



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

Tesina:

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para  
PYMES en México, 2009 – 2014.

Para obtener el título de Licenciado en Economía  
Presenta: Fausto Solís Rivera

Director: Miguel Cervantes Jiménez

Ciudad

Universitaria,

junio

2015



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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

<b>INDICE</b> .....	<b>2</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>3</b>
<b>1. Diagnóstico de las PYMES y su financiamiento.</b> .....	<b>6</b>
1.1. Diagnóstico de las PYMES en México .....	6
1.1.1. Definición de PYMES .....	6
1.1.2. Situación de las PYMES en México. ....	7
1.1.3. Acceso de las PYMES al sistema financiero .....	11
1.1.4. Las PYMES y su influencia en la economía nacional. ....	12
1.2. Diagnóstico de financiamiento a PYMES en México .....	17
1.2.1. Análisis trimestral de la evolución del financiamiento a empresas.....	18
1.2.2. El problema de Financiamiento de la PYME .....	22
1.2.3. Las características del financiamiento de las PYMES fuentes internas y externas	23
1.2.4. Acceso y uso del sistema financiero formal por las PYMES .....	24
1.2.5. Algunos factores que explican el racionamiento del crédito .....	26
<b>2. Análisis de la oferta de financiamientos a las PYMES</b> .....	<b>30</b>
2.1. Opciones de la banca de desarrollo .....	30
2.1.1. NAFINSA .....	31
2.1.1. BANCOMEXT .....	36
2.1.2. FND (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero) .....	38
2.2. Opciones de la banca comercial .....	40
2.3. Algunas opciones alternativas de financiamiento. ....	50
2.3.1. Inversión en capital semilla. Ángeles inversionistas. ....	50
2.3.2. Crowdfunding.....	52
2.4. Factores de éxito para recibir financiamientos.....	54
2.4.1. Recomendaciones .....	57
<b>Conclusiones</b> .....	<b>58</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>62</b>

## Introducción

Gran parte de la literatura que trata el tema de financiamiento a PYMES se enfoca en problemáticas específicas como el análisis sobre el impacto en alguna localidad, algún sector de la economía, alguna estrategia o modalidad de financiamiento.

Entre los autores que abarcan con mayor detalle el tema de diagnóstico de las PYMES se encuentra Sánchez (2011), Palacios (2012), Pavón (2010), y Dussel (2004); este último aporta en gran cantidad el sustento histórico.

El tema de diagnóstico del financiamiento del presente trabajo es abordado basándose en la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, realizada por el Banco de México, un texto de la CEPAL de Lecuona (2014), y Slloum y Vigier (1997). Respecto al tema de acceso y uso del sistema financiero formal se recurre a López (2014) y Lecuona (2014).

La información de opciones de financiamientos en general, recurrentemente se encuentra disponible en la red, debido a que es la más actualizada. Sin embargo se buscó que esta esté avalada por los registros de “International Standard Serial Number”, Número Internacional Normalizado de Publicaciones Seriadas, ISSN.

En el tema de financiamiento de la banca de desarrollo destacan los textos de Medina (2010) y León (2011); sobre el tema de financiamiento de la banca comercial sobresale la información de Bustos (2013) y Galindo (2010); Garrido (2011) y Sánchez (2010), Morales (2010).

Este trabajo es un acercamiento hacia las fuentes de financiamiento que existen en el país, con la finalidad de orientar a todos los emprendedores en la búsqueda de un financiamiento. De ninguna manera abarca todas las opciones, ya que el mercado de créditos está en constante cambio, incluso desde el inicio del trabajo hasta su terminación se fueron encontrando otras alternativas o nuevos oferentes del servicio.

El objetivo general de esta tesina es analizar y describir las principales fuentes de financiamiento para las PYMES en México para el periodo de 2009 a 2014, tomando en cuenta las fuentes externas y tendencias internacionales.

El trabajo se divide en dos capítulos. El primero hace un diagnóstico de las PYMES y después analiza su situación del financiamiento. Estos temas son pertinentes ya que las

PYMES representan unidades económicas con gran importancia en la economía y el contexto actual. Así mismo, la situación del financiamiento es muy cambiante entre un país y otro, y esto tiene que ver por las diferencias en el funcionamiento entre las instituciones gubernamentales, el desarrollo del sistema financiero y por supuesto las características socio culturales de cada región.

El segundo capítulo versa sobre las opciones de financiamiento existentes en México. En primer lugar se analizan las opciones gubernamentales, cuya importancia radica en la naturaleza de sus objetivos, que esencialmente son el desarrollo económico del país, después se analizan las opciones ofrecidas por la banca comercial. Su importancia radica en la disponibilidad y su vínculo con el sistema financiero mundial, bajo un esquema de funcionamiento ampliamente conocido. A continuación se describen dos formas de financiamientos alternativos, cuyo funcionamiento se base en el uso de plataformas virtuales, con la finalidad de conectar emprendedores e inversionistas. Estas opciones alternativas son: el Crowdfunding y el modelo de ángeles inversionistas, ambos son métodos de financiamiento que crecen de manera acelerada en los países desarrollados de Europa y Norteamérica; finalmente, se mencionan algunas de las características más importantes que analizan los tomadores de decisiones para otorgar un financiamiento, con la intención de ayudar a los emprendedores a enfocar sus esfuerzos sobre los puntos clave y poder apalancar sus proyectos.

El trabajo se enfoca en la oferta de financiamientos diseñados especialmente para las PYMES que se puedan usar dentro del territorio nacional.

El periodo de estudio es de 2009 a 2014 debido a que este lapso de tiempo representa la recuperación de la crisis sub prime, lo cual implica la existencia de tendencia en la economía moderadamente estable.

La propuesta del presente trabajo es conveniente porque al interior del país la banca de desarrollo ha implementado nuevas políticas, como también la banca privada ha ido adaptado sus productos financieros como parte de la reforma financiera de la administración actual; así mismo, se han creado formas alternativas de financiamiento usando las herramientas tecnológicas desarrolladas en plataformas existentes en la red cuyo uso en México es aún muy limitado por su desconocimiento.

La relevancia social de este trabajo estriba en que ayudará a todas aquellas personas que estén buscando financiamiento para una PYME, mediante un trabajo que sintetice las opciones de financiamiento y que ayuda a orientar los esfuerzos para obtener un financiamiento.

Por medio de este trabajo se trata de corregir las asimetrías de información de los emprendedores, lo cuales tienen dificultades para acceder al financiamiento en gran parte por la falta de conocimientos y más ante una gran cantidad de cambios en cuanto a las reformas económicas del país. Finalmente se pretende ayudar al desarrollo económico del país, por medio de generar un documento que sintetice la oferta de financiamientos dirigidos a las PYMES.

## **1. Diagnóstico de las PYMES y su financiamiento.**

En México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES (ProMéxico, 2014), de este porcentaje entre el 70 y 90% de las PYMES son financiadas por los proveedores.

Este capítulo se divide en dos apartados. El primero realiza un diagnóstico de las PYMES en México, donde se define que es una PYME en términos económicos, se analiza su situación en México, el acceso al sistema financiero, y su influencia en la economía nacional. En el segundo, se realiza un diagnóstico del financiamiento, en base a cuatro objetivos: Análisis trimestral de la evolución al financiamiento a empresas de 2009 a 2014, Descripción de las fuentes internas y externas del financiamiento, Análisis del acceso y uso del sistema financiero formal por las PYMES y Descripción de algunos factores que explican el racionamiento del crédito.

### **1.1. Diagnóstico de las PYMES en México**

Las PYMES son consideradas en la actualidad como impulsoras de la economía nacional por dos razones esenciales: son las generadoras más importantes de empleos y concentran la mayor parte de la producción nacional; las cifras son concluyentes, de acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014), el 72% del empleo formal y el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país son generados por PYMES.

#### **1.1.1. Definición de PYMES**

Actualmente no existe un concepto universal que defina a las PYMES, porque no es sencillo de explicar; varía constantemente en función de las regiones del mundo. En términos generales y para fines prácticos de este trabajo el concepto de PYME (Pequeñas y Medianas Empresas) se define por el número de empleados y en algunos casos su volumen de ventas anuales (Palacios, H. ,2012).

En el caso de México, según León (2011) las PYMES son unidades económicas que cuentan con una estructura técnica-administrativa de baja complejidad por ser en esencia empresas de corte familiar, que surgen inicialmente como una forma de autoempleo y/o sobrevivencia, lo que explica el manejo de esquemas de organización basados en relaciones de mando semi autocráticas en las que un reducido grupo de agentes se encarga de llevar a cabo las tareas de administración, planeación, coordinación y control

de las actividades de la empresa, en otras palabras, existe una limitada delegación de responsabilidades que se refleja en una restringida jerarquización del personal.

Las PYMES se clasifican en base al número de empleados y al monto de ventas anuales en millones de pesos. Sin embargo es importante tomar en cuenta el sector al que pertenecen ya que por lo general el sector industrial es más intensivo en mano de obra que los restantes dos sectores (Véase Cuadro 1.1.1).

Cuadro 1.1.1. México: Tipología de las empresas, 2014.

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250

Fuente: Nacional Financiera, 2014

### 1.1.2. Situación de las PYMES en México.

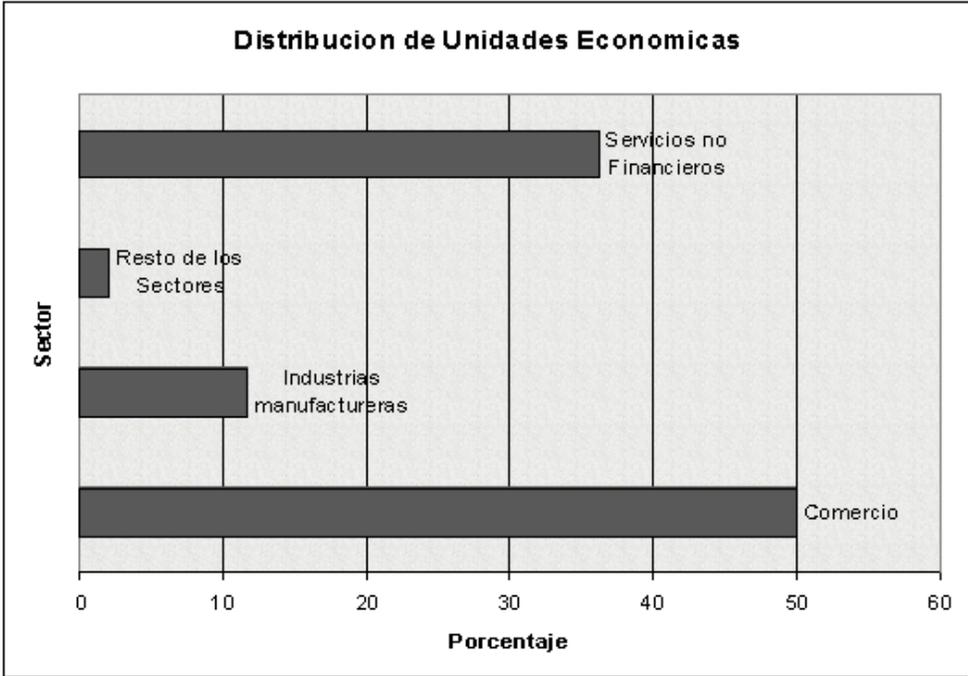
Un aspecto fundamental de las PYMES latinoamericanas es su extrema heterogeneidad. Existen microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo que a menudo están en una situación de informalidad (con niveles bajos de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, internacionalización escasa y trabajos en actividades con reducidos requerimientos técnicos, entre otras características).

En el extremo opuesto se encuentran PYMES de alto crecimiento, conocidas como “gacelas”, que tienen un comportamiento mucho más dinámico en materia de facturación y creación de puestos de trabajo y cuyo desempeño responde al aprovechamiento de oportunidades de mercado a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora, por tanto, el concepto de tamaño de empresa oculta una realidad muy diversa sobre este tipo de unidades productivas, OECD/ECLAC (2012).

Para el 2009, los datos del INEGI indican que el 99.7% de las entidades económicas cuentan con menos de 51 empleados, por lo tanto se puede inferir que son PYMES. Por otra parte de las aproximadamente 4 millones de empresas de este tipo que existen en el país para este momento, estas generan 72% de la fuerza laboral formal y contribuyen aproximadamente con el 52% del PIB del país. Por lo tanto la importancia de las PYMES es un hecho desde 2009 y muy probablemente desde antes.

A continuación se presenta una gráfica de la distribución en porcentajes de unidades económicas en base al área de acción en cuatro diferentes actividades económicas.

Grafica 1.1.2.1 México. Distribución en porcentajes de Unidades Económicas según porcentaje del número de empresas, INEGI, 2009.

