiente cuadro, un incremento superior al 30% en su participación en las fuentes de financiamiento de las empresas con respecto a 2008.

32

Martínez García, 2007

Cuadro 4.1

MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CREDITO BANCARIO MEXICO 2000-2009										
FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ALTAS TASAS DE INTERES	36.45	24.80	24.00	24.10	27.95	31.25	30.40	33.18	49.55	35.80
RESTRCCIONES EN LAS CONDICIONES A ACCESO AL CREDITO	24.90	26.56	26.40	26.27	24.15	19.40	24.90	22.08	59.05	63.40
DETERIORO EN LA SITUACION ECONOMICA ACTUAL O ESPERADA	16.50	25.25	24.85	19.75	15.70	10.15	11.80	12.51	36.65	55.81
DISMINUCION EN DEMANDA ACTUAL O ESPERADA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	7.85	9.50	10.50	11.10	11.00	13.65	10.40	10.57	20.45	32.50
MAYORES DIFICULTADES PARA EL SERVICIO DE LA DEUDA BANCARIA	13.50	12.05	14.45	13.65	13.90	12.30	10.85	11.08	9.55	6.54
OTROS	1.00	1.40	0.00	3.90	6.50	11.20	13.10	9.52	6.70	3.79

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México

Cuadro 4.2

PROMEDIO DE LA ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICO 2000-2009										
FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PROVEEDORES	58.9	56.55	61.7	60.5	59.1	63.5	63.5	64.485	58.26	60.9
BANCA COMERCIAL	20.6	21.25	18.6	18.8	20.15	15.95	17.85	15.6	22.58	19.3
BANCA DE DESARROLLO	2.05	2.5	1.75	2	2.7	1.5	1.05	1.345	1.395	2.3
BANCA EXTRANJERA	2	3	2.7	1.9	1.7	2.1	2.35	1.465	1.38	1.35
MATRIZ Y EMPRESAS DEL GRUPO	15.6	15.1	14.55	16.3	15.55	16.7	15.25	15.275	15.635	15.95
OTROS	0.85	1.6	0.7	0.35	0.65	0.25	0	1.855	0.78	0.2
TOTAL	100									

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México

La baja penetración financiera en PyME's subyace tanto en factores de demanda como de oferta, las empresas argumentan que el crédito institucional del que podrían disponer se caracteriza por elevadas tasas de interés, plazos cortos y altas exigencias de garantías y trámites burocráticos. La severidad de estas condiciones se justifica normalmente por la morosidad del sector, que si bien es mayor al de grandes empresas, no explica la extrema percepción de riesgo de la banca hacia este tipo de empresas, lo que evidencia problemas de asimetría de información.

Desde el punto de vista de los bancos, los mayores obstáculos para el financiamiento a este tipo de empresas proviene de los elevados costos de transacción de operaciones pequeñas, del bajo índice de supervivencia de las PyME's, la ausencia de transparencia en materia contable, la alta proporción de informalidad e irregularidades en materia fiscal y de seguridad social. También repercuten el costo de obtención de información pertinente que resulta d una inadecuada presentación de estados financieros, de ausencia de garantías suficientes, y de exigencias por la normativa prudencial de provisionar los créditos a PyME's. Esta alta percepción del riesgo de la PyME genera un círculo vicioso, ya que las mayores tasas resultantes aumentan la probabilidad de estas empresas de incurrir en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresa, repercutiendo en un costo de morosidad aún mayor y en el racionamiento del crédito.

4.6 Requisitos para acceder a un Crédito Bancario para PyME.

Para discernir si efectivamente el crédito bancario a PyME es costoso y de difícil acceso, realicé un ejercicio para solicitar un crédito como PyME o persona física con actividad empresarial. En general, ningún banco contaba con un folleto que permitiera comparar las condiciones del financiamiento entre instituciones. Ello explica por qué en algunos casos los créditos no se obtiene debido a que los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento, pero también por que en otros, hay créditos disponibles pero cuya existencia se desconoce.

Cuadro 4.3

REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR FINANCIAMIENTO A PYMES					
	Banamex	Bancomer	HSBC	Inbursa	Santander
Condiciones generales para acceder a un crédito PyME	a) Ser persona moral o física con actividad empresarial b) La mayoría de los bancos, piden tener o abrir una cuenta en la institución c) Tener un mínimo de tres años de operación d) Ser persona moral o física con actividad empresarial e) Garantía hipotecaria (vivienda, bodega, edificio, etc.)				
Documentación exigida (general)	a) Acta constitutiva de la empresa b) RFC de la empresa y socios c) Declaraciones anuales y parciales d) Estados financieros anuales y parciales e) Estados de cuenta de los últimos 6 meses f) Comprobantes de domicilio de la empresa y de los socios g) Identificación oficial de los socios				
Tasas de interés	Común TIIE + 8.7	Común TIIE + 9.5	Común 17.5 19.5	1 a 5 años: 16.5 5 a 20 años: 18.5	Común TIIE + 11.5
Apertura (porcentaje comisión)	1 del monto	2.5 del monto	0	3 anual sumado a la tasa de interés	0

Fuente: CEPAL.-Serie Financiamiento del desarrollo No.226 Financiamiento a las microempresas 2009.

Como puede observarse, los requisitos y documentación exigida son comunes en los bancos consultados. No obstante, el costo del crédito es heterogéneo y de difícil comparación, ya que en algunos casos está referenciado a la TIIE (Tasa de interés Interbancaria de Equilibrio) y en otros está sujeto a una comisión sobre el monto otorgado o sobre el rédito cobrado, entre otras diferencias. El cuadro confirma la percepción empresarial sobre la dificultad de acceso a un crédito, la exigencia de garantías inmobiliarias, así como de su alto y opaco costo, a la vez que refleja la preocupación de los bancos sobre la solidez de este tipo de empresas, los problemas de información de ese sector así como las deficiencias del marco legal y jurídico que encarecen aún más este tipo de créditos. La dificultad de acceso a la información pertinente constituye una barrera más de acceso a fondos institucionales.

5. El Mercado de Valores en México como Fuente de Financiamiento.

Los mercados de valores son una parte imprescindible en el juego de los sistemas financieros. El financiamiento mediante el crédito bancario ha perdido importancia ante el financiamiento bursátil³³. Es por tal motivo que se busca modernizar al Sistema Financiero Mexicano y de esta forma modernizar un Mercado de Valores para que este sea fuerte y actualizado, que apoye y estimule la productividad y competencias de la economía mexicana. La actividad bursátil, al igual que la actividad bancaria, es un servicio de interés público y su prestación constituye un derecho de los particulares que el Estado regula y condiciona.

5.1 El Mercado de Valores.

Se define como el conjunto de leyes, reglamentos, instituciones, intermediarios y participantes en general tendientes a poner en contacto la oferta y demanda de títulos de crédito. La intermediación de valores tiene como objetivo financiar y capitalizar a las empresas, para brindar a los inversionistas una expectativa de ganancia patrimonial o pecuniaria.

Las sociedades anónimas, organismos públicos, entidades federativas, municipios y entidades financieras que requieren recursos para financiar su operación o proyectos de expansión pueden obtenerlo mediante la emisión de valores, los cuales son puestos a disposición de los inversionistas, e intercambiados en la Bolsa Mexicana de Valores, en un mercado transparente de libre competencia y con igualdad de oportunidades para los integrantes. Estas entidades se denominan “Ofertantes o emisores de valores”

Los demandantes o inversionistas son personas físicas o morales, nacionales o extranjeras, que muestran excedentes de liquidez y tratan de colocar sus recursos en carteras integradas con el fin de recibir rendimientos atractivos, por lo que compran y venden valores con el fin de minimizar riesgos, maximizar rendimientos y diversificar sus inversiones.

Dicho sistema está conformado por entidades normativas, intermediarios financieros, grupos financieros e instituciones de apoyo. Todos ellos intervienen para llevar a cabo el intercambio de recursos monetarios entre ofertantes y demandantes.

33

Trigueros, Ignacio, “El Sistema Financiero Mexicano”, México a la Hora del Cambio, México, Cal y Arena.

El Mercado de Valores mexicano está formado como el conjunto de normas e instituciones, cuyo funcionamiento permite el proceso de emisión, colocación, y distribución de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios.

Estructura Institucional del Mercado de Valores

El mercado de valores esta dividido en cuatro segmentos:

1. Organismos reguladores.
2. Organismos de Intermediación.
3. Organismos de apoyo.
4. Público demandante y oferente de valores.

5.1.1 Organismos reguladores

Su función es regular y supervisar el desempeño del mercado de valores y las operaciones financieras que se llevan acabo en este y es la **Secretaria de Hacienda y crédito Público**. Esta instancia se encarga de las siguientes funciones respecto al mercado de valores y al sistema financiero en general.

- Establece las normas generales de política financiera.
- Determina los criterios generales normativos y de control de las instituciones del Sistema Financiero Mexicano.
- Propone las políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- Otorga o revoca concesiones para la constitución y operación de intermediarios financieros, particularmente de los intermediarios bursátiles como la bolsa de valores, casas de bolsa, especialistas bursátiles y sociedades de inversión, así como aprobar las actas constitutivas y los estatutos de las instituciones señaladas anteriormente.
- Propone políticas de orientación, regulación y control para los intermediarios financieros extranjeros.
- Define las actividades que pueden realizar los intermediarios financieros.
- Sanciona administrativamente a quienes cometen infracciones a la Ley del Mercado de Valores.
- Aprueba la constitución de los grupos financieros.
- Aprueba las facultades permitidas a los intermediarios bursátiles.
- Señala el alcance de las bolsas de valores y de las casas de bolsa.
- Define las clases de valores que serán recibidas por el Indeval.

Una institución con personalidad jurídica y patrimonio propio quien efectúa las tareas correspondientes a la banca central en México es el **Banco de México** y como tal sus funciones más importantes son:

- Regular la emisión y circulación de dinero.
- Regular el mercado cambiario nacional spot y de cobertura cambiarias de corto plazo.
- Regular e influir en la política de tasas de interés, de acuerdo a las directrices de la política monetaria y crediticia general.
- Opera como banco de reserva.
- Opera como cámara de compensación de las instituciones de crédito para todos los valores gubernamentales.
- Administra las reservas monetarias del país.
- Es agente financiero del gobierno en operaciones de valores y de crédito interno y externo.
- Actúa en el mercado de dinero para vigilar la liquidez del mercado.
- Establece las condiciones bajo las cuales los intermediarios bursátiles podrán tomar y conceder financiamientos para las actividades que no son propias.

Otros organismos que forman parte de las instituciones que regulan e Sistema Financiero Mexicano es la **Comisión Nacional Bancaria y de Valores**, dicho organismo depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y tiene como principales funciones las siguientes:

- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las casas de bolsa.
- Inspeccionar y vigilar a las emisoras de valores inscritas en el registro nacional de valores e intermediarios en cuanto a las obligaciones que les impone la ley del mercado de valores.
- Dictaminar medidas de carácter general a la bolsa y a la intermediación para que ajusten sus operaciones a la ley del mercado de valores.
- Ordenar la suspensión de cotizaciones de valores si se dieran condiciones desordenadas o ajenas a los sanos usos y prácticas.
- Intervenir administrativamente a las casas de bolsa o a la bolsa mexicana de valores, cuando su solvencia, estabilidad y liquidez estén en peligro, o bien, cuando incurra en algún acto violatorio de la ley del mercado de valores que así lo amerite.
- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del instituto para el depósito de valores (INDEVAL).

5.1.2 Organismos de Intermediación.

Los organismos de intermediación tienen como principal objetivo apoyar y cooperar para el buen funcionamiento de el Mercado de Valores y de las mismas instituciones que lo forman, es decir son los agentes que ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos monetarios.

En México existen diferentes tipos de intermediarios financieros como son: los almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, banca de desarrollo, banca múltiple, casas de bolsa, casas de cambio, empresas de factoraje, especialistas bursátiles y uniones de crédito.

Uno de los organismos intermediarios que apoyan el buen funcionamiento del mercado de valores son las casas de bolsa que son empresas organizadas como Sociedades de Anónimas, dedicadas a actuar como agente o intermediario en la compra venta de valores, registrados en la bolsa mexicana de valores, cuenta para ello con la autorización de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, las actividades específicas de una casa de son la intermediación de valores en el mercado secundario, así como la de portafolios.

Así mismo mientras la banca central puede realizar emisiones de deuda pública, la de empresa privada es realizada casi en exclusiva por las casas de bolsa. Cabe mencionar que para que una casa de bolsa pueda funcionar es necesario adquirir un asiento en la bolsa mexicana de valores.

Por otra parte la ley del mercado de valores estipula que la intermediación de los valores en el mercado es actividad de las casas de bolsa, las que para realizar tal fin deberán constituirse bajo las disposiciones reglamentarias de las leyes de sociedades mercantiles y adquirir la personalidad jurídica de sociedades anónimas.

En la situación actual existe otro organismo que sirve como intermediario de le mercado de valores y es el especialista bursátil mexicano quien realiza las siguientes actividades fundamentales:

- Mantener inventarios para responder órdenes de terceros, cuando no exista contraparte.
- Colocar posturas de ordenes de compra veta en forma continua desde el inicio de la sesión y para determinado tipo de valores.
- Intermediar valores a cuenta de terceros recibiendo en compensación una comisión.

5.1.3 Organismos de Apoyo

Son organismos cuya actividad principal es facilitar y agilizar el funcionamiento del Sistema Financiero y en particular al Mercado de Valores.

Un organismo de apoyo que es de vital importancia para el buen funcionamiento de la bolsa es el Instituto para el depósito de valores mejor conocido como INDEVAL, cuyo papel fundamental es ser el custodio de los valores negociados en la bolsa, así como la entidad encargada de realizar los servicios de administración, transferencia, compensación y liquidación de valores.

Concretamente el INDEVAL presta los servicios de guarda, administración, compensación, transferencia y liquidación de los valores, recibiendo bajo contrato de depósito y administración de los títulos negociados en la bolsa. Cabe mencionar que el INDEVAL no presta servicios sólo a los valores inscritos en el mercado, sino que está autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para recibir en depósito y administración valores, títulos y documentos de casas de bolsa, instituciones de crédito, aseguradoras, afianzadoras, sociedades de inversión y de otras instituciones autorizadas por dicha comisión.

Una de las tareas mas relevantes del INDEVAL tiene que ver con la compensación y liquidación de valores.

La asociación mexicana de intermediarios bursátiles (AMIB) es otro organismo de apoyo y es el órgano que representa al gremio bursátil, es decir a los intermediarios, en especial ante las autoridades de regulación, la asociación esta integrada en comités de trabajo, los cuales sesionan periódicamente y a través de los cuales el gremio presenta sus requerimientos para negociar ante las autoridades y desarrollar el mercado de valores.

Sus principales objetivos son:

- Promover el desarrollo firme y sano de la intermediación del mercado de valores.
- Promover cambios en la legislación bursátil, con la finalidad de hacer más rápida y eficiente la intermediación de los valores.
- Promover medidas de autorregulación relacionada con las actividades de los agremiados.
- Contar con la representación y apoyo de los asociados para la defensa de los intereses de las casas de bolsa y del mercado de valores.

Las calificadoras de valores también se encuentran dentro de los organismo de apoyo y surgen de la necesidad de contar con una calificación del riesgo crediticio de la emisión de deuda, otorgada por una empresa especialista en otorgar calificaciones de este tipo.

El propósito de una calificación no es otra cosa más que proporcionar a los inversionistas una opinión sobre el grado de riesgo que implica una emisión. Además con la evolución de los mercados financieros y la economía mexicana se desarrollo inquietud por parte de los mercados internacionales por contar información acerca del grado de riesgo que podría ser invertir en un país como México y sus empresas.

Una calificación es entonces la expresión de una opinión acerca de la probabilidad y riesgo relativo de la capacidad e intención de un emisor de un título de crédito colocado en el mercado de valores, de efectuar su pago precisamente en el plazo y las condiciones acordadas.

Tal opinión se basa en el análisis tanto de elementos cuantitativos como cualitativos. Comprende el estudio de razones y proyecciones financieras así como el entorno económico de la empresa, su posición competitiva, administración y estrategias, de acuerdo al tipo y plazo de la emisión de deuda de que se trate.

La calificadora efectúa su análisis con base, entre otros elementos a estados financieros auditados y avalúos efectuados por valuadores autorizados.

Definiciones:

a) Intermediario Bursátil: Son participantes del Mercado de Valores, que están integrados por casa de bolsa, quienes fueron reconocidos oficialmente en 1975.

b) Bolsa Mexicana de Valores: Se puede definir como una persona moral organizada bajo la forma de sociedad anónima de capital variable que tiene la certificación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar sus actividades.

c) Casas de Bolsa: se ocupan de realizar las operaciones de compraventa de valores; brindar asesoría a las empresas en la colocación de valores y a los inversionistas en la constitución de sus carteras; recibir fondos por concepto de operaciones con valores, y realizar transacciones con valores a través de los sistemas electrónicos de la Bolsa Mexicana de Valores, por medio de sus

representantes³⁴, quienes son personas físicas autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), para celebrar operaciones con el público de asesoría, promoción, compra y venta de valores³⁵.

Las principales fuentes de ingreso para las casas de bolsa han sido los ingresos por operaciones en el mercado de dinero, las comisiones por intermediación en el mercado de valores y los ingresos por operaciones con sociedades de inversión. Las comisiones por colocación de valores tienen menor importancia, en parte porque las empresas mexicanas prefieren acudir a los centros financieros internacionales³⁶.

Actualmente en México existen 32 Casas de Bolsa³⁷.

A partir de 1988, se establecen medidas orientadas a fortalecer la operación del Mercado de Valores y a promover la participación de inversionistas extranjeros en títulos de emisoras nacionales. Se creó el Instituto Calificador de Valores, que fue después sustituto por la compañía Standard and Poor's, se liberaron las restricciones al cobro de comisiones en diversas operaciones bursátiles, y se fortalecieron los mecanismos de inspección y vigilancia.