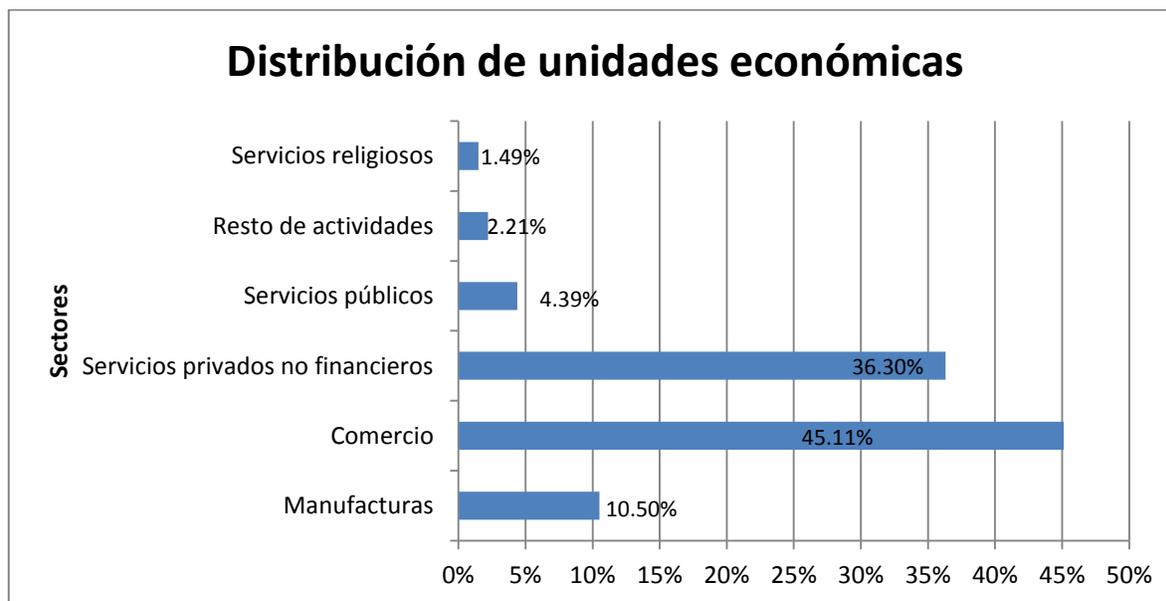


Fuente: Sánchez, G. (2011). Con datos del INEGI censo económico 2009

Para el 2009 la mayor concentración de entidades económicas se encuentra en el comercio con el 50% del total, seguido de los servicios privados no financieros con 36.18% y las industrias manufactureras con 11.7% (ver gráfica 1.1.2.1), Sánchez, G. (2011). Esta situación probablemente sea una de las causas de la inestabilidad económica del país, ya que el desarrollo económico está supeditado al desarrollo industrial de otras naciones cuyas económicas están más enfocadas a las industrias manufactureras y producción de alimentos. México al ser comercializador en su mayor medida depende de las producciones del exterior para la obtención de ingresos. Por lo tanto esta situación se trasmite a las PYMES nacionales que están sujetas a los continuos cambios de precios y condiciones comerciales, lo cual debilita la posición de las mismas.

A continuación se muestra la gráfica 1.1.2.2 con datos para el 2014 para comparar la evolución del desarrollo económico. En esta gráfica se observan algunos cambios en cuanto a la distribución de las unidades económicas. Esto se explica en parte al desarrollo y ampliación de la información recabado por el INEGI; de cualquier modo, para los fines comparativos es suficiente y al mismo tiempo agrega datos para futuras investigaciones.

Gráfica 1.1.2.2 México. Distribución de Unidades Económicas según porcentaje del número de empresas, según encuesta del INEGI, 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI censo económico 2014.

Después de analizar la gráfica 1.1.2.2 se puede concluir que: El comercio decreció en el período de 2009 a 2014 con datos de 50 a 45% respectivamente, en un 4.9%. Las industrias manufactureras tuvieron un comportamiento a la baja debido que para el 2009 se registraron 11.7% de empresas en esta sector, mientras que para 2014 solamente 10.5%, ee registra un ligero incremento de los servicios privados no financieros de 0.12% al pasar de 36.2% en 2009 a 36.3% en 2014.

En términos generales, la economía nacional no ha podido recuperarse de la crisis de 2009, la cual tuvo entre sus múltiples efectos, la reducción del número de unidades económicas. Por otra parte los programas de fomento económico aplicados desde 2009, no han tenido gran relevancia en el desarrollo de la economía, ya que el país continua siendo comercializador en su mayoría, y continua con las desventajas antes mencionadas.

Nájjar (2011) menciona que de las nuevas empresas 65% desaparece antes de dos años; peor aún, 50% quiebra en el primero, 30% en el segundo; al décimo año de su creación solo sobrevive 10%, es decir, se mueven a una tasa decreciente de 22.6% por año. En otras palabras, esta mortalidad de empresas mexicanas solo permite que de cada 100 empresas nuevas solo 10 logren tener posibilidades de consolidarse en el mercado formal al décimo año de operación. Continuando con Nájjar (2011), de las 200 mil empresas que abren anualmente, 130 mil empresas, 66% fallan en los dos primeros años, por falta de capacitación adecuada y oportuna, 34% restante no especifican las causas. Indudablemente, dentro de 66% están implícitos factores relacionados con el desconocimiento del mercado, tipo de producto requerido, competidores con técnicas y calidad del producto, habilidades para vender, inserción en la cadena productiva; es decir, factores de riesgo asociados con un bajo perfil innovador. Lo relevante del tema, es que este vaivén de valor no va asociado a un proceso paralelo de fuerte competencia por diferencias innovadoras, sino más bien por la ausencia de las mismas, por malas prácticas empresariales y por carencia de recursos financieros. Es decir, no existe un proceso de destrucción creadora de empresas resultante de procesos o estrategias innovadoras altamente competitivas que desplacen a otras. La mortandad empresarial es preocupante, pues se presenta en los primeros años de vida, donde los programas gubernamentales aún no han logrado penetrar en la gestión empresarial y los recursos asignados no obtienen su posibilidad de retorno

### 1.1.3. Acceso de las PYMES al sistema financiero

El sistema financiero juega un rol central en el desarrollo de una red de créditos dentro de un país. Lo más común es que el primer contacto de cualquier persona con un crédito sea por medio de la banca comercial, ya que esta suele ser la primera referencia e historial que usan otros oferentes de créditos antes de asignar un crédito; es por ello que se procede a citar los resultados de la Encuesta Enterprise Suverys 2010, como un punto de partida para analizar el acceso de las PYMES al sistema financiero y por ende a las diferentes opciones de crédito.

Lecuona, (2014), pág. 11. menciona que una de las preguntas aplicadas en la encuesta de Enterprise Suverys 2010 donde se investigaba si el negocio en cuestión tiene una cuenta de cheques o de ahorro, el resultado fue:

*“El 92.2% de las firmas latinoamericanas declaró contar con una cuenta corriente o de ahorro. Esta pregunta es clave pues el lazo entre las PYMES y los bancos como cuentahabiente es normalmente antecedente a cualquier operación crediticia; una empresa sin cuenta bancaria es una empresa sin acceso al crédito bancario”*

Para el caso de México, solamente el 61.8% de las empresas declaró tener una cuenta en el banco. Esto es una gran diferencia en comparación a Colombia y Venezuela cuyas empresas supera los 97%. Esto sin lugar a duda es una de las principales causas por las cuales el financiamiento a las PYMES es reducido. Lecuona (2014), pág. 12

El mismo autor menciona que: para el caso de México, apenas el 56.6% de las pequeñas empresas estaban bancarizadas y para el caso de las medianas, la proporción llegaban a dos terceras partes de las existentes en México. Este dato llama la atención ya que se pudiera pensar que las empresas medianas, debidas a su desarrollo y flujos de efectivo se verían obligadas a usar los sistemas financieras, sin embargo no lo es, y esto puede deber a lo que a continuación menciona Lecuona (2014):

*“Pudiera pensarse que la explicación a la anormalmente baja bancarización de las empresas en México, recién comentada, es una anomalía estadística. Además de considerar la información de 2010 de Enterprise Surveys, se toma en cuenta la de 2006, donde constata que México era desde entonces un punto discordante con el resto de Latinoamérica; las firmas mexicanas con cuenta bancaria en 2006, eran apenas un 52%. Una segunda línea de explicación tendría que ver con la estructura*

de las empresas en las que las finanzas de los dueños se confunden con las de las firmas, pero no quedaría claro por qué el caso de México sería diferente al de Colombia y Costa Rica.”

De lo anterior se puede concluir que probablemente, la decisión de no llevar cuentas en los bancos a nombre de la empresa tenga que ver con ciertas modalidades de operación con componentes informales, que podrían ser más comunes en México que en otros países: contratación de personal fuera del marco de la seguridad social, ventas sin facturación, compras a proveedores sin facturación, contrabando, evasión fiscal, etc., podrían subyacer a la decisión de no aparecer como cuentahabientes en un banco.

Sin detallar las razones específicas por las cuales las empresas mexicanas se mantienen en la informalidad, es una de las razones que determinan el acceso limitado de las PYMES a los créditos formales.

Es claro que el problema del acceso al financiamiento es una mezcla entre la poca supervisión estatal hacia el funcionamiento de las PYMES, malas prácticas de y elevado índice de corrupción en las esferas gubernamentales y poca educación comercial por parte de los propietario de las PYMES.

Por otra parte Latameconomy (2013) menciona que el problema consiste también en el tipo de acceso: las pymes que reciben financiamiento a menudo no pueden contar con instrumentos o plazos que respondan a sus necesidades. Tales limitaciones son todavía más nítidas cuando se comparan con las condiciones que enfrentan las grandes empresas, que se benefician de un mejor y mayor acceso al crédito comercial. La ausencia de acceso al crédito en condiciones equitativas se ha transformado en otra fuente de desigualdad y de heterogeneidad estructural para el sector productivo de la región, representando un importante freno para el desarrollo.

#### **1.1.4. Las PYMES y su influencia en la economía nacional.**

México se encuentra en un momento de crecimiento acelerado en cuanto al número de unidades económicas denominadas PYMES, generado por el aumento de población activa expulsada de grandes empresas así como de la incapacidad del sistema estatal para generar la cantidad de empleos proporcionales a la población económicamente activa.

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

Para el año 2013, la medición de la Economía Informal mostró que 24.8% del PIB es informal y el 59.0% es generado por la población ocupada (28.9 millones de personas); asimismo, el 75.2% del PIB lo genera el Sector Formal con el 41.0% de la población ocupada formal, es decir, que por cada \$100 pesos generados de PIB del país, \$75 pesos lo genera el 41% de ocupados formales mientras que \$25 pesos los genera el 59% de empleos ocupados en informalidad.

Del citado 24.8% de la Economía Informal en 2013, 11.3% corresponde al Sector Informal, es decir, a aquellos negocios no registrados de los hogares dedicados a la producción de bienes o servicios. En otras palabras, 11.3% del PIB nacional corresponde a PYMES que trabajan en la informalidad; en cuanto al comportamiento del sector informal (micronegocios) se registró un aumento promedio de 1.9% para la serie 2004-2013 con incrementos en todos los años (INEGI, BOLETÍN DE PRENSA NÚM. 553/14).

Huérfano, E. (2012) menciona que cerca de 5 millones de PYMES mexicanas que se estiman están operando, aproximadamente 1 millón están en la formalidad y pueden ser son sujetos de crédito para los bancos.

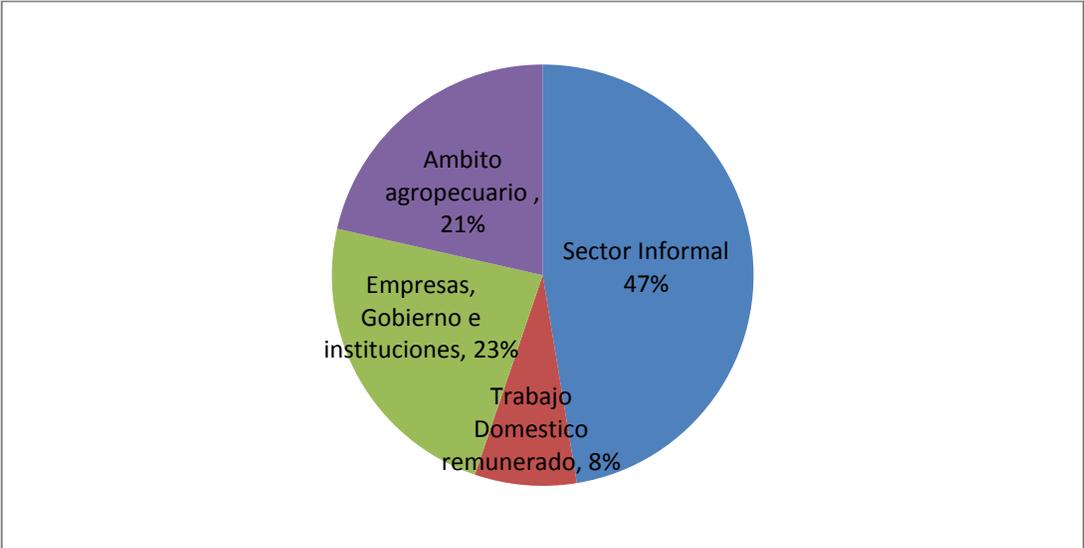
De acuerdo con la encuesta realizada por la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN), “la informalidad de las PYMES es la traba de mayor importancia para los bancos, porque representa un mayor riesgo crediticio, seguida de los costos administrativos internos, donde este último aspecto tiene menos peso a medida que aumenta el tamaño de las entidades”.

Los dos párrafos anteriores nos ayudan a tener una noción de la cantidad de personas que trabajan en PYMES de manera informal, lo cual puede ser calculado por medio de una multiplicación de las 4 millones de PYMES que están en la informalidad, por 5 empleados que en promedio tendrían cada una; esto arroja aproximadamente 20 millones de personas. Evidentemente es una mera aproximación, y muchos datos complementarios indican que es mucha más gente la que se encuentra en esta situación, y es justamente esto lo que hace más preocupante la cifra ya que representa población que no cuenta con los servicios mínimos, tales como Seguridad Social, servicios financieros y limitadas capacidad de crecimiento personal.

En la gráfica 1.1.4.1 se aprecia la composición del empleo informal y resalta la cifra del 47% para sector informal, así como el 21% para el sector agropecuario informal, datos

que suman el 68% de la población económicamente activa informal, ósea 19.65 millones de personas, (véase cuadro 1.1.4.2). Estos datos complementan la información expresada anteriormente de los 20 millones de empleados de PYMES, ya que ahora se toma en cuenta otro importante sector como el agrario, en donde seguramente existen PYMES agrícolas que rozan una delgada línea entre autoconsumo y venta de su producción.

Gráfica 1.1.4.1 Población ocupada informal por tipo de unidad empleadora, Octubre-Diciembre 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (ENOE).

Cabe aclarar que estos datos son aproximaciones ya que la naturaleza del mismo sector complica la obtención de datos precisos.

El restante 31% de la población ocupada informal tiene un sector laboral más definido, el cual corresponde a otro perfil.

Tabla 1.1.4.2 Desglose de Población Económicamente Activa, México 2014.

	% del total nacional	% del total de población informal	Millones de personas
Total de empleo informal	59%	100%	28.9
Sector informal y agropecuario	40.12%	68%	19.65
Gobierno e instituciones, trabajo doméstico remunerado	18.29%	31%	8.95

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (ENOE).

López (2014), menciona que en cuanto al impacto económico local, las PYMES son un medio para descentralizar las grandes ciudades, ya que llevan oportunidades de empleo y desarrollo a las comunidades y pequeños poblados que se encuentra fuera de las megalópolis. Así mismo, estas unidades económicas representan una de las fuentes de ingresos más importantes para las familias mexicanas y en muchas ocasiones la principal. Por otra parte, son un patrimonio que sirve para asegurar la manutención de las generaciones futuras de las familias, que ante un panorama de bajos salarios y pocas opciones de empleo, encuentran una oportunidad de autoempleo con opciones de crecimiento interesantes.

Sin embargo, es necesario mencionar que las grandes empresas están bajo altos niveles de competitividad entre ellas, y por lo tanto al acecho constante de nuevos nichos de mercado ya que son los espacios donde suelen desarrollarse las PYMES. Cuando las grandes empresas deciden incursionar en estos nichos de mercado, la mayoría de los casos generan la quiebra de las PYMES. La aparición de la tienda de conveniencia llamada OXXO, es un ejemplo notable de esta situación y motivo de la desaparición de la clásica “tiendita de la esquina”.

#### 1.1.4.1. Problemática de las PYMES

Las PYMES enfrentan una gran cantidad de problemas tanto internos como externos. Los primeros derivados de cuestiones propias de la administración y gestión de la empresa y los segundos derivados de las condiciones económicas en las que se desarrollan.

En cuanto a los factores internos se pueden mencionar las aportaciones de Andriani (2003) que comenta en reiteradas ocasiones que uno de los principales problemas de las PYMES esta al interior de las propias PYMES y se refiere a la falta de formalización de los procesos y las rutinas necesarias para ofrecer servicios homogéneos y de calidad. Esta misma problemática la encontramos en los métodos administrativas y contables usados para llevar la administración de los negocios que en la mayoría de las de los casos es puramente empírica, por lo tanto, conforme crece el negocio se incurre en un descontrol mayor de las finanzas que termina siendo uno de los principales inhibidores del crecimiento empresarial pero no solo implica un obstáculo al interior de la empresa, también lo es para poder obtener financiamientos, ya que la ausencia de registros apegados a las normas oficiales complica la certeza de que los financiamientos puedan ser devueltos.

Por su parte, en cuanto a los factores externos según el Banco Interamericano de Desarrollo (2011) se identifican factores que restringen la productividad y crecimiento de las PYMES en Latinoamérica:

- Limitado acceso a los servicios financieros
- Alto porcentaje de informalidad
- Limitada capacidad de innovación
- Bajos niveles de aptitudes de los directivos y trabajadores.

Según Dussel (2004) uno de los principales problemas al que se enfrentan las PYMES y que lamentablemente ha persistido a través del tiempo, es el limitado acceso a fuentes de financiamiento formal y externo. El 2003 la Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Bolonia a través de una encuesta realizada a una muestra entre 649 y 1034 PYMES en México encontraron que las PYMES tienen grandes dificultades para acceder al financiamiento formal independientemente del costo, señalando como principales causales: Desinterés de las instituciones hacia el sector, Garantías insuficientes y Falta de información financiera.

#### **1.1.4.2. Ventaja de las PYMES**

El panorama de las PYMES tiene cosas positivas desde el punto de vista empresarial, ya que al ser unidades de negocios pequeñas, permite que las decisiones fluyan

rápidamente desde los puestos directivos hasta los operativos. ProMéxico (20104) enumera las siguientes ventajas:

- Son un importante motor de desarrollo del país
- 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.
- Cuando son bien administradas son altamente rentables, debido a que su estructura de costos fijos por lo general es menor en comparación las grandes empresas.

#### **1.1.4.3. Desventajas de las PYMES**

Algunas desventajas de las PYMES según ProMéxico. (2014):

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias 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.
- Algunos otros problemas derivados de la falta de organización como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad deficiente, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

### **1.2. Diagnóstico de financiamiento a PYMES en México**

Según Banco de México (2014), mientras los proveedores representan entre el 70 y 90% del financiamiento a PYMES, la banca de desarrollo apenas registro para finales de 2014 el 1.1%.

En esta segunda mitad del capítulo uno, se analizará: La evolución trimestral del financiamiento a PYMES de 2009 a 2014, El problema del financiamiento de la pyme, Fuentes internas y externas del financiamiento, Acceso y uso del sistema financiero formal por parte de las PYMES y Algunos factores que explican el racionamiento al crédito.

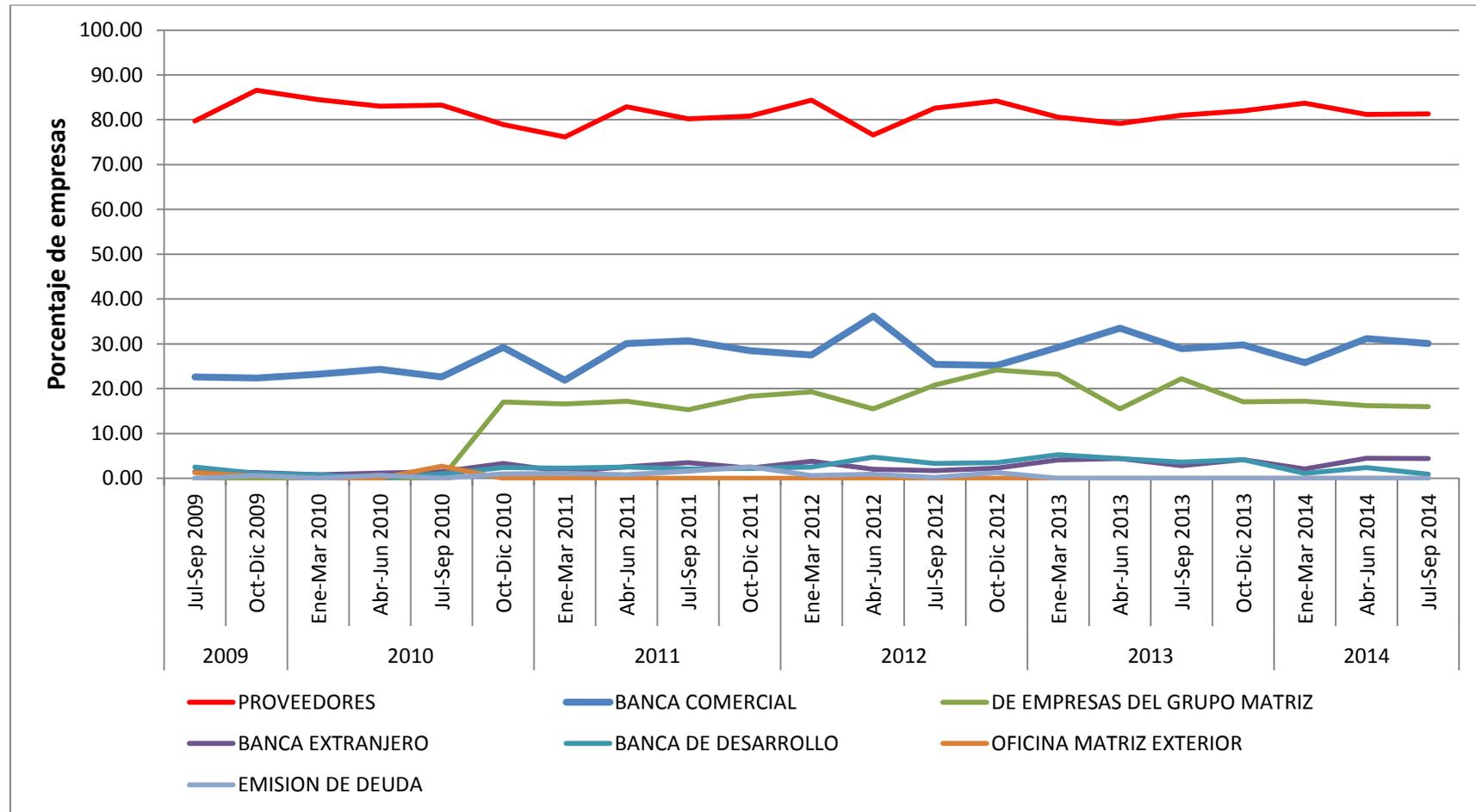
### **1.2.1. Análisis trimestral de la evolución del financiamiento a empresas.**

Cuando se analiza el comportamiento del financiamiento en base a resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, realizada por el Banco de México a 450 empresas en el territorio nacional para el periodo de 2009 a 2014, dentro de la categoría de empresas con hasta 100 empleados (Gráfica 1.2.a), se encontró que entre 70 a 90% de las empresas se han financiado por medio de los créditos de proveedores, manteniendo este comportamiento constante desde 2009. Este resultado es interesante ya que el número de empresas que se financian de esta manera está muy por encima de las demás fuentes de financiamiento.

En segundo lugar está el financiamiento por medio de Banca Comercial, el cual fluctúa entre 20 y 40% de las empresas que decidieron financiarse por este medio, sin embargo, es importante mencionar que: el financiamiento por medio de tarjetas de crédito personales pudiera ser la explicación a este resultado, ya que como anteriormente se mencionó en este trabajo, la penetración financiera empresarial en México es muy reducida, por lo tanto, a pesar de no ser una forma de financiamiento pensada para PYMES, es ampliamente usada en estas organizaciones; por otra parte la encuesta, no especifica a qué tipo de financiamiento se refiere el empresario cuando elige esta opción.

En tercer lugar se encuentra el financiamiento otorgando por empresas del grupo matriz, entendiéndose esto como aquellas empresas que pertenecen a la misma empresa pero que están constituidas como unidades de negocios separadas; sin embargo, según la encuesta antes mencionada, este tipo de financiamiento no se usó de manera metódica hasta el tercer trimestre de 2010. Los datos de este indicador fluctúan entre 10 a 30% de empresas que declararon haberse financiado por este método desde el tercer trimestre de 2010 hasta el tercer trimestre de 2014.