La casa de Bolsa es la responsable de asesorar a la empresa durante todo el proceso, las condiciones se establecen en el Contrato de Suscripción. La Casa de Bolsa ayuda a la empresa a conformar el equipo de trabajo que reunirá la información que las autoridades requieren para solicitar la inscripción de los valores. El equipo está integrado por:

- La administración de la empresa.
- Junta Directiva.
- Los asesores legales.
- Los auditores externos.

34 Ley del Mercado de Valores, Art.22

35 Lmv. Art. 17

36 Trigueros, 1995:274

37 www.bmv.com

5.2 Normativa del Mercado de Valores.

La regulación bursátil tiene como objetivo proteger los intereses del público inversionista, preservar condiciones de orden e integridad en el mercado de valores, vigilar la estabilidad y solvencia de las instituciones y fomentar el desarrollo y la competitividad del mercado y sus participantes³⁸.

La solidez de la normatividad es determinante para lograr el reconocimiento internacional, facilitando el acceso a mercados mundiales, lo cual apoya directamente a la economía.

Las leyes que rigen al Mercado de Valores Mexicano son:

- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Ley del Mercado de Valores.
- Ley de Sociedades de Inversión.
- Ley para regular las Agrupaciones Financieras.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

La Ley del Mercado de Valores, tiene como finalidad de proveer al mercado de un marco institucional adecuado para su desarrollo. El propósito original del proyecto era³⁹:

1. Dotar al mercado de valores de mecanismos que permitieran conocer con facilidad las características de los títulos, y los términos de las ofertas, demandas y operaciones; poner en contacto a oferentes y demandantes, y dar a las transacciones liquidez, seguridad, economía y expedición.
2. Regular de manera integral, coordinada y sistemática las actividades de los intermediarios en operaciones con valores; las bolsas de valores; los requisitos a satisfacer por los emisores de título susceptibles de ser objeto de oferta pública, y las facultades y atribuciones de las autoridades complementarias en la materia.

Sin embargo, durante los años anteriores a 1995, la Economía Mexicana se ve envuelta en una serie de procesos de integración a nivel mundial, por lo que se hace necesario desarrollar un sistema financiero más eficiente y competitivo, capaz de responder a las necesidades del país, por lo cual el 28 de abril de 1995, el Congreso de la Unión aprobó la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que entró en vigor el 1 de mayo del mismo año.

38 www.ilce.edu.mx

39 LMV, Decreto del 28 de abril de 1978

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y tiene como función principal supervisar y regular a las entidades financieras, así como fomentar y mantener el sano y equilibrado desarrollo del Sistema Financiero Mexicano.

5.3 Bolsa Mexicana de Valores.

Esta institución es considerada como el espacio físico en el cual se realizan transacciones con títulos valores, emitidos por el sector público o bien, por el sector privado con el objeto de obtener recursos para sus actividades.

Los sistemas utilizados para la operación de la Bolsa se modernizan. En 1995, aparece el BMV-SENTRA Títulos de Deuda; en 1996, el BMV-SENTRA Capitales. Sin embargo, no es hasta 1999, que se logra la totalidad de la negociación accionaria se incorporara al sistema electrónico. También en 1999 se introducen los contratos de futuros sobre el IPC, y el Mexder.

Actualmente la Bolsa Mexicana de Valores se concentra en lograr una modernización congruente con los principales centros financieros bursátiles, consolidando estructuras y nuevos productos financieros que satisfagan las demandas de un mercado de valores en expansión.

La Bolsa Mexicana de Valores cumple con una función clave en el crecimiento de las actividades empresariales y en el desarrollo de la economía.

El mercado de valores en general, ofrece a los empresarios la posibilidad de allegarse de recursos de capital que respalden infinidad de proyectos de inversión, pues no hay que olvidar que uno de los elementos para el éxito de las empresas hoy en día lo constituye el financiamiento oportuno.

En el caso de los ahorradores o inversionistas individuales, se ofrecen alternativas variadas para invertir, obteniendo en compensación rendimientos y protección dentro de un amplio marco de expectativas, en la que el riesgo puede o no jugar un papel importante.

La bolsa mexicana de valores en nuestra economía y el financiamiento que se puede recibir a través de esta, van enlazados pues sólo ingresan a la institución empresas productivas con gran capacidad de generación de recursos.

En la bolsa se conjugan dos importantes factores, el riesgo y el rendimiento, los inversionistas que desean obtener mayores rendimientos también llevan un mayor riesgo, o viceversa si se busca un menor riesgo habrá por tanto menores rendimientos. También pueden combinarse las opciones invirtiendo en diversos tipos de valores a través de carteras que pueden diseñarse con la asesoría especialistas en las casas de bolsa.

El control que tanto la bolsa como las autoridades desarrollan en torno a las operaciones de compra venta y las sanciones establecidas para cualquier desviación en las normas legales, constituyen un resguardo para la inversión en bolsa. Sin embargo, de ninguna manera garantizan el éxito de los resultados en lo que se refiere a las inversiones en el mercado de renta variable, puesto que tampoco las empresas tienen garantizado el éxito.

También cabe señalar que los propietarios o accionistas de la bolsa mexicana de valores son fundamentalmente las casas de bolsa.

Durante los últimos 30 años, esta institución ha sido el centro del desarrollo de muchas empresas y ha dado abrigo y apoyo al crecimiento de los recursos de cientos de miles de inversionistas.

Como ya se mencionó las transacciones realizadas dentro de la bolsa se efectúan dentro de un sitio específico denominado “el piso de remates”.

El salón de remates es donde se reúnen los agentes de bolsa, operadores de piso, y representantes de casas de bolsa para realizar las operaciones de compra y venta de valores inscritos en la bolsa mexicana, así como en el registro nacional de valores e intermediarios, a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Existen tres partes fundamentales para llevar acabo el proceso de canalización de recursos y de intercambio de valores y estas son: los emisores de valores o unidades económicas que requieren financiamiento y logran cumplir con los requisitos establecidos, los inversionistas que son personas físicas o morales que por lo general tiene un excedente de ahorro y que colocan a través de una casa de bolsa sus recursos a cambio de valores para obtener rendimientos, y los intermediarios financieros que comúnmente son las casas de bolsa las que se encargan de realizar operaciones de compra venta de valores y asesorar a los inversionistas en la conformación de portafolios de inversión.

Entre los requisitos más importantes que deben cumplir las empresas emisoras para cotizar en el mercado accionario se encuentran:

- Estar inscritas en el registro nacional de valores e intermediarios de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Presentar una solicitud a la BMV, por medio de una casa de bolsa anexando la información financiera, económica y legal correspondiente.
- Cumplir con lo previsto en el reglamento interior de la BMV
- Cubrir los requisitos del listado y mantenimiento de inscripción en la BMV.

En el mercado accionario únicamente se pueden listar empresas cuyo capital conmutable sea mayor a 20 millones de pesos. Aquellas empresas con un capital contable al momento de la oferta pública mayor a 20, pero menor a 100 millones de pesos, deberán cumplir con los requisitos del listado y mantenimiento establecidos para el mercado para mediana empresa mexicana, y aquellas con un capital contable mayor a 100 millones de pesos con los correspondientes a la sección “a” del mercado principal.

5.4 Instrumentos de Captación.

Las necesidades de financiamiento e inversión han provocado que se creen diversos instrumentos que permiten satisfacer dichas necesidades.

- **Instrumento financiero:** es cualquier contrato que de origen tanto a un activo financiero de una entidad como a un pasivo financiero o instrumento de capital de otra entidad.

Los instrumentos financieros de deuda son títulos de crédito celebrados para satisfacer las necesidades de financiamiento temporal en la entidad de emisora, en cambio, los instrumentos de capital es cualquier contrato, documento o título referido a un contrato, que evidencie la participación en el capital contable de una entidad.

Los instrumentos de capital, pueden ser utilizados y mantenidos por sus tenedores para efectos de control y participación en la emisora, o bien, para generar ganancias por sus cambios de valor en el tiempo.

5.4.1 Mercado primario.

Es dónde se origina el movimiento bursátil. El mercado primario lo constituyen las colocaciones originales de las empresas, dichas colocaciones se hacen para atender distintas necesidades que tienen las empresas como aumentos de capital para expansión de las mismas, o para el pago de pasivos. Los recursos obtenidos de la colocación primaria se canalizan en forma directa a las empresas. Es decir cuando una empresa tiene necesidades de recursos frescos o financiamiento se hace un análisis de las necesidades y de los activos que tiene como respaldo, entonces se recurre a una casa de bolsa para llevar a cabo la primera emisión de títulos, entonces la casa de bolsa se encargará de colocarlos entre el público.

Dichas colocaciones se realizan a través de ofertas públicas, siguiendo los lineamientos de inscripción y trámites de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Bolsa Mexicana de Valores y el INDEVAL⁴⁰.

Entre los objetivos principales de la colocación de títulos se pueden mencionar los siguientes:

- Disminución de los costos de intermediarios financieros.
- Incrementar los recursos de la empresa.
- Diversificar la estructura financiera de una empresa.
- Obtener primas de la venta de capital.

Existen dos modalidades de colocación de acciones previa emisión de títulos hecha por las empresas

- **Oferta Pública:** cuando la emisión se ofrece al público inversionista a través de una bolsa de valores
- **Oferta Privada:** cuando la emisión se ofrece a un público inversionista previamente seleccionado.

Para llevar a cabo las operaciones de oferta pública se cuenta con un lugar en la Bolsa conocido como “El piso de remates”, el cual es considerado como el lugar físico donde se realizan las transacciones del mercado secundario. Dicho recinto cuenta con tres módulos de servicio, integrados cada uno de ellos con dos corros, los cuales son el espacio físico para la operación de valores designados a cada emisora.

⁴⁰ Es la institución privada que cuenta con autorización de acuerdo a la Ley, para operar como Depósito Central de Valores, que ofrece al sistema financiero de guarda, custodia, administración, compensación y liquidación de valores, en un ámbito de máxima confianza y seguridad.

5.4.2 El mercado secundario.

Se presenta una vez hechas las colocaciones públicas de las empresas en el mercado primario, los títulos colocados ingresan al circuito del mercado secundario en donde pueden ser revendidos y sus precios se fijan por la oferta y demanda de dichos títulos. Es decir todas las negociaciones realizadas en este mercado implican exclusivamente cambios de mano, pero no implican generación de nuevos recursos para la empresa emisora.

Esto quiere decir que la empresa que emite los títulos solamente se hace allegar de recursos financieros mediante la primera emisión es decir en el mercado primario ya que los rendimientos o pérdidas que resulten de las operaciones en el mercado secundario ya no serán para el financiamiento de dichas empresas si no que afectaran directamente a los inversionistas.

La transferencia de valores se realiza a través de los intermediarios o casas de bolsa. El mercado secundario tiene como principal objetivo dar liquidez a los valores colocados en ofertas primarias, el mercado secundario en la bolsa mexicana de valores ha observado una mayor profundidad en los últimos años, en especial con la afluencia de la inversión extranjera.

Acciones: Las acciones son títulos nominativos que sirven para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio de una sociedad anónima, serán de igual valor y conferirán iguales derechos, sin embargo podrá estipularse que el capital se divida en varias clases de acciones con derechos especiales para cada clase. Las acciones confieren dos tipos de derechos:

- **Patrimoniales:** mediante los cuales la sociedad otorga a los accionistas dividendos en efectivo o en acciones.
- **Corporativos:** con los cuales se obtiene voz y voto en las asambleas de la sociedad.

En México, debido a que la mayoría de las compañías son familiares, éstas constituyen holdings, que concentran los derechos de voto y se esfuerzan por mantener el control del grupo, por lo que se muestran renuentes y temerosos de perder el control de la empresa⁴¹. Dichas empresas se caracterizan por financiar sus proyectos mediante prestamos, sin embargo las condiciones actuales en México, y la renuencia de los bancos a fondear dichos proyectos provoca que el acceso a capital de largo plazo sea limitado y costoso. Por lo anterior, en la BMV existen diferentes tipos de acciones, que otorgan diversos derechos a sus tenedores, y que restringen a aquellos que quiere poseer dichas acciones.

41 Latin Finance: The Shadow of Instability, USA, Agosto 2002.

Dependiendo de los derechos que confieren las acciones, éstas pueden ser⁴²:

- **Acciones Comunes:** Confieren iguales derechos y son de igual valor (también se les conoce como ordinarias).
- **Acciones preferentes:** También llamadas de voto limitado, es aquella para la que, de acuerdo a un contrato social, puede pactarse el derecho a voto solamente en asamblea extraordinaria.
- **Acciones de Goce:** Son aquéllas que pueden ser entregadas a los accionistas a quienes se les hubieran amortizado sus acciones con utilidades repartibles, y sus tenedores tendrán derecho a las utilidades líquidas y a votar en las asambleas, según lo contemple el contrato social.

De igual forma, en la Bolsa Mexicana de Valores existe una distinción por series para distinguir las personas que pueden adquirir las acciones. .

- **Serie “A”:** Acción ordinaria exclusiva para mexicanos.
- **Serie “B”:** Acción ordinaria de Libre Suscripción (Mexicanos y Extranjeros)
- **Serie “C”:** Acción ordinaria (serie neutra de acuerdo a las normas establecidas por la Comisión Nacional e Inversión Extranjera) que restringe los derechos corporativos (derecho a voto) a los inversionistas extranjeros.
- **Serie “L”:** Acción Ordinaria con voto limitado.

Colocación de Acciones: Las empresas que deciden financiarse mediante la emisión de acciones adquieren ciertos beneficios como:

- Aumentar el valor de la empresa. El financiamiento bursátil es una manera de reconocer el crédito mercantil de un negocio en marcha. El crédito mercantil representa el exceso sobre el valor del mercado pagado por los activos de una empresa adquirida. Además, hace a la empresa conocida, lo que permite que sus títulos tengan una mayor liquidez.
- Fortalecer su estructura financiera. La institucionalización de la empresa permite una mejor planeación estratégica a través de una definición clara de metas y objetivos. Por otro lado, el financiamiento es más directo, lo que equivale a menos costos y gastos financieros
- Mejorar la imagen y proyección. Al estar en el mercado, la empresa se vuelve más atractiva y confiable, debido a que está obligada a mantener transparencia en sus operaciones, al mismo tiempo que tiene la responsabilidad de proveer al público inversionista información relevante para la toma de decisiones.

- Flexibilizar las finanzas de los empresarios. Los accionistas pueden diversificar su inversión y su riesgo, además de incrementar su liquidez. La empresa tiene un compromiso con el inversionista de optimizar su inversión mediante el logro de resultados.

Sin embargo, el volver pública la empresa implica también una serie de obligaciones:

- Los inversionistas que cuenten con el 10% de las acciones tendrán derecho a un lugar en el consejo de administración.
- La empresa deberá entregar trimestralmente un informe de su situación financiera, así como designar a un responsable de sus relaciones con inversionistas.
- Las empresas deberán pagar a la Bolsa Mexicana de Valores una cuota de inscripción y otra anual, en función de su capital contable.
- Las empresas deben cumplir con los requisitos de bursatilidad que impone la Bolsa.

Las empresas que desean emitir acciones deben buscar la autorización tanto de la Bolsa Mexicana de Valores, como de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, mediante la asesoría de una Casa de Bolsa. El proceso es el siguiente:

1. Solicitar simultáneamente la inscripción al listado a LA Bolsa Mexicana de Valores y a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
2. Definir las características de la emisión y oferta pública.
3. Depositar los valores que avalan la emisión en la S.D. Indeval.
4. Realizar la oferta pública.

5.4.3 Inscripción a la Bolsa Mexicana de Valores.

Para autorizar la inscripción, la Bolsa Mexicana de Valores toma en cuenta aspectos como:

1. Capital contable.
2. Utilidades.
3. Potencial de crecimiento.
4. Accionistas de control e integrantes del consejo de administración.
5. Cumplimiento de sus obligaciones con la Bolsa y con el mercado.
6. Historial crediticio de la empresa, de sus accionistas de control y de sus consejeros.
7. Series que integren el capital social.

El mínimo de acciones a emitir en la oferta pública⁴³ es de diez millones, y su precio debe ser mayor a una unidad de inversión (UDI). De igual forma, se debe de buscar que el número de inversionistas, una vez realizada la colocación, sea mayor a doscientos.

La Bolsa pública el prospecto de colocación preliminar, sin embargo, la empresa debe entregar el prospecto de colocación definitivo antes de que se realice la operación de colocación, la emisora debe informar a la Bolsa el número de inversionistas que hayan participado en la colocación. Una vez cumplidos estos requisitos, la BMV registra los valores en el Sistema Electrónico de Negociación, y la emisora deberá cubrir la cuota de inscripción.

Para mantener la inscripción a la Bolsa, las empresas deben cumplir lo siguiente:

1. Contar con un capital contable equivalente a quince millones de unidades de inversión.
2. Que sobre sus acciones se celebren por lo menos treinta y seis operaciones semestrales (por serie)
3. Que el número de inversionistas sea al menos de cien.
4. Que se mantengan colocados ente el público inversionista por lo menos 80 millones de títulos, lo que represente al menos el 12% de su capital pagado.

La Bolsa tiene el derecho de cancelar la inscripción al listado por:

1. Amortizar total de la emisión.
2. Disolución o liquidación de la Emisora.
3. Declaración judicial de quiebra de la Emisora.
4. Cancelación de la inscripción en el Registro.

Los aranceles para el cobro de cuotas por concepto de inscripción y mantenimiento de valores que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores son:

- Inscripción: Cuota fija de \$ 30,000.00
- Mantenimiento: Cuota fija de \$ 50,000.00

⁴³ De acuerdo a la LMV, se considera oferta publica la que se haga por algún medio de comunicación masiva o a persona indeterminada para suscribir, enajenar o adquirir los valores

5.4.4 Inscripción a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La Dirección General de Emisoras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores debe autorizar la inscripción de valores al Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI), así como aprobar la oferta pública correspondiente. Para la oferta pública de valores en México, es necesario que estos estén inscritos en la sección de valores del RNVI.