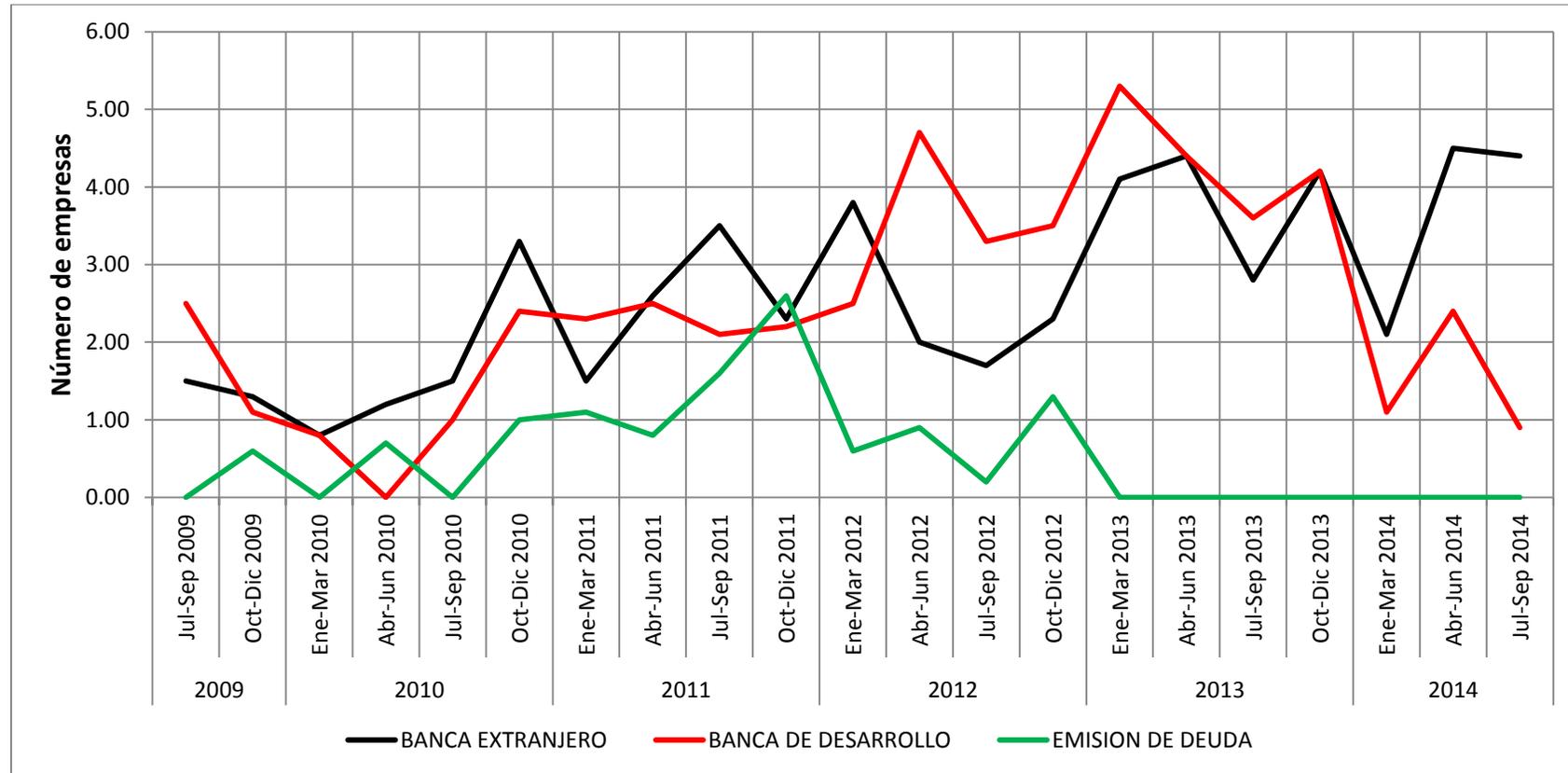
Gráfica 1.2.a Fuentes de financiamiento empresarial, México 2009-2014.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México; Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2009-2014.

En la siguiente gráfica (Gráfica 1.2.b), se tomaron los porcentajes de las empresas que usaron el financiamiento de la Banca del extranjero, Banca de Desarrollo, Oficina matriz Exterior y Emisión de Deuda que aparecen en la gráfica anterior, con la intención de compararlos de mejor manera ya que en la gráfica inicial estos valores quedan muy cerca del eje horizontal debido a que los valores son menores lo cual complica la comparación y su análisis; sin embargo, es un buen referente para darse cuenta las proporciones de los orígenes de los financiamientos de manera general y compararlos con los tres métodos de financiamiento antes mencionados. En la Gráfica 1.2.b se puede mencionar la creciente actividad de la Banca de Desarrollo, la cual registra sus valores más importantes para el segundo trimestre de 2012 con 4.7%, el primer trimestre de 2013 con 5.3%, y cuarto trimestre de 2013 con 4.2%. Por lo tanto, se puede inferir que en el sexenio de Peña Nieto se le intento dar continuidad a los programas gubernamentales implementados durante el sexenio del Calderón, sin embargo, para inicios del 2014, se registra un importante desplome en el uso de este financiamiento probablemente generado por la inestabilidad ocasionada por las reformas gubernamentales que causaron desconfianza en la economía, ocasionando que el indicador llegara al 1.1%, lo que implica una disminución de 4 puntos porcentuales en menos de un año. En segundo lugar, está el financiamiento por medio de la Banca Extranjera, el cual tiene un comportamiento de mayores altibajos en comparación a los indicadores antes mencionados; las máximas de este indicador se registran en el primer trimestre del 2012 con poco menos del 4%, y en los segundos trimestres de 2013 y 2014, con 4.4% y 4.2% respectivamente. Por su parte, el financiamiento por medio de la Emisión de Deuda, registra un comportamiento muy bajo, el cual tiene un máximo para el cuarto trimestre de 2011 con 2.6%, y una participación nula desde el primer trimestre de 2013.

Gráfica 1.2.b Fuentes de financiamiento empresarial. México 2009-2014.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México; Resultados de la encuesta de Evaluación coyuntural del Mercado Crediticio, 2009-2014.

### 1.2.2. El problema de Financiamiento de la PYME

Los problemas a los que puede enfrentarse la entidad de crédito cuando un empresario "PYME" solicita un crédito según Listerri, (2007) son:

- Percepción de riesgo, puesto que las entidades aplican criterios de selección adversa no sólo por criterios de sector o actividad sino también por el factor de dimensión de la empresa.
- Información asimétrica, ya que el empresario y la entidad financiera no disponen del mismo nivel de información y eso lleva de nuevo a criterios de selección adversa por parte de la entidad financiera y de riesgo moral por parte del empresario.
- Los costos de evaluación y seguimiento son más caros cuando se trata de créditos de pequeño monto, lo cual discrimina el acceso de la PYME.
- La falta de recursos propios del pequeño empresario hace percibir una escasa capacidad de reembolso disponible.
- Las garantías tomadas no son efectivas en determinados entornos aquejados de una inseguridad jurídica.

Por otra parte, los obstáculos a los que se enfrenta el empresario en muchos casos derivados de lo anteriormente expuesto, según Lecuona (2008), son:

- Montos limitados en exceso, que no le permiten cubrir sus necesidades.
- Altas tasas de intereses originados por el alto riesgo que representan.
- Uso de recursos con tendencia al corto plazo que absorbe recursos y garantías que limita proyectos de inversión a largo plazo.
- Escasa capacidad de negociación de las condiciones de la operación por razones de su "dimensión".
- Estrechos parámetros de clasificación de riesgo con especial énfasis en las garantías (Reglas de Basilea<sup>1</sup>).

---

<sup>1</sup> Se trata de las recomendaciones que los bancos centrales y los supervisores de los países que integran el Comité de Basilea han venido realizando desde 1988 para establecer unas condiciones mínimas de solvencia en la banca. Con los acuerdos de Basilea I (1988), II (2004) y III (en vigor, a partir de 2013), se fija el capital básico que deben tener los bancos para hacer frente a los riesgos que asumen por las características de su negocio. El Aula del accionistas; Caixa Bank; [https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Aprenda\\_con\\_caixabank/aula801\\_w.pdf](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Aprenda_con_caixabank/aula801_w.pdf)

- En la solicitud de crédito se piden garantías: la exigencia de garantías es discriminatoria para la PYME ya que, por definición, dichas empresas cuentan con pocos activos elegibles.

### **1.2.3. Las características del financiamiento de las PYMES fuentes internas y externas**

Básicamente las empresas tienen dos formas de financiarse.

- La primera forma es llamada financiamiento interno, el cual está integrado por los recursos que la misma empresa genera sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero o a terceros.
- El segundo tipo de financiamiento es el externo, el cual implica un compromiso con un tercero a cambio de un capital que deberá ser rembolsado bajo ciertas condiciones de intereses y en un tiempo determinado. Según Slloum y Vigier (1997) este tipo de financiamiento es obtenido por medio de la ampliación de capital, la emisión de deuda o acudiendo al mercado de créditos formal o informal para obtener préstamos a plazo.

#### **1.2.3.1. El financiamiento interno**

Ejemplos de este tipo de financiamiento pueden ser:

- El ahorro destinado a reinversión
- La renta o venta de activos no estratégicos
- Inversión en inventario o el recorte de gastos.

Este tipo de financiamiento tiene múltiples ventajas, entre las cuales podemos mencionar el bajo costo que representa, el cual llega a ser nulo en ocasiones. Un mínimo riesgo, ya que es voluntario y flexible a las necesidades del negocio.

Sin embargo, de las ventajas de este tipo de financiamiento emanan las desventajas. En primer lugar al ser un tipo de financiamiento voluntario y flexible, suele representar uno de los mayores retos administrativos para las PYMES mexicanas, debido a la carente cultura del ahorro y la previsión entre la población, así como la falta de metas y objetivos dentro del funcionamiento de las PYMES.

### **1.2.3.2. El financiamiento externo**

Leucona (2014) menciona que el financiamiento externo se puede dividir en dos grandes rubros. El principal por el porcentaje de utilización, que implica a nivel nacional y por las características es el financiamiento por medio de proveedores, también llamado financiamiento comercial. El segundo rubro comprende el financiamiento por medio de intermediarios financieros, los cuales a su vez se puede clasificar en tres sub rubros: Banco comercial o múltiple, conformada por 41 entidades financieras; La banca de desarrollo, la cual cuenta con 6 instituciones dirigidas a diferentes nichos, y las opciones no bancarias. Así mismo, existe la ayuda gubernamental, la cual por su naturaleza no es precisamente un financiamiento, más sin embargo representa una fuente de recursos importante.

Dentro de las ventajas de este tipo de financiamiento está el acceso a montos de capital importantes que difícilmente podrían ser alcanzados por una pyme en un punto determinado del tiempo y que con una adecuada gestión y administración del efectivo, permiten un crecimiento acelerado.

Por otra parte, es un medio de ahorro inverso que obliga a las PYMES a la acumulación, o retribución del capital obtenido y que de alguna manera sienta precedentes en la cultura empresarial en dos aspectos: el primero, como historial positivo para obtener financiamientos mayores y el segundo en cuanto a la aplicación de objetivos de capital de trabajo, que se traducen a los ojos del empresario como pagos forzosos del financiamiento adquirido.

El aspecto anterior se puede sintetizar en que con una correcta explicación, se le puede demostrar a un empresario de una pyme que haya pagado exitosamente un financiamiento, que el ahorro es un medio de financiamiento viable también para él, y que tiene un menor costo, retomando las ventajas del financiamiento interno.

### **1.2.4. Acceso y uso del sistema financiero formal por las PYMES**

La situación del financiamiento en las PYMES es una cuestión que está ligada al acceso y uso del sistema financiero de un país, ya que este es el medio para llevar los recursos hasta los microempresarios. Es por ello que se analiza este tema, así como algunos factores que explican el racionamiento del crédito. Por otra parte, se hace un breve análisis basado en la información de López (2014), que sirve para plantear si el racionamiento del financiamiento es una cuestión de oferta o demanda.

La encuesta Enterprise Suvery (2010) revela que ante la pregunta de ¿Tiene el establecimiento en este momento una cuenta de cheques o de ahorro?; el 92.2% de las PYMES latinoamericanas contestaron que sí, mientras que para el caso de México esta cifra fue apenas del 58.6%. Continuando con el análisis de los resultados de la encuesta Enterprise Suvery (2006) se constata que para 2006, las PYMES mexicanas respondieron en negativamente en un 52% ante la pregunta de ¿Cuenta con alguna cuenta bancaria?

Según López (2014) estos resultados probablemente se podrían deber a la decisión por parte de los microempresarios de no llevar cuentas en los bancos, a nombre de la empresa, lo cual son indicios de modalidades de operación informales que se traducen algunas de las siguientes acciones: contratación de personal fuera del marco de la seguridad social, ventas sin facturación, compras a proveedores sin facturación, contrabando, evasión fiscal, etc.

Sin embargo, sería importante poner en el contexto mexicano el análisis realizado por López (2014), ya que estas decisiones de informalidad por parte del microempresario se ven inmersas dentro del sistema fiscal con grandes lagunas administrativas en donde en ocasiones los mismos empleados son los que se niegan a incorporarse al sistema de seguridad social a cambio de recibir el dinero que esto implicaría debido en gran parte a las grandes deficiencias que tiene la seguridad social bien conocidas por cualquier usuario de este servicio en México, así como los costos que esto genera para las empresas.

Por otra parte, la evasión de impuestos es un problema que no solo le compete al microempresario, sino a las grandes empresas que también lo hacen. En total en México para 2013, según Rizo (2013) se evaden sumas aproximadas al 2.4% del producto interno bruto por medio de estrategias fiscales. En general el país deja de recibir 2% del PIB por diversas actividades de evasión tributaria. Rizo (2013).

Esto conlleva a que en México sólo recaude el 11.5% del producto interno bruto cuando debería llegar a una cifra de 28 y 30 puntos para 2013 y 2015 respectivamente.

Así mismo, el problema de la evasión fiscal tiene mucho que ver con la imagen del gobierno y el uso de los impuestos por parte del mismo. En un artículo publicado por Amparo, M. (2013) la autora afirma que aunque casi la mitad de la población (44%) piensa que los impuestos son necesarios para que el Estado pueda prestar servicios, una parte

muy importante (36%) dice no saber cuál es el destino o qué beneficios se obtienen de pagar impuestos. Resulta interesante que hace más de una década las respuestas sobre la recaudación de impuestos era un poco menos negativa. En 1999 60% pensaba que los impuestos eran necesarios para la prestación de servicios y 25% decía que “los impuestos son algo que el Estado nos obliga a pagar sin saber a cambio de qué”; en todo caso, cuando se le preguntó a los encuestados en qué se gasta el dinero de los impuestos el mayor porcentaje de menciones fue para “el pago de salarios de los empleados del gobierno”.

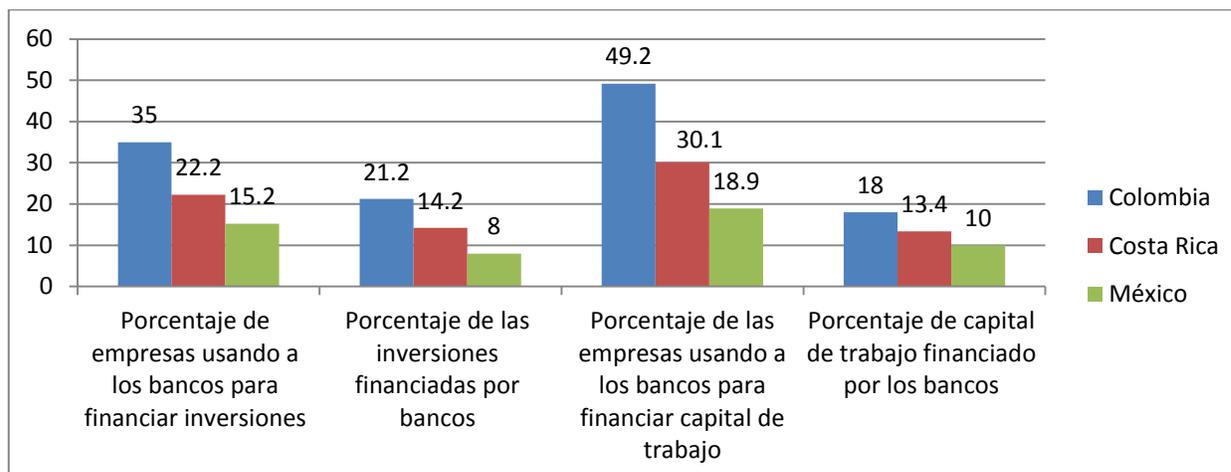
Ahora bien, los servicios del gobierno son altamente ineficientes lo que genera externalidades económicas que implican problemas tales como el de seguridad pública que llega a los extremos, de ser inexistente en ciertos estados del país, en donde grupos de narcotraficantes coludidos con los mismos cuerpos policiacos son los encargados de establecer las reglas de convivencia y tiene la libertad de cobrar rentas completamente ilegales a cambio del funcionamiento de los micro negocios. Cabe aclarar que esta situación es recurrente esencialmente en las PYMES, ya que las medianas y grandes empresas tienen la facultad de migrar sus establecimientos o simplemente están al margen del problema por desempeñar una función de proveedor en donde no hay un contacto directo con este problema.

Por lo tanto el problema fiscalización y por ende bancarización es mucho más complejo trascendiendo a un nivel social y político, aunque probablemente esta sea una de las partes que explican el reducido acceso por parte de las PYMES al sistema financiero y por lo tanto se puede concluir que el problema de financiamiento de las PYMES en México es en mayor medida un problema de demanda.

#### **1.2.5. Algunos factores que explican el racionamiento del crédito**

Según Lecuona, (2014) en el análisis que hace de la Enterprise Surveys 2010, entre las factores más importantes para explicar el acceso y racionamiento del crédito bancario a las PYMES, destaca el papel de las garantías o colaterales que comúnmente se les exige. En México, al 67% de las PYMES se les solicita algún tipo de garantía antes de otorgarle algún crédito, dato que contrasta con el 60.5% y 97.2% registrado en Colombia y Costa Rica respectivamente.

Gráfica 1.2.4.1 Algunas características del crédito a las empresas PYMES Colombia, Costa Rica y México, 2010.



Fuente: Elaboración propia con datos de Lecuena (2014) extraídos de Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank.

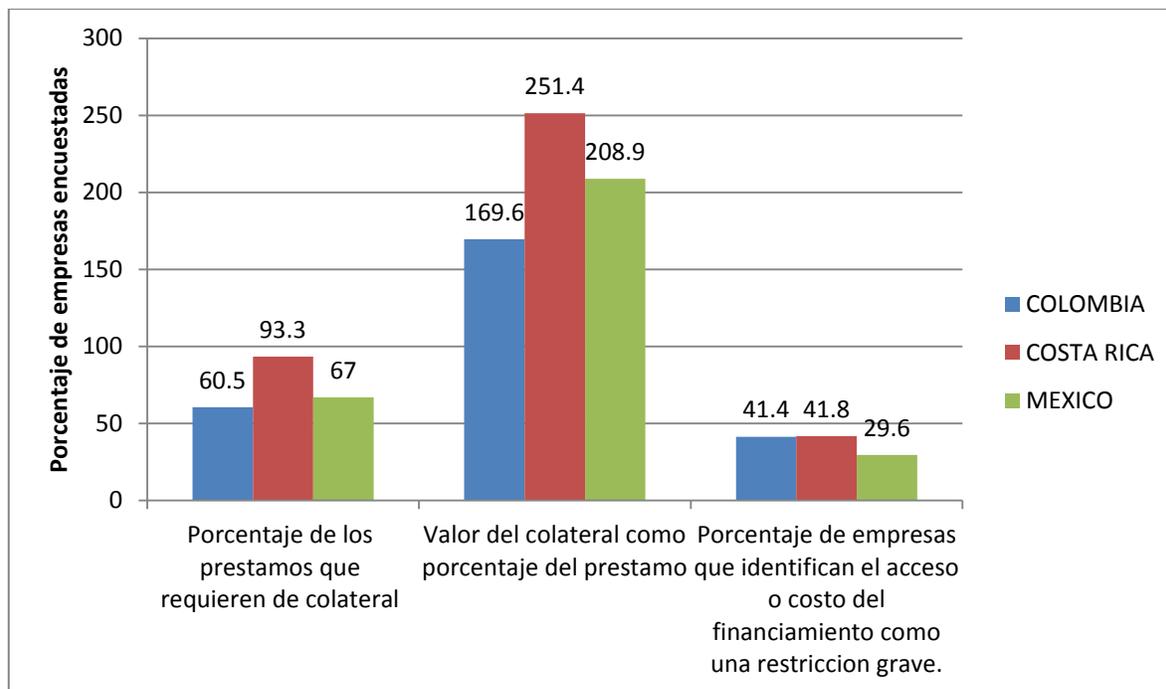
La gráfica 1.2.4.1 muestra los datos analizados por Lecuena (2014), en donde destaca la participación de México inferior a los demás países analizadas, lo cual es congruente con el análisis realizado anteriormente en donde se concluye que México es el país de los tres analizados con menor inserción en el sistema financiero y menor captación de financiamiento hacia PYMES. Cuando se analiza el porcentaje de empresas que usan a los bancos para financiar inversión se encuentra que México está 19.8 unidades por debajo de Colombia y 7 unidades por debajo de Costa Rica; así mismo, el 49.2% de las empresas colombianas usan a los bancos para financiar el capital de trabajo mientras en México solo el 18.9% lo hace.

La cuestión de la exigencia de garantías, continuando con los apuntes de Lecuena (2014), está relacionado en gran medida por las deficiencias de la información financiera de las PYMES, así como su falta de historial crediticio y en general, a los componentes informales que caracterizan sus estructuras y modelos operativos. Por otra parte, la dificultad para ejecutar las garantías, tiende a elevar la magnitud del valor colateral, respecto al crédito.

A continuación, se presenta la Gráfica 1.2.4.2 donde se muestra de derecha a izquierda los porcentajes de los préstamos que requieren de colateral (garantías). Para el caso de México este dato es del 67%, lo cual lo pone a 6.5 puntos arriba de Colombia y 26.3 puntos porcentuales debajo de Costa Rica. Cuando se analiza los valores del colateral

como porcentaje del préstamo, México queda en términos intermedios requiriendo 39.3% más garantías que Colombia pero 42.5 menos garantías que Costa Rica.

Gráfica 1.2.4.2 Algunos factores que dificultan la utilización del crédito por parte de las empresas en Colombia, Costa Rica y México. 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de Lecuona (2014) extraídos de *Enterprise Surveys* (<http://www.enterprisesurveys.org>). The World Bank

Como nota aclaratoria las empresas analizadas son PYMES y cuentan con 5 a 10 empleadas en promedio.

Finalmente, se analiza el porcentaje de empresas que identifican el acceso o costo del financiamiento como una restricción grave, lo cual, es uno de los indicadores más importantes. Para esta tercera parte de la gráfica se puede apreciar que 29.6% de las PYMES mexicanas afirmaron identificar un acceso complicado al crédito, lo cual contrasta con el 41.4% y 41.8% de Colombia y Costa Rica respectivamente que identifican mayor dificultad para obtener financiamientos.

La importancia de medir la dificultad que identifican las PYMES para el acceso al financiamiento radica en que muchas empresas podrían omitir las verdaderas razones por las cuales no solicitan financiamientos en especial para el caso de México en donde como comenta López (2014), existe una gran cantidad de prácticas irregulares dentro del

funcionamiento empresarial así como una baja bancarización. Por lo tanto, el empresario al mencionar la facilidad percibida para solicitar un crédito permite saber desde un ángulo diferente si el problema es de demanda o de oferta.

Al respecto, Lecuona (2014) menciona analizando otra parte de la encuesta Enterprise Surveys 2010 que para el caso de México, el problema parece ser una baja demanda de financiamiento, en especial para el caso de las pequeñas empresas, las cuales, manifestaron no necesitar un préstamo a Enterprise Surveys en 2010 en un 54.5% dato que contrasta con el caso colombiano en donde las PYMES contaban con mayor financiamiento, pero manifestaron no necesitar financiamiento en un 39.8%.

## **2. Análisis de la oferta de financiamientos a las PYMES**

El segundo capítulo del presente trabajo, trata sobre algunas opciones de financiamientos entre las que destaca la banca de desarrollo, la banca comercial, opciones alternativas de financiamiento y se concluye el capítulo con algunos factores de éxito para obtener financiamiento desde el punto de vista del emprendedor.

### **2.1. Opciones de la banca de desarrollo**

La banca de desarrollo está integrada por instituciones de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonios propios, constituidas con el carácter de sociedades Nacionales de Crédito, las cuales forman parte del sistema bancario mexicano, donde sus actividades son definidas por el Congreso de la Unión bajo sus propias leyes orgánicas (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2014).

El sector de Banca de Desarrollo y Entidades de Fomento está integrado por las sociedades nacionales de crédito, las cuales conforman el sistema de banca de desarrollo, las Entidades de Fomento representadas por los fideicomisos públicos de fomento y los Organismos de Fomento Económico supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dicho sector tiene como objeto facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas leyes orgánicas o estatutos constitutivos. (CNBV, 2013).

El sector de la banca de desarrollo está integrado por siete instituciones que constituyen el sistema bancario, las cuales atienden a un amplio sector de la sociedad: PYMES, obra pública, comercio exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito al sector militar. A continuación, se enumeran las instituciones encargadas de atender dichos sectores:

- 1) Nacional Financiera. S.N.C (NAFIN)
- 2) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.N.C. (BANOBRAS)
- 3) Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT).
- 4) Sociedad Hipotecaria Federal S.N.C. (SHF).
- 5) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI).
- 6) Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANEJRCITO)
- 7) Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero, S.N.C. (FND).

De las instituciones anteriores, el presente trabajo se enfocara en el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero, ya que estas instituciones son las que cuentan con algún producto o servicio financiero dirigido el desarrollo de las PYMES.

### 2.1.1. NAFINSA



A continuación, se enumeran los productos financieros diseñados para PYMES que ofrece NAFIN. Cabe mencionar que NAFIN ofrece más productos financieros, sin embargo, sólo se presentan los que están dirigidos a PYMES y tienen un alcance federal.

#### 1) Crédito Joven

Es un programa de financiamiento que tiene como objetivo impulsar a los jóvenes mexicanos que desean abrir un negocio o hacer crecer su negocio actual, el cual incluye los siguientes tres productos:

- “Tu Primer Crédito”
- “Tu Crédito para Crecer”
- “Tu Crédito Pyme Joven”

Dirigido a jóvenes emprendedores mexicanos entre 18 y 30 años de edad.