El artículo 14 de la Ley del Mercado de Valores establece los requisitos que deben cumplir las emisoras para obtener la inscripción a la Sección de Valores:

- Presentar solicitud de inscripción a la Sección de Valores acompañada de:
 - a) Proyecto de prospecto de colocación sobre la situación financiera, administrativa, económica, contable y legal de la emisora de que se trate, así como de los valores objeto de la oferta pública.
 - b) Opinión legal independiente que verse sobre la existencia legal de la emisora, la validez de los acuerdos de asamblea general de accionista o del consejo de administración, según se trate, relativos a la emisión y a la oferta pública de los valores objeto de la inscripción.
 - c) Opinión favorable de una bolsa de valores respecto de la inscripción en el listado de valores de la misma. Dicha opinión deberá aludir adicionalmente a la forma en que se integraría el consejo de administración.
 - d) Cualquier otra documentación que la CNBV requiera.

La inscripción a la Sección de Valores garantiza que los emisores cumplen con los estándares de calidad mínimos, sin embargo no implica la certificación sobre la bondad del valor o la solvencia del emisor.

Así mismo, existen otros requisitos cuantitativos que se refieren al historial de operación, capital contable mínimo, resultados en los últimos tres ejercicios sociales, porcentaje de capital pagado que comprenda la oferta pública, número de inversionistas, etc.

- **Estados Financieros:** últimos 3 años
- **Capital contable (dictaminado):** +20 millones de UDIS
- **Utilidad promedio últimos 3 años:** Positiva
- **Capital Mínimo a colocar:** 30% capital pagado.
- **Número mínimo de accionistas:** 100.

Las empresas además deben cumplir derechos por concepto de estudio, trámite e inscripción al RNVI. De acuerdo al artículo 29-S de la Ley Federal de Derechos, estas cuotas son:

1. Solicitud de Inscripción inicial o ampliación de la misma en la Sección de Valores y oferta pública: \$13,193.17
2. Inscripción preventiva en la Sección de Valores: \$13,193.17. Una vez autorizada la inscripción, se bonifica contra la cuota de Inscripción inicial.
3. 1.8 al millar por los primeros \$667,544,067.24 de capital social autorizado, y 0.9 al millar por el excedente, sin que el pago del derecho exceda los \$7,853,460.23.

Una vez autorizada la inscripción de los valores tanto por la Comisión Nacional de Valores como por la Bolsa Mexicana de Valores, se sugiere una fecha para la realización de la oferta pública. La empresa puede optar por la fecha que le dicta la CNBV, o bien, mantenerse en el listado preliminar para esperar a que cambien las condiciones de mercado.

5.4.5 Oferta Pública.

Antes de realizar la oferta pública, los inversionistas deben contar con la información suficiente para tomar la decisión de comprar esas acciones, para eso existe el prospecto de colocación. Además, es importante que se haga promoción de la oferta para despertar el interés hacia las acciones.

El Prospecto de colocación es el documento más importante en la inscripción y listado. Es elaborado por la emisora y su agente colocador como requisito para realizar una oferta pública de acciones. Contiene toda la información relevante de los instrumentos que deberán ser colocados en el mercado, suficiente para una revelación de información completa y adecuada sobre la emisora: su historia, situación financiera, descripción del negocio y su administración, además de los Estados Financieros. Con esto, el inversionista tiene una idea más clara de la empresa, y por otro lado, se logra que todos

los inversionistas tengan la misma información, logrando la equidad en los participantes del mercado, y el perfeccionamiento del mercado⁴⁴.

Antes de realizar la oferta pública, la empresa emisora organiza un Road Show, que es un evento de relaciones públicas/mercadotecnia que sirve como un foro de información entre el emisor y los inversionistas para atraer el interés hacia sus acciones.

La oferta pública es el último paso de la colocación, ya que es cuando los inversionistas compran las acciones, y la empresa recibe los recursos. Existen diferentes tipos de oferta pública:

1. **Primaria.** Es aquella en que los valores objeto de la oferta provienen de una nueva emisión, resultante de aumentos en el capital, y que por lo tanto su colocación le aportará recursos frescos a la empresa.
2. **Secundaria.** Los valores que se ofrecen no están siendo colocados en el mercado por primera vez. Este tipo de ofertas se utilizan para:
 - a) Incrementar la bursatilidad de una inversión.
 - b) La venta de un paquete importante.
 - c) La colocación en el mercado de acciones recompradas.
 - d) Hacer pública a una empresa.
3. **Mixta.** Es en parte primaria y en parte secundaria. Se ofrecen acciones en colocación secundaria con el fin de incrementar el tamaño de una oferta primaria o bien, para aprovechar el precio que pudiera obtenerse en razón de la promoción realizada.
4. **Recíproca.** Se invita al público inversionista a suscribir una oferta de compra de valores y a la suscripción de la venta de otros valores que se realizará simultáneamente mediante la misma oferta pública.

Una vez realizada la oferta, se concluye la emisión de acciones.

5.5.1 Mercado Intermedio de Capitales en México 1993-2000.

Un mercado intermedio es un segmento del mercado de capitales principal que negocia los títulos que emiten algunas empresas cuyos niveles de operatividad, liquidez y nivel de capital son inferiores a los requeridos para negociar en el mercado principal. Es decir las empresas que operan en este segmento del mercado de valores son las que no alcanzan a cubrir los requisitos de inscripción y colocación que se pide a las empresas del mercado principal, en canto a capital inscrito, operatividad⁴⁵, etc.

El mercado intermedio en México surgió de la necesidad de financiamiento de las empresas de menor tamaño que no alcanzan a cubrir los requisitos establecidos para cotizar en el mercado principal. Es por ello que en julio de 1993 da inicio las operaciones del “Mercado Intermedio” o sección “B” del mercado de valores, su objetivo principal era fomentar y generar nuevas oportunidades de inversión incorporando al financiamiento bursátil a las empresas medianas, así como diversificar los servicios que presta el sector financiero y en particular el Mercado de Valores Mexicano.

Este mercado funciono de manera electrónica para asegurar de manera eficiente la formación de precios de los valores a negociar, garantizando así al público inversionista la transparencia en las operaciones realizadas. Este mecanismo de subasta funcionaba en el MMEX por medio del sistema electrónico que permitía que la formación de precios se realizara una vez que estaban postuladas todas las ofertas de compra y venta, el sistema establecía el precio único de subasta mediante ponderaciones equilibradas de posturas.

De esta manera el mercado intermedio contribuyó a incrementar las posibilidades de captar y canalizar el ahorro, así como también a diversificar las oportunidades de financiamiento, promoción y crecimiento de las medianas empresas, dichas empresas tendrían la posibilidad de reestructurar sus negocios e incrementar su inversión productiva, mediante la obtención de recursos de mediano y largo plazo con costos financieros bajos.

⁴⁵ Requisitos de inscripción, consultar la Ley del Mercado de Valores inscritos en la BMV

5.5.2 Critica al Mercado Intermedio de Valores MMEX.

En 1999 se anuncio que el MMEX se incorporaba al mercado principal con todas las emisoras enlistadas en ese momento las cuales era un total de 32 emisoras.

El corto periodo de operación del Mercado de la Mediana Empresa Mexicana funciono de manera favorable para la gran parte de las empresas que alcanzaron ofertar sus valores. Por otra parte lagunas de las empresas se mantuvieron en el mercado principal por merito propio y esto respalda la capacidad de estas empresas para atraer capital y dar confiabilidad a sus inversionistas.

El Mercado de la Mediana Empresa Mexicana no pudo cumplir con su objetivo principal, que era el de construir una alternativa de financiamiento para la gran cantidad de unidades económicas medianas con expectativas de expansión y así obtener en el mediando y largo plazo resultados de crecimiento de la mediana y pequeña empresa mexicana, ya que no logro incentivar directamente y de manera rápida a la gran cantidad de unidades económicas medianas existentes en el mercado.

El fracaso del MMEX, se debe a varias circunstancias:

1. Situación política del país.
2. Crisis financiera.
3. Falta de un régimen de incentivos de participación.
4. Tasas de interés altas.
5. Precios de mercado muy volátil.
6. Tipo de cambio volátil.
7. Bajo interés de los medianos empresarios por desconfianza.
8. Falta de promoción y respaldo a las empresas enlistadas.
9. Mecanismo de participación poco adecuada a la mediana empresa.
10. Los costos de ingreso y mantenimiento eran los mismos para las grandes y medianas empresas.

Este mercado fue propuesto para Pequeñas y Medianas empresas, más sin embargo tenían que cumplir con los mismos requisitos de ingreso considerados para las Grandes empresas, es decir era una mercado limitativo. Es por las experiencias anteriores que en México se debe impulsar el surgimiento de mercados de capital especializado y enfocado hacia las empresas Medianas y Pequeñas.

5.6 Sociedades de Inversión de Capitales SINCA.

Las Sociedades de Inversión de Capitales, también llamadas SINCAS, son instituciones financieras especializadas que reúnen dinero de un grupo de personas o empresas mediante la venta de sus acciones para formar un portafolio de inversión. Su peculiaridad estriba en que el portafolio de inversión es integrado por valores o documentos (obligaciones o acciones) de empresas relacionadas preferentemente con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (implementado por el Gobierno Federal).

5.6.1 Objetivo de las Sociedades de Inversión de Capitales.

Su objetivo es participar en el financiamiento mediante la compra de acciones o capital de riesgo en actividades productivas preferentemente en empresas pequeñas y medianas relacionadas con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo. Estas empresas productivas son aquellas sociedades nacionales con inversión mayoritaria mexicana, cuyas actividades están orientadas a los procesos de transformación, creación de empleos, sustitución de importaciones, impulso a la tecnología, incremento de exportaciones, estímulo de proyectos industriales y turísticos o cualquier otra actividad que contribuya al desarrollo de la economía nacional.

La operación de las SINCAS contribuye con recursos (dinero) a las empresas pequeñas y medianas que lo requieren para su crecimiento. Con estas sociedades se divide el capital, logrando que un mayor número de personas (accionistas) participen en las actividades industriales, comerciales y de servicios de nuestro país.

Las SINCAS entran en contacto con las empresas pequeñas y medianas con el fin de negociar los términos para la adquisición de los valores emitidos por éstas. Con las Sociedades de Inversión de Capital (SINCAS), el público inversionista tiene más alternativas de inversión de sus ahorros al participar con financiamiento en empresas con gran potencial e incursionando en nuevos proyectos de inversión.

Las Sociedades de Inversión de Capital, adquieren títulos con el propósito de conservarlos en cartera, no de venderlos o especular con ellos.

5.6.2 Ventajas y desventajas de invertir en SINCAS.

Entre las ventajas de invertir en SINCAS se encuentran:

- Dar accesos a invertir a los pequeños y medianos inversionistas.
- Contar con la asesoría y experiencia de los especialistas financieros en la buena selección de inversiones.
- Obtener atractivos rendimientos.

Entre las desventajas de invertir en SINCAS se encuentran:

- No se garantiza rendimiento.
- El inversionista delega las decisiones de inversión y la administración del negocio.
- No existe garantía específica, ya que la obtención de ganancias está directamente relacionada al éxito de los proyectos y a los resultados de las empresas promovidas.

5.6.3 Aspectos a considerar al invertir en SINCAS.

Las SINCAS formalizan la operación de venta de sus acciones mediante contrato denominado “Contrato de Intermediación Bursátil”, en el cual se indica las políticas para la adquisición y selección de valores. La SINCA no podrá adquirir sus propias acciones, excepto si la cartera que posee cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores. Las inversiones que se realizan en este tipo de Sociedades de Inversión son regularmente a largo plazo. Las SINCAS operan con valores y documentos que no estén inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI).

Los posibles adquirentes de las acciones representativas de una SINCA son las personas físicas y morales de nacionalidad mexicana o extranjera, excepto gobiernos o dependencias oficiales del exterior. Cabe destacar que los accionistas son socios de la Sociedad de Inversión de Capital y no de las empresas en las que la SINCA participa.

Las Sociedades de Inversión de Capitales no han demostrado ser una buena opción de financiamiento para la mediana empresa, por la poca influencia que tienen. Al segundo trimestre de 2011 existían 19 SINCAS, con una inversión en empresas promovidas que ascendía a 3, 459,352.2 millones de pesos. Cerca del 50% pertenecía a una sola SINCA, la de INBURSA, quien se ha a apoyar grandes proyectos de infraestructura y en contadas ocasiones empresas con perspectivas de crecimiento.

5.7 Mercado Extrabursátil en México .

El mercado extrabursátil en México representa un nicho de oportunidades; sin embargo, existen aspectos que no dejan clara su actividad y que requieren de una atención adecuada a fin de que su operación se magnifique.

La legislación en materia de valores no se ocupa de este mercado. No existen lineamientos claros y específicos a los que las partes se adhieran, solo normas de carácter general que reconocen y permiten su actividad.

El Mercado Extrabursátil es un mercado descentralizado en el que se conectan agentes de diferentes regiones geográficas para comerciar con valores no cotizados en las bolsas oficiales, generalmente de empresas pequeñas o nuevas que no pueden permitirse los gastos necesarios para ser negociados en un mercado importante. Ejemplo de ello es el mercado NASDAQ el cual es un mercado extrabursátil de acciones estadounidenses.

Este mercado, a diferencia de la oferta pública, se ocupa de la colocación de una emisión bajo par y fuera de bolsa a un número relativamente pequeño de inversionistas. En este tipo de colocación el intermediario o casa de bolsa actúa como agente y no como suscriptor, Mercado Secundario, Oferta Privada, Mercado Parabursátil, Oferta de Valores no registrados, son otros nombres con los que se hace referencia al mercado extrabursátil. Internacionalmente recibe el nombre de operaciones “Over the Counter”, comúnmente referidas como OTC.

Las principales características de los Mercados Extrabursátiles son:

- a) Participan en este mercado inversionistas institucionales y calificados.
- b) Las operaciones las realizan a través de sistemas de negociación.
- c) Cuando están reguladas, la legislación es de carácter especial.
- d) Sus instrumentos operan fuera de la Bolsa de Valores.
- e) Operan dentro de un mercado flexible, donde los inversionistas pueden establecer condiciones a sus inversiones.
- f) No es líquido y es muy volátil, ya que se rige a precios de oferta y demanda.

5.7.1 Mercado Over the Counter.

Los mercados OTC son aquellos donde se negocian activos financieros directamente entre las partes, siendo éstas, por tanto, las que determinan de mutuo acuerdo las condiciones básicas de sus relaciones contractuales. Las negociaciones suelen realizarse a través de canales de comunicación tales como vía telefónica, ya que no cuentan con una localización física determinada.

El principal riesgo de estos mercados es su menor seguridad, especialmente, por lo que respecta al riesgo de contrapartida. Ello en la medida en que se trata de mercados que no se encuentran sometidos a la vigilancia de un regulador, tal y como ocurre en las Bolsas de Valores tradicionales, por lo que no existe un órgano de compensación y liquidación que verifique el cumplimiento de los acuerdos alcanzados.

En el mundo hay tres tipos de mercados extrabursátiles para financiamiento de las PYMES:

- Bolsa de valores para medianas empresas,
 - Bolsa de valores para pequeñas empresas
 - Los OTC para PYMES.
- a) **Estados Unidos:** cuenta con los tres mercados para atender a este sector. Son conocidos como Pink Sheets.
 - b) **España e Italia:** Tienen los tres tipos de mercados para el sector.
 - c) **China:** Cuenta con los tres mercados, pero en OTC tiene más de 100 mercados.
 - d) **México:** Solo tiene un mercado OTC.

En México para 2007 se encontraban listadas 124 empresas de las cuales 117 buscaban capital y 4 buscaban deuda.



Biciclo S.A. de C.V. (Fabricación de bicicletas). Compra/Venta del 66.6% del capital en 32 millones de pesos.



Zermat Internacional S.A. de C.V. (Fabricación de cosméticos). Se ofrecieron acciones comunes sin Valor Nominal por un monto de 2,500,000 dólares para utilizarlo en crecimiento enfocado a México, Estados Unidos y Sudamérica.



Indesin S.A. de C.V. (Fabricación de Isotanques). Venta de 577,000 acciones ordinarias nominativas que representan el 3.18% del capital por un monto equivalente a 60,000 dólares.



Olivarera Italo-Mexicana S.A. de C.V. (Extracción de aceite de oliva). Oferta primaria del 30% del capital por un monto de 20,000,000 m.n.



Cittec México S.A. de C.V. (Importador de vinos y licores). Oferta primaria del 50% del capital por un monto de 750,000.00 m.n.

Fuente: http://www.imef.org.mx/ponencia2007/cap03/c03_4.html

5.8 Mercado de Deuda para PyME.

El 14 de Abril de 2011 la Bolsa Mexicana de Valores publicó en su sitio de internet que la secretaria de Economía informó a las pequeñas y medianas empresas. Por medio del programa de mercado bursátil o de deuda, tendrían la posibilidad de participar en el Fondo PyME, el cual tiene un monto de 50 millones de pesos de manera que las PyME's obtengan financiamiento a través de a colocación de papel o emisión de deuda de la Bolsa Mexicana de Valores.

El subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía informó que no habría restricciones para ingresar al Fondo PyME, todos los sectores de la economía podrían participar incluyendo las franquicias⁴⁶.

Como primera etapa del proyecto, se escogerían en primera estancia 5 empresas las cuales deben de tener las siguientes características:

⁴⁶ www.amexcap.org

- 1) Facturación entre 50 y 175 millones de pesos al año.
- 2) Baja volatilidad en ventas.
- 3) Margen bruto positivo.
- 4) Credibilidad del equipo de gestión.
- 5) Sano apalancamiento.

A su vez, el presidente de la Bolsa Mexicana de Valores, mencionó que como parte de los incentivos de la bolsa no se cobraran cuotas de inscripción a las empresas que logren emitir deuda mediante el programa PYME, asimismo, aquellas PYMES que obtengan recursos a través del programa de deuda, recibirán dinero a un bajo costo en comparación a otras formas de financiamiento.

5.8.1 Requisitos para ingresar al Mercado de Deuda para PyME.

Para la operación de este programa, el Fondo PyME de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) en la Secretaría de Economía, gestionará recursos a través del FOCIR⁴⁷ en su carácter de Organismo Intermedio y administrador de los recursos del Programa. Estos recursos serán destinados exclusivamente para el financiamiento de las empresas que cumplan los requisitos establecidos en la presente Convocatoria que estará abierta del 16 de enero al 16 de abril de 2012.

Empresas que pueden llegar a ser beneficiadas.

- a. Empresas en etapas de expansión o consolidación cuyo objetivo sea su fortalecimiento institucional y les permita capitalizarse a través de la emisión de deuda en la BMV; que tengan intenciones de iniciar un proceso de implementación de gobierno corporativo en el segundo trimestre de 2012 y de hacer una emisión de deuda en la BMV a más tardar en el primer semestre de 2013.
- b. Empresas que hayan facturado entre 100 millones y 250 millones de pesos en el ejercicio fiscal 2011.
- c. Empresas con al menos \$50 millones de pesos de Capital Contable.
- d. Empresas que estén al corriente en sus obligaciones fiscales.
- e. Empresas que no tengan estatus negativo en el buró de crédito.
- f. Empresas formalmente constituidas en México, que no pertenezcan a un corporativo internacional o a un corporativo nacional en donde alguna de las entidades integrantes emita actualmente en la BMV o esté estratificada como empresa grande.

47

Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural

5.8.2 Crítica al Mercado de Deuda para PyME.

Este mercado aún no opera como tal, ya que las empresas están siendo seleccionadas por órganos como la Bolsa Mexicana de Valores y por la Asociación Mexicana de Capital Privado A.C. Este mercado esta siendo totalmente restrictivo para la Pequeña y Mediana Empresa, ya que en un primero momento, serán seleccionadas únicamente 5 empresas que cuente con los requisitos antes mencionados. Podemos observar en la Tabla 5.1 el promedio de ingreso anual por unidad económica y con esto nos damos cuenta que son muy pocas las Pequeñas y Medianas empresas que pueden llegar a cubrir el ingreso anual necesario, para que sean tomadas en cuenta en este mercado. Este mercado se pretende que inicie operaciones en junio de 2013. Los 50 millones de pesos para este programa, será aportado por la Secretaría de Economía con 90% y el 10% por las empresas, las cuales tendrán un plazo de 10 años para regresar el 90% de los recursos prestados (9 millones de pesos). [En la medida en que sus ventas se vayan incrementado.](#)

Tabla 5.1

Ingreso promedio anual por unidad económica en México. Cifras en miles de pesos.

PROMEDIO DE INGRESO POR UNIDAD ECONOMICA	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA	
	0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS
	248.00	685.00	2,899.00	7,050.00	11,315.00	17,770.00	30,926.00	70,188.00	191,480.00

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

6. NUEVA PROPUESTA DE MERCADO INTERMEDIO DE VALORES.

En cuanto a lo que a financiamiento se refiere, se puede observar que no existen suficientes alternativas de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa. La falta de financiamiento, es un problema serio para las PyME's ya que es necesario en todas y cada una de las partes de su formación y desarrollo así como expansión e innovación.

Es por ello que se debe de tomar en cuenta al capital especulativo para el desarrollo de la PyME ya que juega un papel muy importante para el financiamiento de las empresas y para el Sistema Económico en su conjunto.

No se puede negar que la Bolsa Mexicana de Valores y en general el Mercado de Valores cumple una función primordial en el crecimiento de las actividades empresariales y el desarrollo de la economía, ya que ofrecen a los empresarios la posibilidad de allegarse de recursos de capital que respalden sus proyectos de inversión, ya que hoy en día es uno de los elementos éxito para el funcionamiento de las grandes empresas. Es evidente que el mercado de valores es una fuente de financiamiento atractiva para las empresas.

Sin embargo esta institución sólo se enfoca en un pequeño segmento de empresas, que en el caso de México son las más fuertes, pero eso no resuelve el problema de financiamiento a la Pequeña y Mediana empresa, ya que a pesar de que algunas empresas mediana empiezan a incursionar en el mundo bursátil son todavía un número muy pequeño en el universo de la empresa.

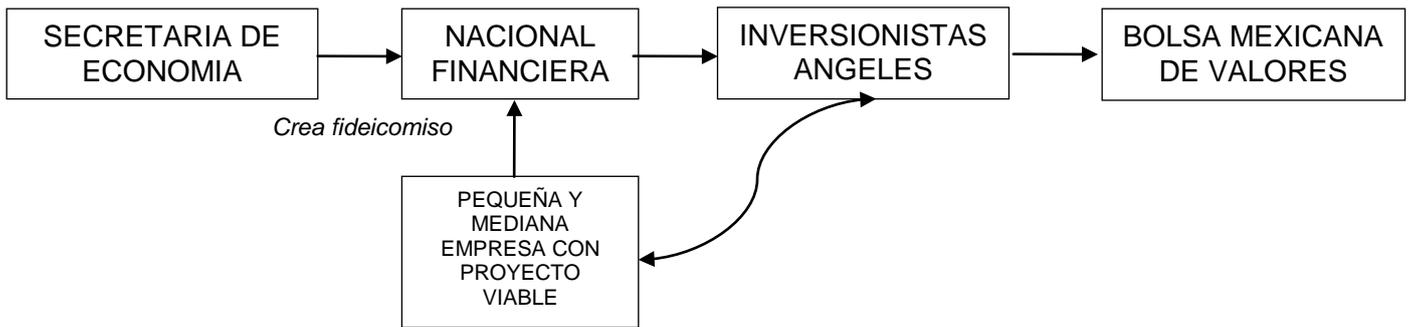
La modernización del Sistema Financiero es condición indispensable para lograr obtener recursos tanto internos como externos y canalizarlos hacia las unidades productivas que más lo necesitan es decir la Pequeña y Mediana empresa.

Es por ello que se plantea la creación de un nuevo mercado de valores para la Pequeña y Mediana Empresa, ya que es una alternativa viable de financiamiento.

Algunas de las PyME's no logran incursionar dentro del mundo bursátil debido a sus características de gran inestabilidad. En cierta forma la especulación financiera resulte contradictoria para este tipo de empresas, ya que es posible que alguno de los capitales que originalmente estaban pensados

hacia la creación o expansión de una pequeña o micro empresa se desvíen hacia el capital especulativo por querer arriesgarse a tener mayores beneficios en menor tiempo.

6.1. Mercado Intermedio de Capitales de Respaldo y Garantía de Inversionistas Ángeles, orientado a la viabilidad del proyecto.



Los principales participantes de este mercado de valores serían:

1. Banca de Desarrollo.
2. Emisoras.
3. Inversionistas Institucionales: "Inversionistas ángeles"
4. Instituciones reguladoras y supervisoras.

En alternativa de Mercado Intermedio de Valores Nafinsa o cualquier Banco de Desarrollo será pieza fundamental para crear el respaldo y la garantía de las empresas participantes en este mercado. Se deberá formar un fondo de recursos suficientes para respaldar y dar garantías a los inversionistas que compren los activos emitidos por las empresas en caso de quiebra de estas.

El fondo que se deberá formar, será a través de un fideicomiso, y los aportadores de los recursos serán el gobierno y las empresas participantes, esto a través de aportaciones en forma de inversión de ahorro y pago de servicios. El fideicomiso es, por tanto, un contrato por el cual una persona destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria en todas las empresas.

El fin será apoyar a empresas nuevas como ya establecidas, que cuenten con proyectos productivos e innovadores. Por proyecto innovador entiéndase, como todo aquel que cubra las necesidades que no han sido satisfechas por el mercado, ya sea un producto, servicio o un modelo de negocio diferente.

El apoyo que dará Nafinsa a estas empresas será en el ámbito administrativo, asesoría financiera para mejorar la administración y organización de la empresa, así como la búsqueda de un “Inversionista Ángel” que mejor se adecue a las necesidades propias de cada Pequeña o Mediana Empresa, y a la Pequeña y Mediana empresa.

Inversionistas Ángeles: inversionistas en México o en el extranjero en busca de oportunidades de inversión. grupo de individuos que invierten por cuenta propia

Para que el Banco de Desarrollo pueda ser el respaldo de estas empresas se deberán de cumplir las siguientes características:

1. Los proyectos debe de ser sostenible y rentable económicamente, para de esta manera garantizar su implementación, y así fomentar la expansión y desarrollo.
2. Contar con un plan de negocios.
3. Que la tasa interna de retorno sea positiva, es decir que esta sea atractiva para un inversionista.
4. Estados financieros positivos.
5. El capital debe de ser nacional.
6. Contar con dos años de permanencia en el mercado.
7. Tener una administración corporativa.
8. Contar con un capital social de 6 millones de UDIS.
9. El empresario debe de estar dispuesto a aceptar socios.

Una vez que se cumplan estos requisitos, los “Inversionistas ángeles” llamados de esta forma porque serán un grupo de individuos que invierten por cuenta propia. Estos inversionistas no aportarían solamente sus recursos, si no que se involucrarían en los proyectos apoyando su desarrollo. El monto de capital mínimo que aportarían los inversionistas será definido por ellos de acuerdo a las características y necesidades del proyecto

Este grupo de inversionistas aportarán recursos al capital social de la empresa a cambio de acciones de la misma. Debido a esto, no existiría la tasa de interés, sería la tasa de rendimiento de la aportación la que estaría presente.

Cuando las empresas cumplan con los requisitos antes mencionados por parte de Nafinsa o de la Banca de Desarrollo y se establezca una sociedad entre la empresa emisora y el "inversionista ángel", se deberán cumplir de igual manera lo dispuesto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Una vez que la Banca de Desarrollo sea el respaldo de las empresas emisoras se podrán contratar los servicios de una Casa de Bolsa esto como un intermediario financiero y de esta manera colocar los títulos en el nuevo esquema de mercado.

Las ventajas que se brindarían en el esquema que se propone como una forma de financiamiento bursátil para la Pequeña y Mediana empresa. Las ventajas que se podrían observar serían las siguientes:

- a) La empresa se vería obligada a tener y mantener informes y estados financieros actualizados.
- b) El costo financiero sería menor al que ofrecen los bancos.
- c) Existencia de demanda de inversionistas institucionales.
- d) La empresa contaría con una imagen solida en el mercado.
- e) Se podría acceder a montos importantes de financiamiento.

El concepto de un Nuevo Mercado de Valores para la Pequeña y Mediana Empresa, es para fomentar la inversión bursátil en este sector de la economía; de esta forma un mayor número de inversionistas podrían invertir en ellas y hacer que la empresas con una reciente creación, tengan otra opción para su financiamiento.

A lo largo de este trabajo se ha observado que la Pequeña y Mediana Empresa es una parte fundamental de la creación de empleo y parte fundamental del crecimiento del país ya que representa el 32% de la producción bruta total del país, este sector empresarial representa el aproximadamente el 11% del total de las empresas en México y es por ello que se deben tener nuevas formas de financiamiento.

Es de hacer notar, que la colocación de valores en este esquema debe cumplir con los requisitos implementados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que se encuentran el Título Segundo

de la inscripción de valores en el registro y de su oferta pública en el capítulo primero de “La inscripción y oferta pública”.

6.2. Funcionamiento del Mercado de Valores para la Pequeña y Mediana Empresa.

Este mercado será una sección especializada dentro de la Bolsa de Valores, ya que la operación de valores será entre empresas consideradas como Pequeñas y Medianas pero con un gran potencial de crecimiento ya que sus acciones pueden tener una rentabilidad significativa.

La colocación de acciones inscritas para ser cotizadas en este mercado se efectuara igual que en el mercado principal mediante oferta pública.

Este mercado funcionará con tecnología de primera generación para que de esta forma las operaciones se realicen de forma eficiente con un sistema de remates, que permitirá la divulgación de operaciones y cotizaciones. El sistema electrónico de remates garantizará la formación de los precios de los valores a negociar y de esta manera el inversionista estará satisfecho ya que se presentara con orden y transparencia en la realización de las operaciones. Este sistema establecerá el precio único de subasta mediante ponderación equilibrada de posturas.

En este mercado se podrán negociar acciones comunes. Las emisoras podrán ofertar obligaciones convertibles, bonos y otros valores autorizados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de acuerdo al tamaño de la emisora, nivel de bursatilidad y otros criterios determinados por la Bolsa Mexicana de Valores.

Este mercado operará mediante subastas electrónicas, en la que los operadores efectúen posturas mediante estaciones de trabajo enlazadas al sistema de la Bolsa de Valores, y de esta manera se realizara un procesamiento automatizado.

La custodia de valores emitidos por las emisoras estará a cargo del INDEVAL y cumplirá la función de custodia, administración compensación y liquidación de los valores emitidos por las nuevas empresas.

6.3. Requisitos para inscripción en la Bolsa Mexicana de Valores.

La Bolsa Mexicana de Valores, como parte de los incentivos para que la PyME pueda cotizar en bolsa, no cobrara cuotas de inscripción, a las empresas que logren colocar en los primeros 3 meses el 50% de sus acciones entre los inversionistas.

Para la inscripción en la Bolsa Mexicana de Valores tomara en cuenta los mismos aspectos que toma para las grandes empresas pero aplicado a la Pequeña y Mediana Empresa, como son:

1. Capital contable.
2. Utilidades.
3. Potencial de crecimiento.
4. Accionistas de control e integrantes del consejo de administración.
5. Cumplimiento de sus obligaciones con la Bolsa y con el mercado.
6. Historial crediticio de la empresa, de sus accionistas de control y de sus consejeros.
7. Series que integren el capital social.

Para mantener la inscripción a la Bolsa, las empresas deben cumplir con lo siguiente:

- a) Contar con un capital contable equivalente a diez millones de pesos.
- b) Que sobre sus acciones se celebren por lo menos veinte operaciones semestrales.
- c) Que el número de inversionistas sea al menos de cinco.
- d) Que se mantengan colocados ente el público inversionista, lo que represente al menos el 10% de su capital pagado.

La Bolsa tendrá el derecho de cancelar la inscripción al listado por:

1. Amortizar total de la emisión.
2. Disolución o liquidación de la Emisora.
3. Declaración judicial de quiebra de la Emisora.
4. Cancelación de la inscripción en el Registro

CONCLUSIONES

Como se vio a lo largo de este trabajo las formas de financiamiento son diversas para las Grandes empresa; más sin embargo estas formas de financiamiento empresarial son insuficientes para la Pequeña y Mediana Empresa, ya que estas se encuentran en una situación difícil por la poca credibilidad que tienen en el desarrollo y proceso de crecimiento en la Economía Mexicana.

La gran brecha que existe entre estas empresas se ha agudizado a través del tiempo ya que no se le ha dado la atención requerida. Los problemas a los que se enfrentan la Pequeña y Mediana empresa son innumerables y entre ellos destacan la falta de recursos financieros, que sirvan de apoyo para realizar sus proyectos de inversión e innovación tecnológica, la falta de confianza de los inversionistas para traer sus capitales hacia las pequeñas empresas es cada vez mayor por lo que la inversión es escasa.

La Pequeña y Mediana Empresa tiene un menor acceso al financiamiento, al tiempo que soportan un mayor costo financiero por los intereses más altos y los periodos de amortización más cortos. Así también, su capacidad para ofrecer garantías y negociar ante el sistema financiero es menor.

Los problemas del financiamiento bancario de la PyME tienen relación directa con el problema del crédito, el alto costo del financiamiento, la falta de crédito de largo plazo y la escasez de capital de trabajo.

No solo se debe depender del financiamiento de proveedores o el financiamiento bancario, sino también de otras opciones que abatan el costo pagado por el dinero (tasa de interés), el cual es uno de los principales motivos por los cuales no hay un crecimiento y desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

Es por ello que en este trabajo se trata proponer la creación una bolsa alterna a la BMV; es decir una bolsa intermedia para que las Pequeñas y Medianas empresas para que estas tengan la misma forma de financiamiento que las grandes corporaciones. Con el apoyo del Gobierno a través de la Secretaría de Economía se pretende crear un fideicomiso que sea manejado por Nacional Financiera y de esta manera se respalden las Pequeñas y Medianas empresas, así como su propio "Inversionista Ángel". Una vez que la empresa y el "Inversionista Ángel" tengan preparada su estrategia en cuanto a la toma de decisiones y porcentaje que corresponderá a cada uno de ellos, se

podrán dirigir a la casa de bolsa de su preferencia para que esta a su vez haga su trabajo dentro de la Bolsa Mexicana de Valores.

En México, urge impulsar una transformación para implementar una nueva forma de financiamiento Bursátil, y con ello detonar un círculo virtuoso de innovación económica, inversión productiva, creación de empleos y crecimiento del mercado interno.

Se debe fomentar la inversión bursátil a estas PyME's, otorgarles un servicio de alta calidad para la educación financiera, para que de esta forma tengan un buen funcionamiento dentro del mercado de valores, proporcionarles servicios financieros, para llevar a cabo una organización empresarial, y así se logre un financiamiento bursátil.

Se tiene que dejar de lado la idea de que el financiamiento bursátil es únicamente para grandes corporaciones, aunque en este momento sea de esta manera, se tiene que lograr en el mediano plazo que la Pequeña y Mediana Empresa tengan un financiamiento bursátil y una sana educación en la forma de llevar la contabilidad para entrar a un mercado organizado.

Para conseguir lo anterior se deben crear las sinergias necesarias para conseguir que las PyME's mexicanas que deseen tener un financiamiento atractivo y de bajo costos puedan incursionar en el mundo bursátil, esto derivado a que este segmento empresarial constituye el 11% del universo empresarial en México y constituyen aproximadamente el 40% de personal ocupado.

Esta claro que son pocas las empresas Medianas y Pequeñas que podrían destinar una parte de sus ingresos al capital especulativo en las condiciones actuales, sin embargo es indispensable realizar todos los esfuerzos posibles para otorgarles a estas empresas el verdadero apoyo y fomento que necesitan, ya que constituyen la fuente principal de empleo, y son el motor de nuestra economía.