Se ofrecen cantidades que van de 50 mil a 150 mil pesos, a un plazo de 12 meses, con una tasa del 9.9 anual fija, bajo un programa de incubación en línea.

#### 2) Eco Crédito Empresarial

Es un programa de financiamiento para la sustitución de equipos obsoletos por aquellos de alta eficiencia aprobados por el Fideicomiso para el Ahorro de Energía (FIDE) y con esto fomentar el ahorro y uso eficiente de la energía eléctrica.

Dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas usuarias del servicio público de energía eléctrica de la Comisión Federal de Electricidad que se encuentren en las tarifas comerciales 2, 3 y OM correspondientes a los ámbitos comercial, industrial y de servicios que desean sustituir sus aparatos de alto consumo de energía por equipos de alta

eficiencia energética que ostenten el sello FIDE, el cuál es un distintivo que se otorga a productos que inciden directa o indirectamente en el ahorro de energía eléctrica.

Ofrece que el financiamiento se pague en el recibo de luz, el cual se puede ir liquidando con los ahorros de energía eléctrica que genera la sustitución del equipo.

### 3) Programa Crédito PYME

Programa de financiamiento desarrollado por Nacional Financiera considerando las necesidades específicas de operación o equipamiento de las PYMES mexicanas, operado a través de intermediarios financieros incorporados.

Dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios.

Ofrece establecer condiciones favorables de acceso al crédito a las PYMES mexicanas para que a través de la red de intermediarios financieros incorporados al programa de Crédito Pyme de NAFINSA se les otorgue el financiamiento.

### 4) Programa de Garantías

Es un modelo de cobertura financiera, mediante el cual NAFINSA comparte con los intermediarios financieros bancarios y especializados el riesgo de crédito del financiamiento otorgado a las empresas mexicanas.

Dirigido a los intermediarios financieros bancarios y especializados que ofrezcan productos financieros destinados a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas mexicanas así como a las personas físicas con actividad empresarial de los sectores industria, comercio y servicios.

Ofrece facilitar a las empresas mexicanas el acceso al financiamiento a través del Programa de Garantías de NAFINSA que permite a los intermediarios financieros participantes brindarles mayor derrama de crédito e impulsar el crecimiento de las mismas.

### 5) Programa Emergente de Apoyo en Desastres Naturales

Programa que busca respaldar negocios en caso de desastre natural. Es un financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas para su recuperación tras haber

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

sido afectadas por daños físicos y económicos debido a un desastre natural o un evento coyuntural.

Dirigido a Micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial ubicadas en las localidades afectadas por un desastre natural o un evento coyuntural.

Ofrece facilitar créditos a empresas afectadas por causas naturales y/o eventos coyunturales en forma oportuna, dada la naturaleza emergente de la situación.

#### 6) Financiamiento de Contratos del Gobierno Federal

Apoyo para financiar la ejecución de los contratos del gobierno federal adjudicados a un proveedor.

Dirigido a PYMES proveedoras del Gobierno Federal.

Ofrece facilitar el otorgamiento de financiamiento a las PYMES que tienen contratos del gobierno federal.

#### 7) Financiamiento al Sector Cuero y Calzado

Programa para Impulsar a la industria del cuero y calzado.

Es un financiamiento para capital de trabajo y activos fijos a empresas de la cadena productiva del sector cuero y calzado.

Dirigido a empresas y personas físicas con actividad empresarial del sector cuero y calzado al igual que de su cadena productiva.

Ofrece un programa creado para satisfacer las necesidades del desarrollo económico de este sector en particular.

#### 8) Crédito para Empresas Desarrolladoras de Software

Es un crédito para apoyar a las empresas desarrolladoras de software y servicios relacionados con el sector de tecnologías de la información (TI) para apoyar la consolidación de los negocios.

Dirigido a empresas y personas físicas con actividad empresarial dedicadas al desarrollo de software y servicios relacionados al sector de tecnologías de la información.

Ofrece apoyar con financiamiento especialmente diseñado para empresas del sector de desarrolladores de software, el cual considera las condiciones específicas y únicas de dichas empresas que están basadas en el conocimiento y la experiencia del capital humano.

#### 9) Asesoría Especializada.

El programa Asesoría Especializada, toma decisiones estratégicas bien informadas y termina con éxito los proyectos importantes de la empresa. Es una opción para que un experto acompañe al empresario desde el inicio hasta la conclusión de un proyecto, asesorándolo permanentemente y de acuerdo a sus necesidades específicas.

Así mismo, es una línea de negocio que apoya la realización de estudios financieros integrales así como la estructuración y coordinación de proyectos y servicios que permitan el crecimiento y capacidad de ejecución de las empresas, entidades públicas y privadas en los mercados financieros y de capitales.

Dirigido a pequeñas, medianas y grandes empresas así como a las entidades de gobierno.

#### 10) Capital Emprendedor

Capital Emprendedor se enfoca en negocios en etapas tempranas, siendo un catalizador de crecimiento ya que aporta experiencia, aliados estratégicos, gobierno corporativo, apoya a la generación de empleos de calidad y eleva la competitividad de las empresas a través del seguimiento puntual de los recursos, minimizando el riesgo para todos los socios.

Los productos ofrecidos son:

- Fondo de Co-inversión de Capital Semilla Nafin – Secretaria de Economía
- Vinculación y alianzas estratégicas

#### 11) Fideicomisos y Mandatos.

Programa diseñado para apoyar a las empresas en la administración de sus bienes o derechos a través de innovadores esquemas y servicio de alta calidad completamente personalizados.

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

Es un vehículo financiero, para la administración de bienes y derechos, a través de un fideicomiso o mandato para un fin específico.

Dirigido a pequeñas, medianas y grandes empresas así como a entidades y dependencias gubernamentales.

#### 12) Respaldo a Mujeres Microempresarias

Es un programa de microcréditos para mujeres empresarias cuyo objetivo es fomentar su rol activo en el desarrollo socio-económico regional con el fin de mejorar su nivel de vida.

Dirigido a mujeres con micro negocios en actividades productivas de los sectores: comercio, servicio o manufactura.

Ofrece acceso a los microcréditos de las instituciones participantes pueden recibir además servicios y beneficios complementarios como seguros.

#### 13) Garantía sobre Fianzas.

Es un programa de NAFINSA que ayuda a que a las PYMES con un contrato o proveedoras del gobierno federal se les incremente su capacidad de afianzamiento en el cual, las instituciones afianzadoras participantes otorgan la fianza.

Dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas, así como personas físicas con actividad empresarial de los sectores industrial, comercial y de servicios que cuenten con contratos de obra y/o proveeduría con las dependencias y entidades que conforman la administración pública federal.

Ofrece apoyar a las PYMES para aumentar su participación en los contratos de obra y proveeduría de bienes y servicios del gobierno federal, con la finalidad de que incrementen su capacidad de afianzamiento con las instituciones afianzadoras participantes.

#### 14) Crédito para crecer juntos

Es un financiamiento diseñado para apoyarlo en la operación del negocio y adaptarse a las necesidades. Puede utilizarse para pagar empleados, proveedores, insumos o bien, para reemplazar, modernizar o adquirir algún mobiliario (refrigerador, motor, parrilla, etc.).

Dirigido a personas físicas que pertenezcan al Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), negocios como tiendas de abarrotes, papelerías, talleres mecánicos, talleres artesanales, restaurantes, estéticas, entre otros.

### 2.1.1. BANCOMEXT



**BANCOMEXT**

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México por medio del

financiamiento al comercio exterior mexicano.

Bancomext se fundó en 1937 y opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

#### Modelo de Negocio

	Apoyos a través de Intermediarios Financieros	Apoyos Directos	Mercados y Tesorería	Fiduciario
Segmento	<ul style="list-style-type: none"> <li>PyMEX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empresarial y Corporativo</li> <li>PyMEX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inversionistas Institucionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organismos Públicos y Privados</li> </ul>
Productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crédito para Capital de Trabajo y Activos Fijos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crédito</li> <li>Avales</li> <li>Cartas de Crédito</li> <li>Coberturas</li> <li>Factoraje Internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mesa de Dinero</li> <li>Tesorería</li> <li>Derivados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios Fiduciarios</li> <li>Administración de Mandatos</li> </ul>
Canal	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bancos</li> <li>Intermediarios Financieros no Bancarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directo</li> <li>Intermediarios Financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directo</li> </ul>

Fuente: Bancomext, tomado el 4 de abril de 2015 (<http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>)

Bancomext tiene un abanico de productos financieros que se divide en 9 apartados:

- Crédito

- Crédito Pymex
- Cartas de crédito
- Factoraje internacional
- Garantías
- Mercados financieros
- Servicios Fiduciarios
- Financiamiento internacional
- Otros.

Debido a los objetivos de este trabajo, se analizará únicamente el producto financiero de Crédito a Pymex, básicamente son PYMES con cuyos objetivos comerciales están en el exterior del país.

Crédito PyMEx (PYME exportadora e importadora)

Financiamiento hasta 3 millones de dólares (USD).

Mediante intermediarios financieros se ofrecen apoyos a empresas o personas físicas con actividad empresarial exportadora e importadora, directa o indirecta.

El crédito PyMEx ofrece:

- Financiamiento flexible y acorde a las necesidades de la empresa.
- Acceso a productos especializados en comercio exterior.
- Bajas tasas de interés.
- Crédito de largo plazo.
- Manejo de cuentas en dólares y pesos.

Dirigido a:

- Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras o proveedores de exportadores, que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales que se incorporen a productos o servicios de exportación.
- Pequeñas y Medianas Empresas importadoras.
- Pequeñas y Medianas Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.

Requisitos básicos:

- Estar legalmente constituida en México.

- 2 años promedio de operación y/o experiencia en el giro.
- No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.
- Experiencia crediticia favorable.

Intermediarios financieros

Principales intermediarios financieros participantes:

- ABC Capital
- Banamex
- BanBajío
- Banca Afirme
- Banca Mifel
- Banco BASE
- Banorte
- BBVA Bancomer
- BX+
- HSBC
- Santander.

#### **2.1.2. FND (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero)**



El FND otorga sus productos financieros por medio de programas, que determinan diferentes condiciones para la utilización y retorno de los recursos de capital. Los programas diseñados especialmente para PYMES son:

- Programa de Financiamiento para Pequeños Productores
- Programa de Financiamiento para proyectos con Mezcla de Recursos que a su vez, contiene subprogramas tales como Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras, e Inclusión Financiera para migrantes.
- Programa de Apoyo FINAYUDA.

A continuación, se mencionan los productos financieros derivados de FND, institución que se enfoca en “Desarrollar al medio rural a través de financiamiento en primer y segundo

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

piso para cualquier actividad económica que se realice en poblaciones menores a 50,000 habitantes resultando en la mejora de su calidad de vida<sup>2</sup>”

Dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al Medio Rural a nivel federal.

#### Crédito Habilitación o Avío

Objetivo: financiar la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.

Además, tiene diferentes apoyos para las etapas de diseño, incubación y fortalecimiento de productores y empresas en el sector rural, que ayudan a nuestros clientes a convertirse en mejores sujetos de crédito.

Para solicitar dichos apoyos, sólo es necesario acudir a la agencia de Financiera Rural más cercana y cumplir con los lineamientos establecidos para cada uno de ellos. Los apoyos están sujetos a disposición presupuestal.

#### Crédito simple

Objetivo: constituirse en un crédito flexible, sin destino específico, por lo que puede ser utilizado para apoyar los requerimientos de capital de trabajo y para financiar inversiones tales como la adquisición de activos o bienes de capital.

#### Crédito prendario

Objetivo: otorgar financiamiento sobre mercancías o bienes que se encuentren amparados con Certificados de Depósito (CD) y Bonos de prenda (BP), emitidos por un Almacén General de depósito los cuales se endosarán en garantía a favor de la Financiera Rural.

#### Crédito Refaccionario

Objetivo: Financiar la adquisición activos fijos (aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría), en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o

---

<sup>2</sup> n/d. (2015). Misión y Visión. 8 de abril de 2015, de Financiera Rural / Gob. Sitio web: <http://www.financierarural.gob.mx/fr/Paginas/MisionVision.aspx>

permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

#### Crédito Cuenta Corriente

Objetivo: crédito sin destino específico con el que se pueden realizar varias disposiciones, restituyendo la línea en forma revolvente, para cubrir necesidades de financiamiento de corto plazo de manera inmediata con el fin de no interrumpir la actividad productiva.

#### Operaciones de Reporto

Objetivo: otorgar financiamiento sobre mercancías o bienes que se encuentren amparados con certificados de depósito (CD) y bonos de prenda (BP), emitidos por un almacén general de depósito los cuales se endosarán en propiedad a favor de la Financiera Rural.

### **2.2. Opciones de la banca comercial**

Al momento de seleccionar los productos financieros que ofertaba la banca comercial se tomaron en cuenta aquellos que pudieran ser adquiridos por PYMES con poco historial financiero, una facturación anual de menos de 2 millones de pesos y que por lo tanto, se encuentre en el Régimen de Incorporación Fiscal así como instituciones financieras que tengan un alcance nacional. Estas condiciones limitaron el número de instituciones financieras que ofrecen productos a la medida, sin embargo, permite que la información del presente trabajo pueda ser usada por una mayor cantidad de personas.