Dentro de los esfuerzos necesarios para que las PyME's evolucionen de su situación y características actuales a verdaderos baluartes de la economía mexicana, se hace necesaria la participación y colaboración de todos los implicados, tales como, universidades, centros de investigación, el sector empresarial e inversionista, así como el gobierno y sus diferentes instituciones.

Se debe de considerar que México necesita una política de desarrollo económico, los objetivos de esta política deberían de ser el fomento y apoyo a las Pequeñas y Medianas empresas, así como al desarrollo tecnológico, capacitación de empleados, y la vinculación entre Gobierno, empresas y centros de educación, para que de esta manera se entre en un círculo virtuoso.

En particular para la creación de un Mercado Intermedio para las PyME's se hace necesaria la modernización del Sistema Financiero Mexicano. Para ello deberá existir una estrecha colaboración entre Gobierno y Banca de Desarrollo, así como Inversionistas, para que de esta manera se le fomente a las Pequeñas y Medianas empresas nuevas formas de obtener capital en un corto tiempo, pero pudiera ser que a un alto riesgo, pero esto lograría que se obtuvieran recursos para canalizarlos a estas empresas y logren un financiamiento de bajo costo.

Para que se den las condiciones ideales en las que las Pequeñas y Medianas empresas entren en un Mercado Intermedio de Valores, debemos de tomar en cuenta que la publicidad que estas le den al ingresar al mercado, repercutirá en forma positiva para que otras empresas en las mismas condiciones estén interesadas en una forma ágil de captar recursos.

Así pues, podemos concluir que el financiamiento a través de capital especulativo puede ser una forma de fomentar en el Pequeño y Mediano empresario la buena organización de su empresa, así como una buena gestión operativa y que tengan una gran visión de negocios y de esta manera colocarse en el mercado financiero y tal vez algún día competir con las grandes empresas.

INDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Total de Unidades económicas en México por tamaño de empresa. Censos económicos 2009.

GRÁFICA 1: Porcentaje de unidades económicas en México. Censos económicos 2009.

ANEXO 2: Total de personal ocupado en México por tamaño de empresa.

GRÁFICA 2: Porcentaje de unidades económicas en México. Censos económicos 2009.

ANEXO 3: Producción Bruta Total en México por tamaño de empresa.

GRÁFICA 3: Porcentaje de Producción Bruta Total por tipo de empresa. Censos económicos 2009.

ANEXO 4: Ingreso Total Anual por tamaño de empresa.

ANEXO 5: Estructura de las Fuentes de financiamiento de la Pequeña empresa en México 2000-2009..

ANEXO 6: Estructura de las Fuentes de financiamiento de la Mediana empresa en México 2000-2009..

ANEXO 7: Promedio de la estructura de las Fuentes de financiamiento de la Pequeña y Mediana empresa en México 2000-2009.

GRÁFICA 4: Gráfica de la estructura de las Fuentes de financiamiento de la Pequeña y Mediana empresa en México 2000-2009.

ANEXO 8: Motivos de las Pequeñas empresas para no utilizar el crédito bancario. México 2000-2009.

ANEXO 9: Motivos de las Medianas empresas para no utilizar el crédito bancario. México 2000-2009.

ANEXO 10: Promedio de los motivos de las Pequeñas y Medianas empresas para no utilizar el crédito bancario en México 2000-2009.

GRÁFICA 5: Gráfica de los motivos por los cuales la Pequeña y Mediana empresa no utiliza el crédito bancario en México 2000-2009.

ANEXO 11: Ingreso promedio anual por unidad económica. Censos económicos 2009.

ANEXO 12: Empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores así como su Activo Total.

ANEXO 13: Empresas listadas EN EL Mercado para la Pequeña y Mediana empresa mexicana 1997.

TABLA I: TOTAL DE UNIDADES ECONOMICAS EN MÉXICO POR TAMAÑO DE EMPRESA

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
AGRICULTURA	19,443	11,784	2,497	1,410	901	615	779	802	438	179	32	6	*	19,443
MINERIA	2,957	942	658	445	218	126	135	129	114	85	44	28	33	2,957
ENERGIA	2,589	439	634	579	221	124	149	126	120	83	39	31	44	2,589
CONSTRUCCION	18,637	2,471	2,400	3,041	2,340	1,701	2,023	1,942	1,479	834	273	89	44	18,637
INDUSTRIA	436,851	239,989	127,755	36,412	9,315	4,467	4,546	4,021	3,897	3,216	1,660	1,014	559	436,851
TOTAL COMERCIO	1,858,550	1,306,315	418,500	78,984	20,106	9,704	8,969	6,692	4,927	3,521	693	124	15	1,858,550
AL POR MAYOR	118,028	48,522	35,164	16,351	5,613	2,946	3,119	2,625	2,115	1,229	269	69	6	118,028
AL POR MENOR	1,740,522	1,257,793	383,336	62,633	14,493	6,758	5,850	4,067	2,812	2,292	424	55	9	1,740,522
TRANSPORTE	17,705	3,339	3,453	3,051	1,744	1,112	1,305	1,346	1,138	773	246	124	74	17,705
INFO MEDIOS MASIVOS	11,354	4,798	2,675	1,369	644	393	380	368	329	216	93	47	42	11,354

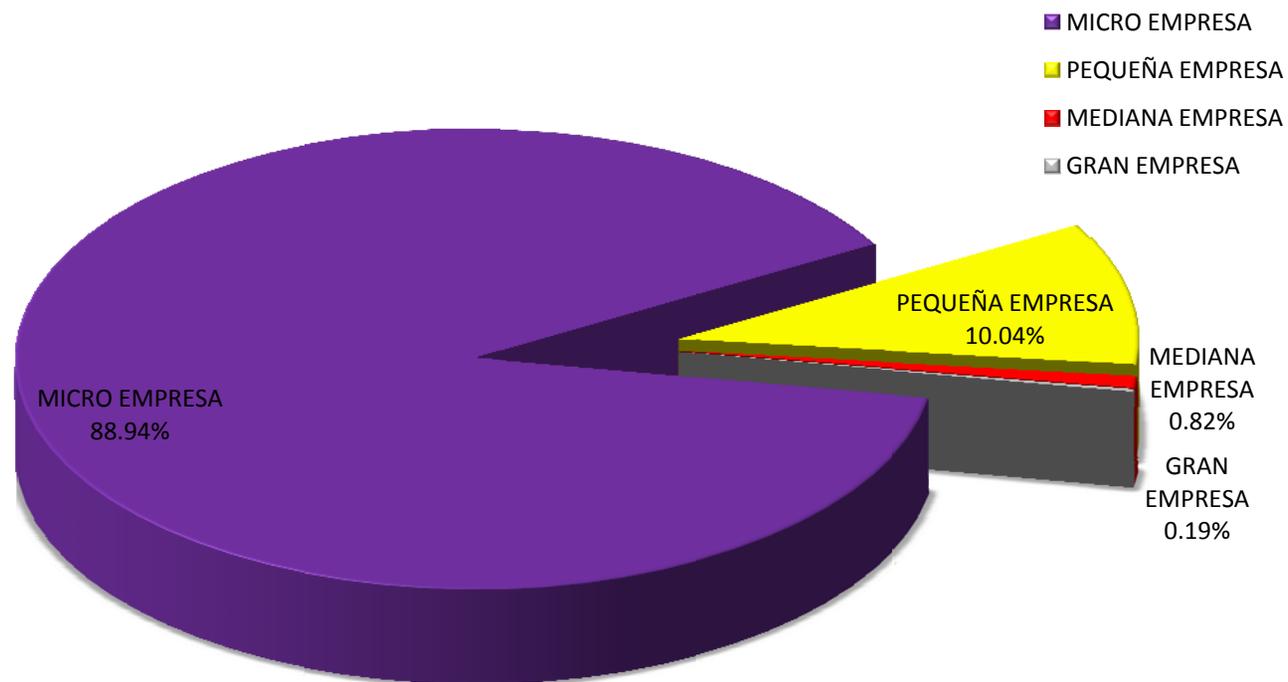
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA I (bis): TOTAL DE UNIDADES ECONOMICAS EN MÉXICO POR TAMAÑO DE EMPRESA

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
SERVICIOS FINANCIEROS	18,706	6,796	6,587	3,071	923	363	343	264	126	105	44	26	58	18,706
SERVICIOS INMOBILIARIOS	54,181	31,441	13,997	5,244	1,535	695	592	345	227	89	16	0	0	54,181
SERVICIOS CIENTIFICOS	84,695	40,037	26,009	10,522	3,385	1,412	1,318	954	564	334	98	35	27	84,695
CORPORATIVOS	201	127	11	9	6	*	*	5	10	14	7	6	6	201
DESECHOS	80,922	50,622	19,568	3,840	1,320	882	867	927	1,023	1,026	437	237	173	80,922
SERVICIOS EDUCATIVOS	43,286	11,708	10,161	8,435	4,163	2,413	2,357	1,943	1,289	639	131	31	16	43,286
SALUD	146,532	100,721	27,308	10,106	3,309	1,562	1,602	1,106	558	162	67	23	8	146,532
RECREATIVO	41,821	28,744	7,875	2,769	930	396	384	280	258	132	41	5	7	41,821
ALOJAMIENTO	392,242	204,837	132,472	35,002	7,996	3,369	3,361	2,664	1,753	518	180	75	15	392,242
OTROS SERVICIOS	493,337	363,312	101,110	19,797	4,567	1,975	1,235	774	418	103	35	7	4	493,337
TOTAL	3,724,009	2,408,422	903,670	224,086	63,623	31,309	30,345	24,688	18,668	12,029	4,136	1,908	1,125	3,724,009

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

Gráfica 1
PORCENTAJE DE UNIDADES ECONOMICAS
INEGI CENSOS ECONOMICO 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009

TABLA II: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA

SECTOR	TOTAL PERSONAL OCUPADO	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
AGRICULTURA	180,083	15,291	9,013	10,903	11,624	10,983	19,474	31,540	30,120	26,318	10,652	4,165	0	180,083
MINERIA	142,325	1,359	2,530	3,433	2,784	2,225	3,338	5,074	8,311	13,274	15,418	20,438	64,141	142,325
ENERGIA	235,688	658	2,511	4,384	2,811	2,212	3,702	4,863	8,301	12,505	14,122	24,455	155,164	235,688
CONSTRUCCION	704,640	3,593	9,486	23,902	30,151	30,490	50,471	75,238	103,523	125,283	94,558	61,230	96,715	704,640
INDUSTRIA	4,661,062	348,733	465,599	266,381	117,544	79,313	113,007	157,333	280,135	517,772	581,128	711,497	1,022,620	4,661,062
TOTAL COMERCIO	6,134,758	1,951,200	1,471,520	570,660	254,486	172,535	221,943	259,670	348,037	551,647	226,676	82,653	23,731	6,134,758
AL POR MAYOR	1,107,295	73,403	131,784	122,228	71,175	52,390	77,604	101,938	148,296	182,771	92,217	45,548	7,941	1,107,295
AL POR MENOR	5,027,463	1,877,797	1,339,736	448,432	183,311	120,145	144,339	157,732	199,741	368,876	134,459	37,105	15,790	5,027,463
TRANSPORTE	718,062	4,817	13,561	23,713	22,278	19,868	32,759	53,087	79,740	118,557	84,951	86,678	178,053	718,062
INFO MEDIOS MASIVOS	293,550	7,269	9,827	10,401	8,190	7,086	9,510	14,520	22,819	33,773	32,156	33,247	104,752	293,550
SERVICIOS FINANCIEROS	480,557	10,770	24,623	23,149	11,645	6,457	8,397	10,143	8,694	16,904	15,886	17,593	326,296	480,557
SERVICIOS INMOBILIARIOS	234,548	45,395	51,219	38,962	19,324	12,440	14,422	13,284	15,471	13,464	5,462	2,821	2,284	234,548
SERVICIOS CIENTIFICOS	570,637	60,115	96,704	78,210	42,649	25,057	32,836	36,958	39,518	52,359	33,868	22,753	49,610	570,637

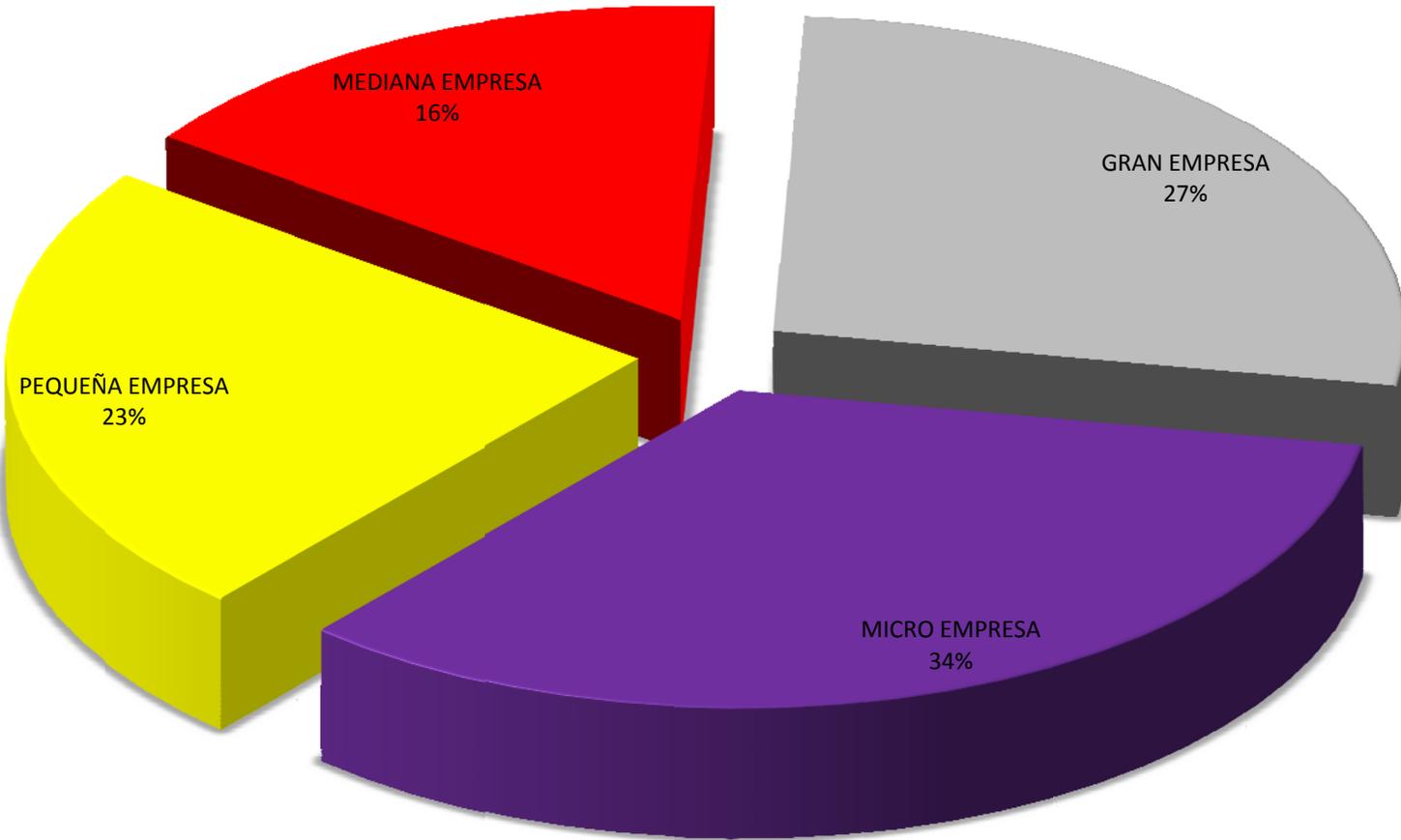
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA II (bis): PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA

SECTOR	TOTAL PERSONAL OCUPADO	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
CORPORATIVOS	26,310	22	48	77	76	32	24	199	725	2,213	2,734	4,309	15,851	26,310
DESECHOS	1,365,509	77,621	68,594	28,573	16,809	15,862	21,620	36,161	73,813	168,601	148,678	166,577	542,600	1,365,509
SERVICIOS EDUCATIVOS	632,422	16,306	39,648	64,586	53,120	43,128	58,710	76,156	90,651	96,747	43,863	21,141	28,366	632,422
SALUD	584,046	139,949	98,748	76,327	42,391	28,145	40,264	43,011	36,810	25,560	23,119	15,978	13,744	584,046
RECREATIVO	196,793	40,466	28,243	20,870	11,805	7,024	9,457	11,118	18,719	20,304	14,433	3,582	10,772	196,793
ALOJAMIENTO	1,743,482	324,390	481,124	254,804	100,574	59,950	83,286	103,172	118,850	76,341	64,074	50,823	26,094	1,743,482
OTROS SERVICIOS	1,212,362	492,180	357,884	144,093	57,670	35,292	30,352	29,536	28,651	15,140	11,791	4,061	5,712	1,212,362
TOTAL	20,116,834	3,540,134	3,230,882	1,643,428	805,931	558,099	753,572	961,063	1,312,888	1,886,762	1,423,569	1,334,001	2,666,505	20,116,834

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

Gráfica 2
PORCENTAJE DE PERSONAL OCUPADO
INEGI CENSOS ECONOMICOS 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009

TABLA III: PRODUCCION BRUTA TOTAL (MILES DE PESOS)