En el cuadro comparativo entre las instituciones financieras se utiliza un indicador llamado costo anual total (CAT), pero es importante mencionar que el CAT a pesar de ser una buena herramienta de comparación de costos entre bancos, presenta diferencias importantes en cuanto a su cálculo. Básicamente este indicador toma en cuenta los saldos promedios anuales del crédito en conjunto con las comisiones que cobra el banco. Por otra parte, en cada producto financiero de cada banco se especifican los montos de capital, duración del préstamo, así como distintas comisiones cobradas por los diferentes servicios financieros prestados (y en ocasiones no se especifican exactamente qué comisiones son tomadas en cuenta). Por lo tanto, no es posible comparar directamente el CAT de una institución bancaria con el de otra, ya que en la mayoría de los casos, existen diferencias importantes en los parámetros utilizados para su cálculo. Así mismo, hay que

tomar en cuenta que dentro del cálculo de saldo de deuda de un crédito revolving a mayor tiempo transcurrido, el interés sobre las deudas más antiguas repercute en un interés mucho mayor que el de las deudas más reciente, por lo tanto, un primer paso para que el cálculo del CAT fuera más exacto sería tomar en cuenta tiempos equivalentes; sin embargo, según lo investigado, la Comisión Nacional Bancario y de Valores, no ha estandarizado un tiempo específico pero este fin. Pero aun si, no deja ser una importante referencia de comparación.

A continuación, se menciona el banco y una característica del producto financiero ofrecido, después, se presenta una tabla comparativa de algunas de las características de los productos financieros antes mencionados.

#### Tarjeta HSBC Empresas



Línea de crédito revolving, una vez autorizado el crédito se puede utilizar cuando se requiera una vez liquidando el adeudo. Límite de crédito \$600,000.

Ideal para cubrir las necesidades e imprevistos a corto plazo de la empresa o negocio. Dirigida a garantizar la liquidez y continuidad del negocio o empresa obteniendo mejores oportunidades para la compra en insumos y materias primas, abatir costos, entre otros.



**Banamex**

Crédito Negocios Banamex, producto financiero con la dualidad de un crédito amortizable y uno revolving en una misma

cuenta.

En un solo producto se elegir un crédito a tasa y plazo fijo (crédito amortizable) para que el empresario pueda cubrir necesidades de capital de trabajo o una línea de crédito (crédito revolving) la cual conforme vaya pagando, puede volver a usar y le servirá para la operación y continuidad del negocio en los momentos más importantes ó bien un crédito mixto (una porción simple y una porción revolving).



**BBVA Bancomer**

Tarjeta de Crédito Micronegocios, créditos revolving del segmento negocios PYMES de Bancomer, diseñada para que el

empresario no tenga que disponer de sus recursos personales para financiar los gastos de su negocio.



Crédito Ágil, línea de Crédito revolvente en moneda nacional con plazo de 12 meses a tasa variable. Puede disponerse por banca electrónica, en sucursal, cajeros automáticos o sucursales y establecimientos comerciales



Tarjeta de Crédito Empuje de Negocios, MicroApoyo Banorte es un crédito para personas físicas con actividad empresarial que se encuentren bajo el régimen de incorporación fiscal (RIF), mediante el cual se otorga financiamiento accesible para el desarrollo de su negocio sin utilizar el crédito personal.



Esta tarjeta permite separar tus finanzas personales de las de la empresa, llevando una mejor administración. Con la característica de tener un pago mínimo 1.5% del capital más el total de intereses, comisiones e IVA correspondiente o el 1.25 % del límite de la línea de crédito, lo que sea mayor.

Cuadro 2.2.1. Comparativo de instituciones de la banca privada, HSBC, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de cobranza	Reposición
HSBC Tarjeta de Crédito Empresarial	-Sin garantía hipotecaria. -Límite de consumo. -Promociones -Planes de pagos fijos y descuentos en establecimientos. -Respaldo de Visa -Asistencia en viajes, reemplazo de tarjeta urgente y acceso a la red de empresarios.	-Tener entre 25 y 70 años -Contar con referencias crediticias -Antigüedad mínima de 2 años en el domicilio actual o 3 años considerando domicilio actual y anterior -Estar dado de alta SHCP con antigüedad mínima de 3 años con los siguientes regímenes: Honorarios, Persona Física con Actividad Empresarial o Incorporación Fiscal -No presentar pérdida en el último ejercicio fiscal, ni quiebra técnica	-CAT Promedio 20.9% Sin IVA. Informativo. -Tasa Variable. Calculado a un plazo de 36 meses, con un saldo promedio de los créditos de \$600,000.00 M.N., a una tasa de interés promedio ponderada de 18.00% (Sin IVA).	Anualidad: 1% sobre el monto de la deuda. Fecha de cálculo al 01/03/2015. Vigencia del cálculo al 01/06/201 o \$600.00	N/A	\$150.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/empresas>

Cuadro 2.2.2. Comparativo de Instituciones de la banca privada, BANAMEX, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de Cobranza	Reposición
BANAMEX Crédito Negocios Banamex	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Sin comisión anual o por prepago.</li> <li>-Línea de crédito PERMANENTE.</li> <li>-Se puede restituir la línea de crédito hasta por el monto original otorgado. Sujeto al cumplimiento de requisitos, verificación de datos y análisis.</li> <li>-No es necesario comprobar el destino del crédito.</li> <li>-Opción de cargo automático del pago mínimo del crédito a través de cuenta de cheques mismo banco.</li> <li>-Posibilidad de elegir un</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Identificación oficial, y de tus obligados solidarios (si aplica).</li> <li>-Alta en la SHCP o Constancia de Situación Fiscal (con menos de 6 meses de expedición).</li> <li>Comprobante de domicilio personal y fiscal.</li> <li>-4 años de operación en el negocio (aplica para PFAE y PM).</li> <li>-Requiere Obligado Solidario para Persona Moral.</li> <li>Requiere Obligado Solidario para Persona Física con Actividad Empresarial a partir de \$1,000,000.</li> <li>importante: No serán sujetos</li> </ul>	<p>CAT PROMEDIO 17.4% sin IVA, crédito a tasa anual variable, para fines informativos y de comparación exclusivamente. Calculado el 14 de abril de 2015.</p>	0.5% de la línea autorizada	N/D	N/D

	crédito a tasa y plazo fijo (Crédito Amortizable) o una línea de crédito revolvente.	de crédito clientes que se dediquen a construcción de vivienda y/o servicios complementarios.				
--	--	---	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <https://www.banamex.com/>

Cuadro 2.2.3. Comparativo de Instituciones de la banca privada, BBVA BANCOMER, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de Cobranza	Reposición
BBVA BANCOMER Tarjeta de Crédito Micro Negocios	-Otorga hasta 45 días de financiamiento para pagar, sin generación de intereses (saldo total). -La tarjeta es válida en todo el mundo en los establecimientos afiliados a VISA. -Sin comisión por disposición en efectivo. -Cuentas con la cobertura PyME, que garantiza un tope máximo en la tasa de referencia (TIIE) en 8.0%	-Personas Morales y Personas Físicas con y sin alta en Hacienda -Ventas mínimas mensuales de \$20 mil pesos -Negocio en marcha con más de 2 años de operación -Sin antecedentes negativos en el Buró de Crédito. -Ventas mínimas mensuales de \$20 mil pesos	CAT Promedio 24.3% Sin IVA, Tasa de interés promedio ponderada por saldo en términos anuales 20.70%, Comisión por apertura de \$750.00 Sin IVA.	\$750.00 sin IVA.	NA	\$100.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <https://www.bancomer.com/index.jsp>

Cuadro 2.2.4. Comparativo de Instituciones de la banca privada, SANTANDER, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de Cobranza	Reposición
SANTANDER Crédito Ágil	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Línea de Crédito revolvente en moneda nacional con plazo de 12 meses a tasa variable.</li> <li>-Tasas atractivas dependiendo del monto del crédito.</li> <li>-Puede disponerse por banca electrónica, en sucursal, en cajeros automáticos o de una tarjeta de crédito en sucursales y establecimientos comerciales</li> <li>-Crédito en moneda nacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Solicitud de Crédito</li> <li>-Identificación oficial vigente con fotografía y firma</li> <li>-Comprobantes de ingresos (Estados de cuenta o declaración fiscal o estados financieros, etc)</li> <li>-Cédula de Identificación Fiscal (RFC) y Alta ante el SAT.</li> <li>-Garantías: Se requiere únicamente de un obligado solidario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-CAT Promedio: 14.50%</li> <li>-Sin IVA. Calculado al 27 de abril de 2015 con una Tasa Anual Variable de TIIE + 8%. Para fines informativos y de Comparación.</li> <li>-En caso de que el cliente elija una tarjeta plástica como uno de los medios de disposición pagará una Comisión por apertura de línea de crédito. 2.0% de la línea autorizada</li> </ul>	\$300.00 sin IVA por dicho plástico.	N/D	\$140.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/index.html>

Cuadro 2.2.5. Comparativo de Instituciones de la banca privada, BANORTE, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de Cobranza	Reposición
BANORTE  Crédito para Capital de Trabajo  (MicroApoyo)	-Financiamiento desde \$30,000 hasta \$300,00 pesos. -Plazos hasta 4 años. -Tasa interés Fija o Variable.	-El medio de disposición es por medio de Contrato y Pagaré -Presentarse a la sucursal donde aperturas el crédito para poder firmar el contrato y el pagaré para disponer de los recursos, los cuales se acreditan en la cuenta de cheques. -Contar con un bien raíz libre de gravamen sin embargo no se grava la propiedad del cliente. -Mostrar estados de cuenta de cheques (6 meses de un solo banco). -No se requiere presentar estados financieros. Ingresos mínimos comprobables de \$10,000.	-CAT Promedio del 28.9% sin I.V.A. -Tasa Fija. Calculado sobre un crédito con comisión por apertura. -Costo anual de créditos denominados de moneda nacional, calculado sobre un crédito de 300,000 pesos para fines informativos y de comparación exclusivamente. -Sujeto a aprobación de crédito, fecha de cálculo al 27 de octubre de 2014.	\$750.00 sin I.V.A. Fecha de cálculo 18 de febrero de 2015	\$279.00	\$243.50

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <http://www.santander.com.mx/NuevaVersion/index.html>

Cuadro 2.2.6. Comparativo de Instituciones de la banca privada, BAN REGIO, México 2015.

	Beneficios	Requisitos	CAT	Anualidad	Gastos de Cobranza	Reposición
BanRegio Tarjeta Empresario	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Programa de pagos oportunos que reduce la tasa de interés hasta 2 puntos registrando por lo menos una compra en el periodo y pagando puntualmente</li> <li>-Cargos Recurrentes de tus servicios y aprovecha tu número de Tarjeta Virtual para evitar la cancelación en caso de robo o extravío</li> <li>-Utiliza el Plan Límite Personal que le permite modificar su Línea de Crédito a un monto menor de manera temporal o permanente.</li> <li>-Concentra gastos en estados de cuenta del negocio, deducible de impuestos Pago mínimo domiciliado a cuenta de cheques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Solicitud de crédito</li> <li>-Autorización de consulta Buró de Crédito (Solicitante y Obligado Solidario)</li> <li>-Identificación oficial (IFE o Pasaporte) del Solicitante y Obligado Solidario</li> <li>-Última declaración anual completa con acuse de recibo o copia de Estados de Cuenta con firma autógrafa de los últimos 12 meses</li> <li>-Estados Financieros del último ejercicio anual o un parcial con antigüedad máxima de 4 meses</li> <li>-Alta de Hacienda y Cédula de identificación fiscal</li> <li>-Comprobante de domicilio no mayor a 3 meses (Solicitante y Obligado Solidario)</li> <li>-Aviso de Privacidad</li> <li>-Acta de Matrimonio (en su caso)</li> </ul>	<p>CAT PROMEDIO 29.0% Sin IVA Costo Anual Total calculado sobre una Línea de Crédito de \$65,000 a un Plazo de 3 años y una Tasa Anual de Interés Promedio Ponderada del 24.84%, Comisión Anual \$500 Sin IVA. “</p>	\$500 Sin IVA. “	\$300.00	\$150.00

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco <https://www.banregio.com/>

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

NOTA:

NA: Indica que la institución no lo considera para cobro de comisión o no ofrece el servicio.

ND: No disponible.

Las comisiones no incluyen IVA.

Gastos de Cobranza se cobra sobre el saldo deudor, cuando se presenta en porcentaje

Fuente: Elaboración propia con datos de la Condusef, Banco de México y páginas electrónicas de las Instituciones Financieras a mayo de 2015.

### **2.3. Algunas opciones alternativas de financiamiento.**

Las tecnologías actuales en conjunto con el aumento de la interconexión de los diferentes agentes económicos, por medio del internet ha abierto una ventana a nuevas posibilidades de financiamientos basadas en la eliminación de intermediarios, tales como el estado y los bancos así como la disminución de costos y mayor involucramiento de los agentes oferentes de recursos. Lo cual esta revolucionado el desarrollo de las “start up”, PYMES tradicionales así como proyectos sociales, artísticos y culturales.