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			PRODUCCION BRUTA TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
AGRICULTURA	19,443	690,589	539,308	1,045,535	1,080,584	1,043,378	1,711,515	2,723,976	3,161,311	2,610,527	2,331,540	1,711,099	0	18,649,362
MINERIA	2,957	63,834	320,308	822,784	915,868	810,117	1,225,624	2,608,479	6,305,205	93,167,250	26,173,731	47,605,214	1,118,523,122	1,298,541,536
ENERGIA	2,589	10,447,047	393,355	1,108,871	1,241,285	581,365	3,860,317	34,724,478	2,858,354	6,133,894	30,861,167	49,433,138	375,802,502	517,445,773
CONSTRUCCION	18,637	7,384,182	4,754,818	12,053,647	12,388,266	15,044,097	23,042,766	35,550,492	56,687,995	78,305,599	56,339,268	29,750,185	74,086,828	405,388,143
INDUSTRIA	436,851	27,177,590	44,980,412	42,486,333	31,534,173	28,186,307	52,766,967	86,297,066	218,982,789	583,985,272	761,813,187	861,640,227	2,137,148,932	4,876,999,255
TOTAL COMERCIO	1,858,550	94,484,774	106,989,135	106,521,519	62,970,997	48,526,802	70,489,640	92,832,061	148,024,270	208,135,307	86,054,335	40,488,223	7,490,707	1,073,007,770
AL POR MAYOR	118,028	8,766,729	22,601,959	33,657,913	24,581,976	20,817,990	36,643,168	53,327,184	83,255,818	104,159,422	47,097,989	32,592,398	4,402,846	471,905,392
AL POR MENOR	1,740,522	85,718,045	84,387,176	72,863,606	38,389,021	27,708,812	33,846,472	39,504,877	64,768,452	103,975,885	38,956,346	7,895,825	3,087,861	601,102,378
TRANSPORTE	17,705	2,067,253	5,152,427	8,961,459	14,857,341	12,441,730	15,139,232	28,749,780	43,934,406	64,234,989	41,443,588	50,328,519	138,383,282	425,694,006
INFO MEDIOS MASIVOS	11,354	2,826,096	4,362,730	4,202,901	4,243,644	4,067,719	10,984,844	13,147,387	17,706,490	42,117,881	39,686,896	80,874,621	224,495,064	448,716,273
SERVICIOS FINANCIEROS	18,706	9,842,801	8,530,347	12,788,634	7,116,778	3,253,462	7,255,972	9,349,069	14,610,068	65,930,128	43,818,763	27,572,158	447,573,586	657,641,766
SERVICIOS INMOBILIARIOS	54,181	10,410,018	10,936,471	11,231,625	6,923,492	3,619,684	7,581,391	10,045,980	15,075,770	9,027,802	5,263,860	532,127	280,667	90,928,887

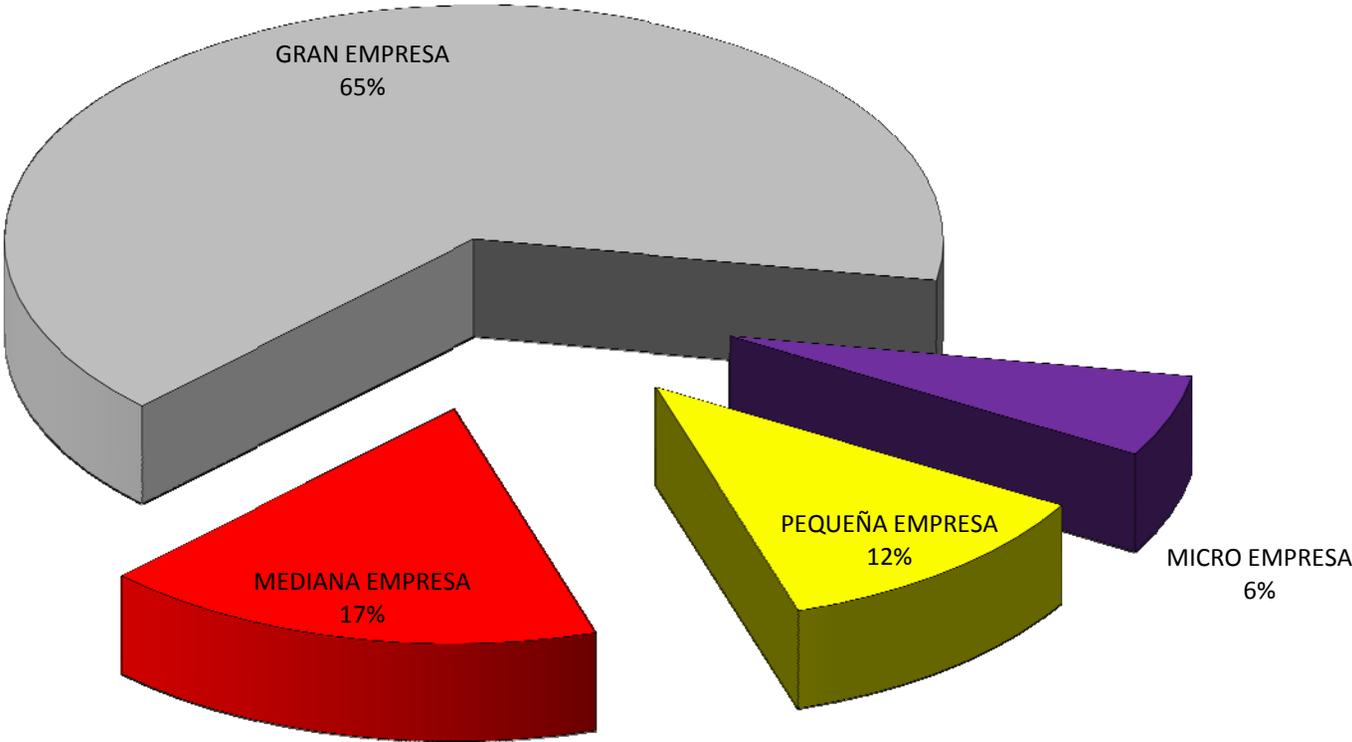
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA III (bis): PRODUCCION BRUTA TOTAL (MILES DE PESOS)

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			PRODUCCION BRUTA TOTAL
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
SERVICIOS CIENTIFICOS	84,695	8,047,641	13,269,591	15,788,472	12,364,380	8,693,980	11,968,059	14,081,829	17,506,370	27,410,611	18,004,406	5,896,168	14,584,897	167,616,404
CORPORATIVOS	201	33,065,957	1,246,442	7,124,798	26,512	5,335	30,061	3,039,804	1,422,244	4,808,742	1,795,973	2,305,135	58,803,424	240,639,795
DESECHOS	80,922	7,346,468	8,312,219	7,947,045	5,505,590	4,388,060	6,407,650	8,748,244	17,361,968	33,826,754	31,370,771	31,245,108	78,179,918	103,361,529
SERVICIOS EDUCATIVOS	43,286	1,168,960	2,748,419	5,078,448	4,865,958	4,305,751	6,706,173	9,505,024	14,829,027	23,680,005	10,870,165	8,517,135	11,086,464	75,447,601
SALUD	146,532	15,108,934	8,889,722	5,772,198	2,956,493	2,225,228	3,296,725	3,883,461	4,421,594	6,017,472	8,590,653	7,663,671	6,621,450	47,930,678
RECREATIVO	41,821	3,504,750	2,608,286	2,067,394	1,821,985	1,109,818	2,875,734	3,913,448	6,660,760	7,341,453	12,229,411	904,628	2,893,011	283,696,042
ALOJAMIENTO	392,242	29,029,993	44,799,319	31,961,086	15,860,150	11,283,480	18,341,866	24,152,687	29,066,904	21,785,247	24,961,808	19,301,307	13,152,195	153,047,210
OTROS SERVICIOS	493,337	51,950,951	37,082,275	18,522,469	7,865,170	5,575,661	6,936,673	6,681,921	6,953,343	6,209,707	2,658,064	1,467,603	1,143,373	10,998,426,457
TOTAL	3,724,009	314,617,838	305,915,584	295,485,218	194,538,666	155,161,974	250,621,209	390,035,186	625,568,868	1,284,728,640	1,204,267,586	1,267,236,266	4,710,249,422	

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

Gráfica 3
PORCENTAJE DE PRODUCCION BRUTA TOTAL POR TIPO DE EMPRESA INEGI CENSOS
ECONOMICOS 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI Censo Económico 2009

TABLA IV: INGRESO TOTAL ANUAL (MILES DE PESOS)

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL DE INGRESOS (MILES DE PESOS)
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
AGRICULTURA	19,443	690,462	543,346	1,085,793	1,115,155	1,065,523	1,753,189	2,801,254	3,219,521	2,671,569	2,306,074	1,754,505	0	19,006,391
MINERIA	2,957	73,749	322,579	880,973	959,479	793,526	1,318,198	2,653,683	6,371,274	89,008,451	25,626,621	51,616,640	1,079,548,325	1,259,173,498
ENERGIA	2,589	10,684,852	307,987	728,128	1,126,506	572,601	3,419,757	31,521,981	2,230,282	7,972,161	13,448,631	34,768,469	470,400,797	577,182,152
CONSTRUCCION	18,637	5,361,743	4,942,518	12,667,261	12,071,669	13,599,981	22,543,737	34,534,428	56,788,643	78,410,098	59,239,775	30,634,501	74,911,731	405,706,085
INDUSTRIA	436,851	27,098,397	44,781,602	42,607,310	31,815,766	28,606,464	53,657,605	87,891,205	225,590,400	601,539,848	787,523,874	883,984,638	2,191,000,456	5,006,097,565
TOTAL COMERCIO	1,858,550	331,731,022	411,190,216	452,900,249	295,826,789	244,069,413	354,678,376	456,808,783	800,157,004	1,163,485,645	1,005,387,703	171,075,658	22,891,218	5,710,202,076
AL POR MAYOR	118,028	38,196,135	99,407,360	148,816,349	111,096,000	98,452,328	166,160,685	266,338,014	513,007,853	660,128,676	830,336,686	144,624,019	14,583,465	3,091,147,570
AL POR MENOR	1,740,522	293,534,887	311,782,856	304,083,900	184,730,789	145,617,085	188,517,691	190,470,769	287,149,151	503,356,969	175,051,017	26,451,639	8,307,753	2,619,054,506
TRANSPORTE	17,705	1,839,979	5,214,018	9,025,190	15,324,249	12,577,898	15,306,707	29,426,059	44,726,109	65,505,535	42,002,967	52,332,932	143,095,738	436,377,381
INFO MEDIOS MASIVOS	11,354	2,860,722	4,444,376	4,264,339	4,352,028	4,156,669	11,195,054	13,613,180	19,029,583	45,318,286	41,932,266	88,430,137	238,072,632	477,669,272
SERVICIOS FINANCIEROS	18,706	17,150,489	10,900,682	14,599,467	10,328,271	5,386,034	9,470,434	16,265,211	34,355,026	96,691,438	111,121,100	55,521,965	928,535,880	1,310,325,997
SERVICIOS INMOBILIARIOS	54,181	10,755,972	11,268,831	11,887,968	7,169,734	3,694,872	7,796,420	10,419,952	15,653,601	9,157,999	5,274,063	564,918	281,424	93,925,754
SERVICIOS CIENTIFICOS	84,695	8,289,424	13,398,695	15,963,856	12,587,057	8,905,955	12,098,722	14,237,135	18,120,431	28,352,027	18,787,996	6,183,323	15,025,042	171,949,663

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA IV (bis): INGRESO TOTAL ANUAL (MILES DE PESOS)

SECTOR	TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA			TOTAL DE INGRESOS (MILES DE PESOS)
		0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS	
CORPORATIVOS	201	70,043,784	3,004,348	8,005,089	13,265,407	5,368	30,110	3,696,641	1,670,662	12,285,776	1,864,676	3,144,167	150,901,042	267,917,070
DESECHOS	80,922	8,110,366	8,587,359	8,012,348	5,593,771	4,460,162	6,511,919	8,848,288	17,696,179	34,538,819	32,929,581	32,078,876	79,807,591	247,175,259
SERVICIOS EDUCATIVOS	43,286	1,176,381	2,831,705	5,159,053	4,927,217	4,588,539	6,903,877	10,728,335	15,284,665	24,451,207	11,186,060	8,915,937	11,467,638	107,620,614
SALUD	146,532	15,966,533	9,212,588	6,077,012	3,505,609	2,507,818	3,560,644	4,196,376	5,050,725	6,554,739	9,048,441	7,979,499	7,149,895	80,809,879
RECREATIVO	41,821	3,597,001	2,656,199	2,096,147	1,859,575	1,152,718	2,958,407	4,076,211	6,899,732	7,804,507	12,540,672	1,112,358	3,016,815	49,770,342
ALOJAMIENTO	392,242	29,969,689	46,085,603	32,630,128	16,142,443	11,457,171	18,586,815	24,325,546	29,562,324	22,275,895	25,904,621	19,908,409	13,528,710	290,377,354
OTROS SERVICIOS	493,337	53,203,335	39,368,829	21,152,669	10,590,971	6,682,495	7,465,171	7,465,464	7,869,115	7,289,423	2,966,114	1,568,911	1,201,791	166,824,288
TOTAL	3,724,009	598,603,900	619,061,481	649,742,980	448,561,696	354,283,207	539,255,142	763,509,732	1,310,275,276	2,303,313,423	2,209,091,235	1,451,575,843	5,430,836,725	16,678,110,640

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA V :ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL TOTAL DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	64	59.3	63.3	62.5	62.5	69	65.9	71.03	62.57	67
Banca comercial	16.9	19	18.6	18.6	18.6	14.7	16.4	12.15	22.35	14.2
Banca de Desarrollo	1.7	2.9	2.3	2.4	2.4	0.9	0.9	1.9	0.6	2.3
Banca extranjera	1.2	2.2	1.9	1.7	1.7	1.3	2.2	0.93	0.56	0
Matriz y empresas del grupo	15.7	14.7	13.2	14.1	14.1	14.1	14.6	13.09	12.85	16.5
Otros	0.5	1.9	0.7	0.7	0.4	0	0	0.93	1.12	0
Total	100									

Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA VI: ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL TOTAL DE LA MEDIANA EMPRESA.

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	53.8	53.8	60.1	58.5	55.7	58	61.1	57.94	53.95	54.8
Banca comercial	24.3	23.5	18.6	19	21.7	17.2	19.3	19.05	22.81	24.4
Banca de Desarrollo	2.4	2.1	1.2	1.6	3	2.1	1.2	0.79	2.19	2.3
Banca extranjera	2.8	3.8	3.5	2.1	1.7	2.9	2.5	2	2.2	2.7
Matriz y empresas del grupo	15.5	15.5	15.9	18.5	17	19.3	15.9	17.46	18.42	15.4
Otros	1.2	1.3	0.7	0	0.9	0.5	0	2.78	0.44	0.4
Total	100									

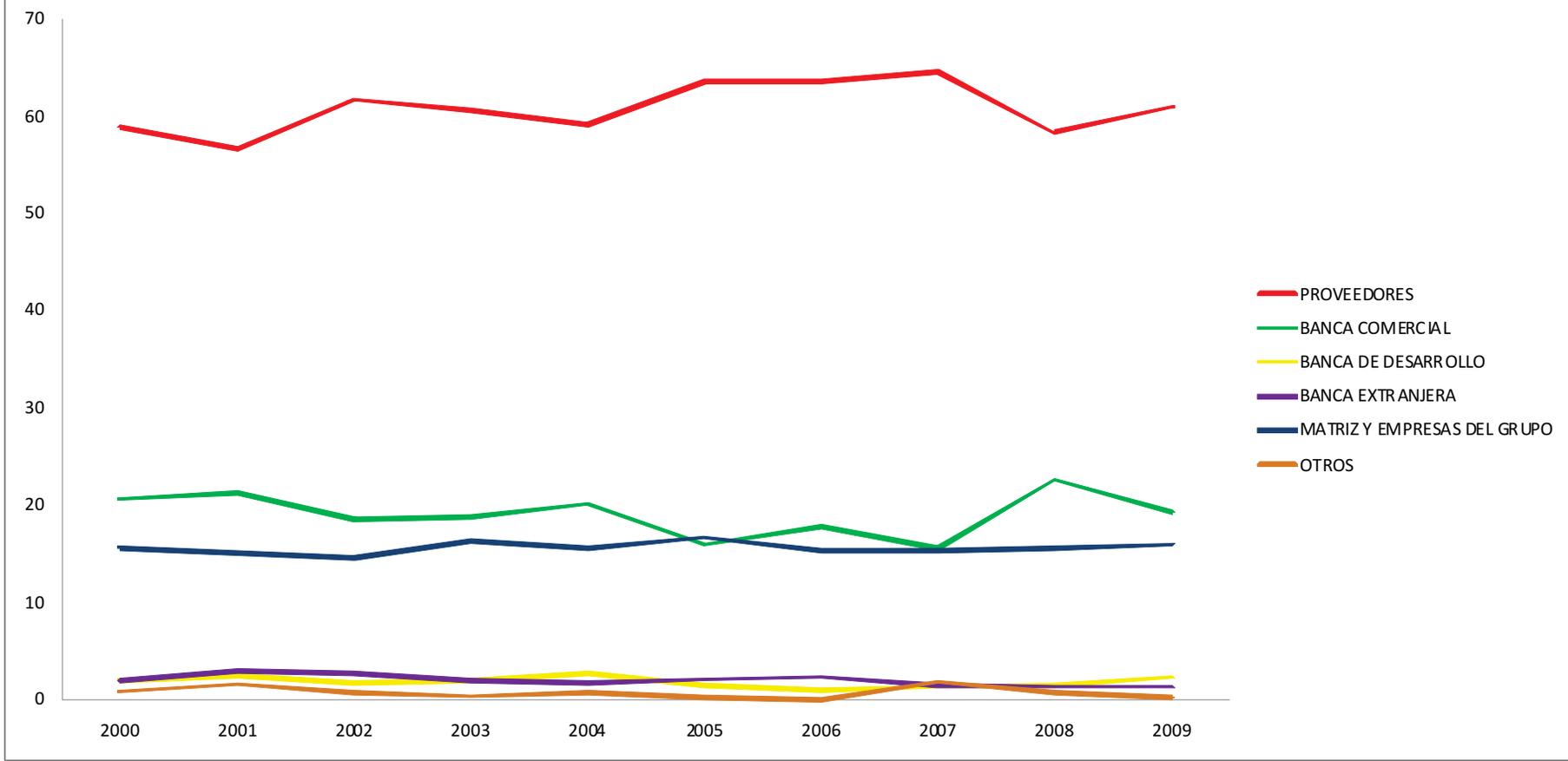
Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA VII: PROMEDIO DE LA ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICO 2000-2009

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	58.9	56.55	61.7	60.5	59.1	63.5	63.5	64.485	58.26	60.9
Banca comercial	20.6	21.25	18.6	18.8	20.15	15.95	17.85	15.6	22.58	19.3
Banca de Desarrollo	2.05	2.5	1.75	2	2.7	1.5	1.05	1.345	1.395	2.3
Banca extranjera	2	3	2.7	1.9	1.7	2.1	2.35	1.465	1.38	1.35
Matriz y empresas del grupo	15.6	15.1	14.55	16.3	15.55	16.7	15.25	15.275	15.635	15.95
Otros	0.85	1.6	0.7	0.35	0.65	0.25	0	1.855	0.78	0.2
Total	100									

Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

Gráfica 4
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL TOTAL DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.



Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA VIII: MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CREDITO BANCARIO MEXICO 2000-2009.

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Altas Tasas de Interes.	35.00	24.20	23.00	22.30	23.80	32.90	30.60	32.38	53.80	34.09
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	29.50	30.01	30.10	29.23	26.20	23.50	29.00	26.67	58.70	59.84
Deterioro en la situación Económica actual o esperada	16.00	25.10	25.30	19.70	16.70	11.20	11.30	11.43	36.50	50.00
Disminución en demanda actual o esperada de productos o servicios	8.50	8.30	9.40	15.30	13.70	10.00	10.40	11.43	18.30	31.06
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	10.00	11.00	13.20	12.70	13.10	11.20	5.60	8.57	12.50	6.82
Otros	1.00	1.40	0.00	3.90	6.50	11.20	13.10	9.52	6.70	3.79

Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA IX: MOTIVOS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CREDITO BANCARIO MEXICO 2000-2009

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Altas Tasas de Interes.	37.90	25.40	25.00	25.90	32.10	29.60	30.20	33.98	45.30	37.50
Restricciones en las condiciones da acceso al	20.30	23.10	22.70	23.30	22.10	15.30	20.80	17.48	59.40	66.96
Deterioro en la situación Económica actual o	17.00	25.40	24.40	19.80	14.70	9.10	12.30	13.59	36.80	61.61
Disminución en demanda actual o esperada de	7.20	10.70	11.60	6.90	8.30	17.30	10.40	9.70	22.60	33.93
Mayores dificultades para el servicio de la	17.00	13.10	15.70	14.60	14.70	13.40	16.10	13.59	6.60	6.25
Otros	0.60	2.30	0.60	9.50	8.30	11.20	10.20	11.65	2.80	5.36

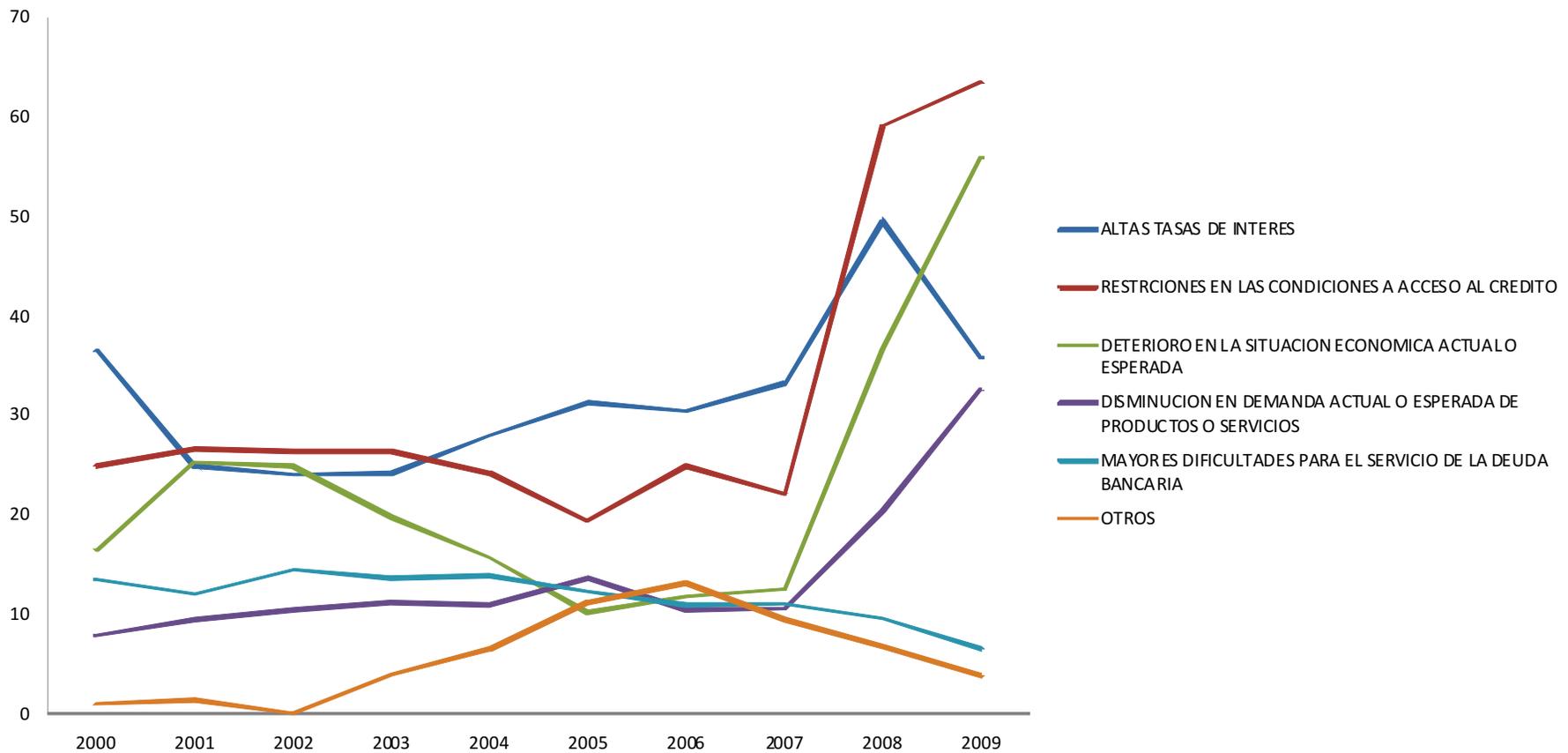
Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA X: PROMEDIO DE MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CREDITO BANCARIO MEXICO 2000-2009

FUENTE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Altas Tasas de Interes.	36.45	24.8	24	24.1	27.95	31.25	30.4	33.18	49.55	35.795
Restricciones en las condiciones da acceso al crédito	24.9	26.555	26.4	26.265	24.15	19.4	24.9	22.075	59.05	63.4
Deterioro en la situación Económica actual o esperada	16.5	25.25	24.85	19.75	15.7	10.15	11.8	12.51	36.65	55.805
Disminución en demanda actual o esperada de productos o servicios	7.85	9.5	10.5	11.1	11	13.65	10.4	10.565	20.45	32.495
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	13.5	12.05	14.45	13.65	13.9	12.3	10.85	11.08	9.55	6.535
Otros	1	1.4	0	3.9	6.5	11.2	13.1	9.52	6.7	3.79

Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

Gráfica 5
MOTIVOS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA NO UTILIZAR CREDITO BANCARIO



Fuente: Elaboración propia con datos de: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México 2000-2009

TABLA XI: INGRESO PROMEDIO ANUAL POR UNIDAD ECONOMICA (MILES DE PESOS)

TOTAL DE UNIDADES ECONOMICAS EN MÉXICO POR TAMAÑO DE EMPRESA

TOTAL UNIDADES ECONOMICAS	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		
	0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS
TOTAL	2,408,422	903,670	224,086	63,623	31,309	30,345	24,688	18,668	12,029	4,136	1,908	1,125

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

INGRESO TOTAL ANUAL (MILES DE PESOS)

TOTAL DE INGRESOS (MILES DE PESOS)	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		
	0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS
TOTAL	598,603,900	619,061,481	649,742,980	448,561,696	354,283,207	539,255,142	763,509,732	1,310,275,276	2,303,313,423	2,209,091,235	1,451,575,843	5,430,836,725

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

INGRESO PROMEDIO ANUAL POR UNIDAD ECONOMICA (MILES DE PESOS)

PROMEDIO DE INGRESO POR UNIDAD ECONOMICA	MICRO EMPRESA		PEQUEÑA EMPRESA					MEDIANA EMPRESA		GRAN EMPRESA		
	0 A 2 PERSONAS	3 A 5 PERSONAS	6 A 10 PERSONAS	11 A 15 PERSONAS	16 A 20 PERSONAS	21 A 30 PERSONAS	31 A 50 PERSONAS	51 A 100 PERSONAS	101 A 250 PERSONAS	251 A 500 PERSONAS	501 A 1,000 PERSONAS	1,001 Y MÁS PERSONAS
	248.00	685.00	2,899.00	7,050.00	11,315.00	17,770.00	30,926.00	70,188.00	191,480.00	534,112.00	760,783.00	4,827,410.00

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos 2009.

TABLA XII:EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 1

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
AC	ARCA CONTINENTAL, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$923.43
ACCELSA	ACCEL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$183.41
ACTINVR	CORPORACION ACTINVER, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,422.58
AEROMEX	GRUPO AEROMÉXICO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,092.08
AGRIEXP	AGRO INDUSTRIAL EXPORTADORA, S.A. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D
ALFA	ALFA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$8,887.97
ALSEA	ALSEA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$483.80
AHMSA	ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$4,449.13
AMX	AMERICA MOVIL, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELELCOMUNICACIONES	\$69,413.66
AXTEL	AXTEL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,774.24
ARISTOS	CONSORCIO ARISTOS, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
ASUR	GRUPO AEROPORTUARIO DEL SURESTE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,475.02
AUTLAN	COMPAÑIA MINERA AUTLAN, S.A.B. DE C. V.	MATERIALES	\$362.57
BBVA	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	SERVICIOS DE TELELCOMUNICACIONES	\$88,831.35
SAN	BANCO SANTANDER, S.A.	SERVICIOS DE TELELCOMUNICACIONES	\$54,423.27
CEMEX	CEMEX, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$40,783.61
KOF	COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$9,030.96
ARA	CONSORCIO ARA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,258.80
COMERCI	CONTROLADORA COMERCIAL MEXICANA, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$3,628.21
GEO	CORPORACION GEO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,600.17
BOLSA	BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$472.27

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 2

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
C	CITIGROUP INC.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
CABLE	EMPRESAS CABLEVISION, S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	N.D
CMOCTEZ	CORPORACION MOCTEZUMA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$951.94
CERAMIC	INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$4,169.38
LIVEPOL	EL PUERTO DE LIVERPOOL, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$5,406.37
CICSA	CARSO INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,004.22
CIDMEGA	GRUPE, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$448.40
CIE	CORPORACION INTERAMERICANA DE ENTRETENIMIENTO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,257.91
BEVIDES	FARMACIAS BENAVIDES, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$313.38
CMR	CMR, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$139.07
FEMSA	FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$17,702.17
FRES	FRESNILLO PLC	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,301.39
COMPARC	COMPARTAMOS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
CONVER	CONVERTIDORA INDUSTRIAL, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$96.88
CYDSASA	CYDSA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$635.71
DINE	DINE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$36.40
EDOARDO	EDOARDOS MARTIN, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$39.94
COLLADO	G COLLADO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$357.26
GRUMA	GRUMA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$3,179.85
FINAMEX	CASA DE BOLSA FINAMEX, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
FINDEP	FINANCIERA INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V. SOFOM, E.N.R.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$702.36

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 3

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
FRAGUA	CORPORATIVO FRAGUA, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$674.63
BAFAR	GRUPO BAFAR, S.A. DE C.V.	MATERIALES	\$363.06
FUNO	DEUTSCHE BANK MEXICO, S.A. INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE, FIDEICOMISO F/1401	SERVICIOS FINANCIEROS	\$183,412.00
GAM	GRUPO AZUCARERO MÉXICO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$281.62
GAP	GRUPO AEROPORTUARIO DEL PACIFICO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,338.17
GBM	CORPORATIVO GBM, S.A.B. DE C. V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
BIMBO	GRUPO BIMBO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$7,843.94
GCC	GRUPO CEMENTOS DE CHIHUAHUA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$1,912.88
GENSEG	GENERAL DE SEGUROS, S.A.B.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$345.67
GCARSO	GRUPO CARSO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$6,425.69
SAB	GRUPO CASA SABA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,575.35
GFAMSA	GRUPO FAMSA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$2,032.31
CHDRAUI	GRUPO COMERCIAL CHEDRAUI, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$2,691.64
GFINTER	GRUPO FINANCIERO INTERACCIONES, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$7,570.39
GFMULTI	GRUPO FINANCIERO MULTIVA S.A.B.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,006.91
ELEKTRA	GRUPO ELEKTRA, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$9,496.78
GFREGIO	BANREGIO GRUPO FINANCIERO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
GIGANTE	GRUPO GIGANTE, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,799.83
GISSA	GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$984.88
GMACMA	GRUPO MAC MA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 4

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
GMARTI	GRUPO MARTI, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$414.63
GMD	GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$317.22
GMDR	GMD RESORTS, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$235.45
GMEXICO	GRUPO MEXICO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$15,492.20
GEUPEC	GRUPO EMBOTELLADORAS UNIDAS, S.A.B. DE CV	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$512.47
GFNORTE	GRUPO FINANCIERO BANORTE, S.A.B DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$46,758.35
GOMO	GRUPO COMERCIAL GOMO, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$110.00
GPH	GRUPO PALACIO DE HIERRO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,513.08
GPROFUT	GRUPO PROFUTURO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,826.71
GFINBUR	GRUPO FINANCIERO INBURSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$18,958.16
SANMEX	GRUPO FINANCIERO SANTANDER, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$53,524.86
HILASAL	HILASAL MEXICANA S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
HOGAR	CONSORCIO HOGAR, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$100.72
HOMEX	DESARROLLADORA HOMEX, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,835.97
IASASA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
ICA	EMPRESAS ICA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$4,923.24
HERDEZ	GRUPO HERDEZ, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$578.38
IDEAL	IMPULSORA DEL DESARROLLO Y EL EMPLEO EN AMERICA LATINA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	N.D
INCARSO	Inmuebles Carso, S.A.B. de C.V.	INDUSTRIAL	N.D
INVEX	INVEX CONTROLADORA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D

Fuente: Elaboración propia cono datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 5

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
KUO	GRUPO KUO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,510.06
LAMOSAS	GRUPO LAMOSAS, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,215.08
GMODELO	GRUPO MODELO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$9,700.40
LAB	GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$461.67
GNP	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$4,426.84
LASEG	LA LATINOAMERICANA SEGUROS, S.A.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$34.11
SIMEC	GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$2,173.75
MASECA	GRUPO INDUSTRIAL MASECA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$817.58
MAXCOM	MAXCOM TELECOMUNICACIONES, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$483.82
MEDICA	MEDICA SUR, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$221.55
MEGA	MEGACABLE HOLDINGS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$1,236.97
MEXCHEM	MEXICHEM, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$3,955.42
TLEVISA	GRUPO TELEVISA, S.A.B.	MATERIALES	\$10,805.27
MINSA	GRUPO MINSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$254.37
MONEX	HOLDING MONEX, S.A.P.I.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$23.00
NUTRISA	GRUPO NUTRISA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$36.65
BACHOCO	INDUSTRIAS BACHOCO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,690.10
OMA	GRUPO AEROPORTUARIO DEL CENTRO NORTE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	N.D
PAPPEL	BIO PAPPEL, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$1,173.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 6

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
PASA	PROMOTORA AMBIENTAL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$293.26
PATRIA	REASEGURADORA PATRIA, S.A.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
ICH	INDUSTRIAS CH, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,579.59
PINFRA	PROMOTORA Y OPERADORA DE INFRAESTRUCTURA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,211.45
POCHTEC	GRUPO POCHTECA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$161.84
POSADAS	GRUPO POSADAS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,027.03
PROCORP	PROCORP, S.A. DE C.V., SOCIEDAD DE INV. DE CAPITAL DE RIESGO	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
PE&OLES	INDUSTRIAS PEÑOLES, S. A.B. DE C. V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$4,396.52
QBINDUS	Q.B. INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.	MATERIALES	N.D
QUMMA	GRUPO QUMMA, S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	N.D
RCENTRO	GRUPO RADIO CENTRO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$139.70
REALTUR	REAL TURISMO S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
KIMBER	KIMBERLY - CLARK DE MEXICO S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$2,133.11
MFRISCO	MINERA FRISCO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
OHLMEX	OHL MEXICO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$4,078.65
Q	QUALITAS COMPAÑIA DE SEGUROS, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,062.64
SARE	SARE HOLDING, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$722.00
SAVIA	SAVIA, S.A. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D
SANLUIS	SANLUIS CORPORACION, S.A.B. DE C. V.	MATERIALES	\$596.94
SORIANA	ORGANIZACION SORIANA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$5,480.39

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 7

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
TEAK	PROTEAK UNO, S.A.P.I.B. DE C.V.	MATERIALES	\$83.32
TEKCHEM	TEKCHEM, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	N.D
TELMEX	TELEFONOS DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$12,490.44
TS	TENARIS S.A.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$5,600.00
TMM	GRUPO TMM, S.A.	INDUSTRIAL	\$1,035.49
AZTECA	TV AZTECA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,208.85
URBI	URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,940.18
VALUEGF	VALUE GRUPO FINANCIERO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$341.00
VASCONI	GRUPO VASCONIA S.A.B.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$86.60
VITRO	VITRO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,440.86
WALMEX	WAL - MART DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$15,424.20

Fuente: Elaboración propia cono datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII:EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 1

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
AC	ARCA CONTINENTAL, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$923.43
ACCELSA	ACCEL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$183.41
ACTINVR	CORPORACION ACTINVER, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,422.58
AEROMEX	GRUPO AEROMÉXICO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,092.08
AGRIEXP	AGRO INDUSTRIAL EXPORTADORA, S.A. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D
ALFA	ALFA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$8,887.97
ALSEA	ALSEA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$483.80
AHMSA	ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$4,449.13
AMX	AMERICA MOVIL, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$69,413.66
AXTEL	AXTEL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,774.24
ARISTOS	CONSORCIO ARISTOS, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
ASUR	GRUPO AEROPORTUARIO DEL SURESTE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,475.02
AUTLAN	COMPAÑIA MINERA AUTLAN, S.A.B. DE C. V.	MATERIALES	\$362.57
BBVA	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$88,831.35
SAN	BANCO SANTANDER, S.A.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$54,423.27
CEMEX	CEMEX, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$40,783.61
KOF	COCA-COLA FEMSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$9,030.96
ARA	CONSORCIO ARA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,258.80
COMERCI	CONTROLADORA COMERCIAL MEXICANA, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$3,628.21
GEO	CORPORACION GEO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,600.17
BOLSA	BOLSA MEXICANA DE VALORES, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$472.27

Fuente: Elaboración propia como datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 2

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
C	CITIGROUP INC.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
CABLE	EMPRESAS CABLEVISION, S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	N.D
CMOCTEZ	CORPORACION MOCTEZUMA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$951.94
CERAMIC	INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$4,169.38
LIVEPOL	EL PUERTO DE LIVERPOOL, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$5,406.37
CICSA	CARSO INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,004.22
CIDMEGA	GRUPE, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$448.40
CIE	CORPORACION INTERAMERICANA DE ENTRETENIMIENTO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,257.91
BEVIDES	FARMACIAS BENAVIDES, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$313.38
CMR	CMR, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$139.07
FEMSA	FOMENTO ECONÓMICO MEXICANO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$17,702.17
FRES	FRESNILLO PLC	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,301.39
COMPARC	COMPARTAMOS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
CONVER	CONVERTIDORA INDUSTRIAL, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$96.88
CYDSASA	CYDSA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$635.71
DINE	DINE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$36.40
EDOARDO	EDOARDOS MARTIN, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$39.94
COLLADO	G COLLADO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$357.26
GRUMA	GRUMA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$3,179.85
FINAMEX	CASA DE BOLSA FINAMEX, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
FINDEP	FINANCIERA INDEPENDENCIA, S.A.B. DE C.V. SOFOM, E.N.R.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$702.36

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 3

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
FRAGUA	CORPORATIVO FRAGUA, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$674.63
BAFAR	GRUPO BAFAR, S.A. DE C.V.	MATERIALES	\$363.06
FUNO	DEUTSCHE BANK MEXICO, S.A. INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE, FIDEICOMISO F/1401	SERVICIOS FINANCIEROS	\$183,412.00
GAM	GRUPO AZUCARERO MÉXICO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$281.62
GAP	GRUPO AEROPORTUARIO DEL PACIFICO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,338.17
GBM	CORPORATIVO GBM, S.A.B. DE C. V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
BIMBO	GRUPO BIMBO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$7,843.94
GCC	GRUPO CEMENTOS DE CHIHUAHUA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$1,912.88
GENSEG	GENERAL DE SEGUROS, S.A.B.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$345.67
GCARSO	GRUPO CARSO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$6,425.69
SAB	GRUPO CASA SABA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$2,575.35
GFAMSA	GRUPO FAMSA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$2,032.31
CHDRAUI	GRUPO COMERCIAL CHEDRAUI, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$2,691.64
GFINTER	GRUPO FINANCIERO INTERACCIONES, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$7,570.39
GFMULTI	GRUPO FINANCIERO MULTIVA S.A.B.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,006.91
ELEKTRA	GRUPO ELEKTRA, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$9,496.78
GFREGIO	BANREGIO GRUPO FINANCIERO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
GIGANTE	GRUPO GIGANTE, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,799.83
GISSA	GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$984.88
GMACMA	GRUPO MAC MA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 4

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
GMARTI	GRUPO MARTI, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$414.63
GMD	GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$317.22
GMDR	GMD RESORTS, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$235.45
GMEXICO	GRUPO MEXICO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$15,492.20
GEUPEC	GRUPO EMBOTELLADORAS UNIDAS, S.A.B. DE CV	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$512.47
GFNORTE	GRUPO FINANCIERO BANORTE, S.A.B DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$46,758.35
GOMO	GRUPO COMERCIAL GOMO, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$110.00
GPH	GRUPO PALACIO DE HIERRO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,513.08
GPROFUT	GRUPO PROFUTURO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,826.71
GFINBUR	GRUPO FINANCIERO INBURSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$18,958.16
SANMEX	GRUPO FINANCIERO SANTANDER, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$53,524.86
HILASAL	HILASAL MEXICANA S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
HOGAR	CONSORCIO HOGAR, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$100.72
HOMEX	DESARROLLADORA HOMEX, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,835.97
IASASA	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
ICA	EMPRESAS ICA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$4,923.24
HERDEZ	GRUPO HERDEZ, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$578.38
IDEAL	IMPULSORA DEL DESARROLLO Y EL EMPLEO EN AMERICA LATINA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	N.D
INCARSO	Inmuebles Carso, S.A.B. de C.V.	INDUSTRIAL	N.D
INVEX	INVEX CONTROLADORA, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D

Fuente: Elaboración propia cono datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 5

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
KUO	GRUPO KUO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,510.06
LAMOSA	GRUPO LAMOSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$1,215.08
GMODELO	GRUPO MODELO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$9,700.40
LAB	GENOMMA LAB INTERNACIONAL, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$461.67
GNP	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL, S.A.B.	INDUSTRIAL	\$4,426.84
LASEG	LA LATINOAMERICANA SEGUROS, S.A.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$34.11
SIMEC	GRUPO SIMEC, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$2,173.75
MASECA	GRUPO INDUSTRIAL MASECA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$817.58
MAXCOM	MAXCOM TELECOMUNICACIONES, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$483.82
MEDICA	MEDICA SUR, S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$221.55
MEGA	MEGACABLE HOLDINGS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$1,236.97
MEXCHEM	MEXICHEM, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$3,955.42
TLEVISA	GRUPO TELEVISA, S.A.B.	MATERIALES	\$10,805.27
MINSA	GRUPO MINSA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$254.37
MONEX	HOLDING MONEX, S.A.P.I.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$23.00
NUTRISA	GRUPO NUTRISA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$36.65
BACHOCO	INDUSTRIAS BACHOCO, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,690.10
OMA	GRUPO AEROPORTUARIO DEL CENTRO NORTE, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	N.D
PAPPEL	BIO PAPPEL, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$1,173.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 6

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
PASA	PROMOTORA AMBIENTAL, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$293.26
PATRIA	REASEGURADORA PATRIA, S.A.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
ICH	INDUSTRIAS CH, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,579.59
PINFRA	PROMOTORA Y OPERADORA DE INFRAESTRUCTURA, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$1,211.45
POCHTEC	GRUPO POCHTECA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$161.84
POSADAS	GRUPO POSADAS, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$1,027.03
PROCORP	PROCORP, S.A. DE C.V., SOCIEDAD DE INV. DE CAPITAL DE RIESGO	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
PE&OLES	INDUSTRIAS PEÑOLES, S. A.B. DE C. V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$4,396.52
QBINDUS	Q.B. INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.	MATERIALES	N.D
QUMMA	GRUPO QUMMA, S.A. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	N.D
RCENTRO	GRUPO RADIO CENTRO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$139.70
REALTUR	REAL TURISMO S.A. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	N.D
KIMBER	KIMBERLY - CLARK DE MEXICO S.A.B. DE C.V.	SALUD	\$2,133.11
MFRISCO	MINERA FRISCO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	N.D
OHLMEX	OHL MEXICO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$4,078.65
Q	QUALITAS COMPAÑIA DE SEGUROS, S.A. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$1,062.64
SARE	SARE HOLDING, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$722.00
SAVIA	SAVIA, S.A. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	N.D
SANLUIS	SANLUIS CORPORACION, S.A.B. DE C. V.	MATERIALES	\$596.94
SORIANA	ORGANIZACION SORIANA, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$5,480.39

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

TABLA XII: EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BOLSA MEXICANA DE VALORES 2012. 7

Clave de la emisora	Razón social	Giro	Activo Total 2010 (Millones de Dólares)
TEAK	PROTEAK UNO, S.A.P.I.B. DE C.V.	MATERIALES	\$83.32
TEKCHEM	TEKCHEM, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	N.D
TELMEX	TELEFONOS DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$12,490.44
TS	TENARIS S.A.	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES	\$5,600.00
TMM	GRUPO TMM, S.A.	INDUSTRIAL	\$1,035.49
AZTECA	TV AZTECA, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,208.85
URBI	URBI DESARROLLOS URBANOS, S.A.B. DE C.V.	INDUSTRIAL	\$2,940.18
VALUEGF	VALUE GRUPO FINANCIERO, S.A.B. DE C.V.	SERVICIOS FINANCIEROS	\$341.00
VASCONI	GRUPO VASCONIA S.A.B.	SERVICIOS Y BIENES DE CONSUMO NO BASICOS	\$86.60
VITRO	VITRO, S.A.B. DE C.V.	MATERIALES	\$2,440.86
WALMEX	WAL - MART DE MEXICO, S.A.B. DE C.V.	PRODUCTOS DE CONSUMO FRECUENTE	\$15,424.20

Fuente: Elaboración propia con datos de la Bolsa Mexicana de Valores 2012

XIII: EMPRESAS LISTADAS EN EL MERCADO PARA LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA 1997. 1

Clave de la Emisora	Nombre	Actividad
ACEMEX	AC MEXICANA	Manufactura y venta de equipo de manejo de carga
AGRIEXP	AGRO INDUSTRIAL EXPORTADORA, S.A. DE C.V.	Controladora de acciones de empresas de dedicadas a procesar, congelar, enlatar y exportar productos agrícolas
ALIANZA	REASEGURADORA ALIANZA	Proporcionar servicios enmarcados en la Ley general de Instituciones de Seguros
ALMACO	COPPEL	Compravente de productos de consumo popular principalmente en líneas de muebles y ropa.
ARISTOS	CONSORCIO ARISTOS, S.A. DE C.V.	Construcción y operación de hoteles
BIPER	BIPER	Servicio de radiolocalización móvil.
CAFSA	AMERICANA DE FIANZAS	Proporcionar servicios enmarcados en la Ley General de Instituciones de Fianzas
CAMPUS	CAMPUS	Controladora de empresas dedicadas a la importación de whisky y cognac, distribuidor de vinos y licores nacionales
CBARKA	CASA DE BOLSA ARKA	Intermediario en el Mercado de Valores
CONVER	CONVERTIDORA INDUSTRIAL, S.A.B. DE C.V.	Fabricación y comercialización de artículos y materiales plásticos.
DATAFLX	DATA CAPITAL	Controladora de acciones de empresas dedicadas a la distribución a nivel mayorista de equipo de computo y accesorios.
DERMET	DERMET DE MEXICO	Controladora de empresas dedicadas a la fabricación y comercialización de productos químicos y farmacéuticos
DIANA	EDITORIAL DIANA	Empresa editorial de libros
DIXON	DIXON TICONDEROGA DE MEXICO	Manufactura, exportación, importación y comercialización de productos para la escritura como lápices de color y de grafito.

Fuente: Elaborado con Información del Anuario Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores 1998.

XIII: EMPRESAS LISTADAS EN EL MERCADO PARA LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA 1997. 2

Clave de la Emisora	Nombre	Actividad
FERRIONI	FERRIONI	Comercialización de prendas de vestir.
FIATLAS	FIANZAS ATLAS	Proporciona los servicios enmarcados en la Ley General de Instituciones de fianzas
FOTOLUZ	FOTOLUZ CORPORACION	Controladora de empresas dedicadas a la comercialización y venta de electrodomésticos y artículos fotográficos
GEASA	GRUPO EL ASTURIANO	Sociedad controladora de diversas empresas que fabrican y comercializan telas de algodón
GICONSA	GRUPO ICONSA	Controladora de empresas dedicadas a la construcción de obras civiles e industriales.
GLOBO	PASTELERIA FRANCESA	Empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos de pastelería y panificación.
GMCMA	GRUPO MACMA	Elaboración de galletas y pastas diversas
GPQ	GRUPO PROVE-QUIM	Controladora de acciones de empresas dedicadas al almacenamiento y distribución de productos químicos
IEM	IEM	Fabricación de productos electrónicos para el hogar
LAMOSA	GRUPO LAMOSA, S.A.B. DE C.V.	Fabricante de azulejos, pisos y recubrimientos cerámicos, ladrillos y losetas
LASEG	LA LATINOAMERICANA SEGUROS, S.A.	Ramo de Seguros
LOTONAL	AFIANZADORA LOTONAL	Expedición de Fianzas
MADISA	MAQUINARIA DIESEL	Compraventa y arrendamiento de maquinaria pesada y refacciones de la marca Caterpillar y otras
MEDICA	MEDICA SUR, S.A.B. DE C.V.	Desarrollo de complejos integrales de salud que contemplan consultorios médicos, clínicas de diagnóstico y tratamientos

Fuente: Elaborado con Información del Anuario Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores 1998.

XIII: EMPRESAS ENISTADAS EN EL MERCADO PARA LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA 1997. 3

Clave de la Emisora	Nombre	Actividad
NUTRISA	GRUPO NUTRISA, S.A.B. DE C. V.	Controladora de empresas dedicadas a la compra venta de productos y alimentos naturales y sus derivados
OXY	INDUSTRIAS OXY	Controladora de empresas dedicadas a la fabricación fosfatos, carbón activado, resinas y compuestos para moldeo
PATRIA	REASEGURADORA PATRIA, S.A.	Ramo de Seguros
PYP	GRUPO PROFESIONAL PLANEACION U PROYECTOS	Servicios profesionales de ingeniería, atendiendo a Industrias como la hidráulica, minera y turística.
QBINDUS	Q.B INDUSTRIAS	Elaboración y venta de diversos productos químicos principalmente resinas naturales y sintéticas.
DIXONQT	DIXON Q TEL	Controladora de empresas dedicadas al arrendamiento, reparación de carros de ferrocarril; fabricación, comercialización en instalacion de equipo de telecomunicaciones: servicios de factoraje y arrendamiento.
REGIOEM	REGIO EMPRESAS	Controladora de empresas dedicadas a la fabricación y venta de tintas para impresión, barnices para uñas, pinturas arquitectónicas
UNICA	UNION DE CAPITALES	Sociedad de Inversión de Capitales.

Fuente: Elaborado con Información del Anuario Bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores 1998.

BIBLIOGRAFÍA

- **“Mercados e Instituciones Financieras”**;
Ed. Pearson/ Prentice Hall, Primera Edición,
Fabozzi Frank J., Modigliani, Franco, Ferri Michael.
- **“Sistema Financiero de México”**;
Ed. Mc Graw Hill
Villegas Hernández Eduardo, Ortega Ochoa Rosa Maria.
- **“Fundamento de Finanzas Corporativas”**;
Ed. Mc Graw Hill
Ross Stephen, Westerfield Randolph, Jordan Bradford.
- **“Para entender la Bolsa, Financiamiento e Inversión en el Mercado de Valores”**;
Ed. Thomson, Segunda Edición
Rueda, Arturo.
- **“El Mercado Bursátil en el Sistema Financiero”**;
Ed Mc Graw Hill
Díaz Mata, Alfredo, Aguilera Gómez Víctor Manuel.
- **“Fusiones y Adquisiciones de Empresas”**;
Ed. Mc Graw Hill, Cuarta Edición
Mascareño, Juan.
- **“Mercado de Valores para empresas medianas y pequeñas”**;
Ed. Instituto Mexicano de Contadores Públicos 1997
Roads, John.
- **“Invierta con Éxito en la Bolsa de Valores”**;
Ed. Pearson Educación
Sánchez Cantú Leopoldo.
- **“Principios de Finanzas Corporativas**
Ed.. McGraw-Hill, 1999.
Brealey, Richard y Myers Stewart
- **“Fundamentos de Administración Financiera”**
Ed. Pearson, 2000.
Emery, Douglas; Finnerty, John y Stowe, John D.
- **“Administración Financiera: Teoría y Práctica”**
Ed. Prentice-Hall, 2001
Gallagher, Timothy y Joseph Andrew.

- **“Fundamentos de Administración Financiera”**
Ed. Harla, 1997.
Gitman, Lawrence,
- **“Inversiones”**
Ed. Limusa, 1999.
Kolb, Robert;
- **“Finanzas”**
Ed. Prentice-Hall, 1999.
Merton, Robert
- **“Administración Financiera Contemporánea”**
Ed.. Thompson, 1998.
Moyer, Charles; McGuigan, James y Kretlow, William
- **“RION, GEO y VALORE, Tres instrumentos para generar valor”**
Ed. IPADE, 1998.
Ochoa, Miguel y Guillermo Quiroz
- **“Administración de Inversiones”**
Ed. McGraw-Hill, 1997.
Villegas, Eduardo y Rosa María Ortega.
- **“Introducción a la Teoría General de la Administración”**
Ed. McGraw-Hill, 1989.
Chiavenato, Idalberto.
- **“Administración Industrial y General”**
Ed. El Ateneo, 1984.
Fayol, Henri y Frederick W. Taylor
- **“Historia del Pensamiento Administrativo”**
Ed. Prentice-Hall, 1980.
Claude, George,
- **“Fundamentos de Administración”**
Ed. Interamericana, 1987.
Fernández, Sergio
- **“Administración”**
Ed. McGraw-Hill, 1998.
Koontz, Harrol y Heinz Wehrich
- **“Administración por Objetivos”**
Ed. Limusa, 1992.
Reyes Ponce, Agustín

- **“Administración: Teoría y Práctica”**
Ed. Prentice-Hall, 1998.
Robbins, Stephen
- **“Administración”**
Ed Prentice-Hall, 1999.
Stoner; James y Charles Wankel
- **“Administración de Pequeña y Medianas Empresas”**
Ed Thomson Corporation
Rodríguez Valencia