#### **2.3.1. Inversión en capital semilla. Ángeles inversionistas.**

El ángel inversor o inversionista es una figura común en los países desarrollados. No todos los emprendedores pueden llevar una idea empresarial al mercado sin recursos financieros externos; muchas veces, la idea requiere capital de forma intensiva que exige el concurso de inversionistas adicionales. En esos casos el emprendedor puede acudir a los ángeles inversores, personas con experiencia empresarial que junto con su dinero pueden ofrecer valor agregado a la idea de negocio mediante consejos, contactos y nuevos amigos, con el fin de alcanzar su potencial y convertirse en una gran empresa, Wiltbank (2005). Un ángel inversor ha logrado el éxito con otros emprendedores y pretenden repetirlo en cada caso; son individuos con los pies en la tierra y que desean ganar con la empresa que empieza, buscan ganancias, compartir su experiencia, trabajar duro al lado del emprendedor, no por obligación sino porque les gustan los retos que traen las empresas nacientes.

Los ángeles inversionistas (personas naturales) prefieren vincularse a redes que les faciliten llegar más rápido a los proyectos y disminuir el riesgo; los emprendedores analizan las estrategias (con el apoyo de las redes) para crearlas y sostenerlas con el apoyo de los ángeles inversionistas (Smelser y Swedberg, 2005). Los beneficios para los emprendedores incluyen el acceso a los contactos del ángel, ingreso a redes, evaluación del plan de negocio, preparación de la documentación, preparación para recibir la inversión y presentación de los proyectos de negocios (Segurado, 2008).

Al momento de plantear una red de ángeles inversionistas se debe tener en cuenta que haya afinidad, tomen el liderazgo, tomen decisiones, deleguen en la red la cacería de oportunidades para facilitar la administración de la red, y preferentemente con miembros de varias nacionalidades y con buen apoyo jurídico.

Una ruta ideal del inversionista implica según (Piedrahíta, 2008; pág. 122).

- Determinar los criterios de selección por parte de los inversionistas y el protocolo de salida de la inversión.
- Abrir la convocatoria por canales de redes de inversionistas, universidades u otros actores que puedan dar proyectos con potencial de inversión.
- Hacer auditoría al proyecto, dar recomendaciones y dar tiempo para hacer ajustes.
- Enfatizar en entendimiento y cuantificación del riesgo de la propuesta más que en el resultado final.
- Determinar el valor que puede tener la empresa.
- Generar un buen contrato en el que queden claras las condiciones de la negociación
- Hacer un acompañamiento y monitoreo a la inversión y asesoría a la empresa.
- Prever el momento de salida del ángel inversor

En México existe una asociación de inversionistas ángeles llamada “Red Mexicana de inversiones” (<https://www.angelesinversionistas.com.mx/about/>). En la página de internet se definen como “*Una Plataforma para enlazar inversionistas con empresarios y emprendedores de manera eficaz*”, es un servicio para localizar oportunidades de negocios en Internet para inversionistas ángeles y empresarios que buscan capital de inversión, cuyo objetivo es adaptar el modelo a la coyuntura del país e innovar los conceptos de inversión para implementarlos y ejecutar los mejores mecanismos de funcionamiento.

Existen otras organizaciones de inversionistas ángeles las cuales se mencionan a continuación:

- Angel Ventures México; 01 (55) 5255 3891; [www.angelventuresmexico.com](http://www.angelventuresmexico.com).
- Fundación E / BiD Network; 01 (55) 5523 1416; [www.fundacione.org](http://www.fundacione.org).
- Nafin – Conacyt; (55) 5325 6282, (55) 5322 7700, ext. 5701; [http://www.conacyt.mx/Avance/Avance\\_Emprendedores.html](http://www.conacyt.mx/Avance/Avance_Emprendedores.html) .
- Innovateur Capital; [www.innovateurcapital.com.mx](http://www.innovateurcapital.com.mx) .
- Club de Inversionistas del ITESM; México, DF: (55) 5483 1609, Monterrey, NL: (81) 8358 2020, ext. 4404; <http://ide.itesm.mx>.

### 2.3.2. Crowdfunding

El llamado “Crowdfunding” o Micromecenazgo, es un mecanismo de financiación de proyectos de diversa índole, mediante pequeñas aportaciones económicas de una gran cantidad de personas y combina la filosofía participativa de la web social con métodos creativos de búsqueda de financiación ciudadana en red; así, otorga a los ciudadanos el poder de colaborar en el desarrollo de proyectos innovadores y de decidir con sus aportaciones, como «smart mobs» o multitudes inteligentes, Sánchez,(2014).

Según Ramos (2013) el Crowdfunding ya una realidad económica tangible. Hay 452 plataformas activas en todo el mundo, y financiado más de un millón de campañas. En España por ejemplo, una economía en recesión aun, esta forma de financiación ha atraído más de € 400 millones a través de 2.825 proyectos, que han creado 7.500 puestos de trabajo directos en 2012, es decir un empleo por cada € 600 invertidos.

Cabe aclarar que este método de financiamiento en la actualidad es más usado para proyectos de índole social o cultural, sin embargo tomando en cuenta el avance de estas nuevas herramientas, y el crecimiento del micro mecenazgo en aspectos de emprendedurismo comercial, es importante mencionarlo.

Existen antecedentes de éxito, en la industria musical y cinematográfica fundamentalmente, desarrollados a finales de la década de los noventa mediante fórmulas alternativas de financiación en red como la micro financiación on-line o los préstamos P2P<sup>3</sup> que, al contrario que el «crowdfunding», deben entenderse como micro préstamos.

El “crowdfunding” se caracteriza porque suele ofrecer contraprestaciones a las donaciones que contribuyen a la implicación afectiva de los mecenas. Son los llamados retornos individuales, en forma de reconocimiento explícito desde las plataformas o los créditos de los proyectos; e incluso, especialmente en productos tecnológicos, convirtiéndolos en «early-adopters», esto es, en usuarios con el privilegio de acceder y/o

---

<sup>3</sup> Los préstamos P2P son préstamos entre particulares, en ocasiones con finalidad comercial, y gestionada mediante plataformas virtuales como Comunitae.com. Mientras que la micro financiación on-line, en la que se centran plataformas como Kiva, se caracteriza porque un emprendedor expone proyecto y demandas, y determinados usuarios, filántropos, realizan un préstamo que normalmente debe devolverse, eso sí, en condiciones más ventajosas que ante préstamos convencionales (Goteo.org/ Fuentes Abiertas, 2013).

probar prototipos, en primicia y en exclusiva, y ofrecer, tras su experiencia, una retroalimentación para su mejora.

Por otra parte, Quiero (2014), menciona que la tendencia en el crowdfunding es que el consumidor, desea interactuar y crear valor, no únicamente con las organizaciones, sino con comunidades de profesionales, proveedores de servicios y otros consumidores. Como resultado de este cambio, las empresas han de atender al diseño de relaciones de co-creación con actores externos y no centrarse exclusivamente en la mejora de los procesos internos.

Continuando con el texto de Riog y Soriano, 2015, en los países de cultura anglosajona, principalmente en Estados Unidos y el Reino Unido, la plataformas de crowdfunding de préstamos están consolidadas y, en relación a su ciclo de vida, en fase de crecimiento. Por otro lado, en Europa (exceptuando el Reino Unido), Oceanía y Japón, el sector del crowdfunding se encuentra en la fase de introducción (liability of newness), habiendo canalizado préstamos, en el año 2012, por 2,7 billones de dólares. Según Levy (2013) la financiación a través del crowdfunding para PYMES se encuentra en un punto de inflexión donde transcurrirá de los ahorradores iniciáticos al público en general.

En un contexto de cambio del mercado financiero, causado por la crisis de los proveedores de crédito, la alternativa de financiación denominada crowdfunding de préstamos ha irrumpido con fuerza en los mercados anglosajones y se encuentra en proceso de penetración en otros mercados.

Las plataformas de financiación participativa ofrecen una alternativa de financiación a las PYMES mediante un préstamo personal con un coste del capital competitivo y con flexibilidad y celeridad en el proceso de aprobación y concesión del crédito; el coste del capital vendrá dado, principalmente, por el plazo del préstamo, el importe (a mayor importe, mayor coste) y la calificación crediticia. Por otro lado, desde la perspectiva del inversor, el crowdfunding de préstamos ofrece un binomio rentabilidad - riesgo competitivo a medio camino entre la renta variable y la renta fija; se prevé un ratio de morosidad del 2,3% y una rentabilidad bruta esperada del 5,4%. Será recomendable la gestión de la cartera de inversión a través de la diversificación recomendándose una estrategia simplista. Así mismo, tanto el inversor como la empresa financiada deberán tener en cuenta la elevada influencia que tendrá sobre el resultado la plataforma (Riog y Soriano 2015).

### **2.3.2.1. Crowdfunding en México**

Para el caso de México la AFICO (Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo, A.C.) <http://afico.org/index.html> es la organización encargada regular a las plataformas que operan actualmente en el país agrupando a las principales plataformas de crowdfunding en México con el principal objetivo de promover el modelo y defender los intereses, estableciendo código de prácticas que sea adoptado por todas las plataformas y profesionales del crowdfunding en el país.

A continuación se enlistan algunas de las plataformas que integran la AFICO:

- Crowdfunder
- Fondeadora
- Ideame
- Kubo financiero
- Prestadero
- Vakita Capital
- Micochinito.com

### **2.4. Factores de éxito para recibir financiamientos.**

Esta parte del trabajo se centrara en explicar algunos de los factores más importantes que se toman en cuenta para la asignación de un crédito desde el punto de vista de una institución como el Estado o un banco comercial. Las opciones alternativas de financiamiento antes descritas, se rigen por factores similares, pero también toman en cuenta algunos otros tales como la experiencia, la actitud, innovación y apreciaciones personales del oferente del financiamiento, esencialmente por la naturaleza de los proyectos, sin embargo, los factores que se mencionaran serán de gran utilidad para aumentar las posibilidad de elegibilidad y disminuir la incertidumbre.

1 Formalidad: presencia y análisis de información financiera

Formalidad se define según la Real Academia Española como “Cada uno de los requisitos para ejecutar algo”. En el contexto del presente trabajo la formalidad se define como el hecho de registrar debidamente la empresa en cuestión ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, así como sus ingresos, egresos y utilidades. Así mismo, la formalidad implica ejercer la actividad empresarial de manera legal y cumplir las obligaciones establecidas por la ley en tiempo y forma. Cabe mencionar que además de la SHCP, las

empresas debe pagar ciertos derechos e impuestos a las autoridades municipales y estatales.

Este factor es el más importante para dar certidumbre a las instituciones oferentes de financiamientos, ya que indica el origen de la empresa, el comportamiento e historia desde el inicio de operaciones de la misma y en esencia está ligado a los flujos de efectivo y utilidades de la misma, lo que permite saber si se podrá devolver el préstamo en cuestión.

## 2 Garantías

Las garantías representan una forma de minimizar riesgos para la entidad que ofrece el crédito.

Saavedra, M; (2010) afirma que las garantías tienen el objetivo de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a las PYMES, que de no ser por este instrumento no serían tomadas en cuenta. Las garantías diseñadas para las PYMES por lo general se otorgan por medio de un Sistema de Garantías Nacional que tiene la función de promover el desarrollo económico. Estos sistemas existen prácticamente en todos los países europeos y han experimentado un importante desarrollo y éxito desde el comienzo de su uso.

Así mismo Saavedra, M; (2010) comenta que, las garantías de crédito para apoyo a las PYMES desempeñan las siguientes funciones:

- Son el instrumento de política industrial y económica para el financiamiento de proyectos desarrollados por empresas PYMES y por emprendedores. Promoviendo de este modo el desarrollo de largo plazo, mediante incentivos estables y consistentes.
- Apoyan a las pequeñas empresas generadoras de empleo, enfrentando de este modo las imperfecciones del mercado de carácter estructural.
- Facilitan el acceso al financiamiento y propician mejores condiciones en tasa de interés y plazos, enfrentando la incertidumbre para orientar el desarrollo de sectores estratégicos de largo plazo.
- Optimizan la gestión de las instituciones financieras, al tener cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

### 3 Historial crediticio y reporte del buró de crédito

Es el conjunto de registros de información, propiedad de los otorgantes de crédito, en la cual se archiva el comportamiento crediticio de los consumidores. Esta información sirve para integrar expedientes electrónicos de cada uno de estos consumidores, en donde se encuentra la información actual y/o histórica de todos sus compromisos crediticios.

En caso de que la información proporcionada por alguna entidad financiera o empresa comercial sea relativa a una persona moral, podrán incluir a los funcionarios responsables de la dirección general y de la de finanzas, así como de los accionistas principales (Condusef, 2015)

Esta información es relevante porque demuestra el comportamiento pasado del sujeto de crédito, y brinda una importante referencia sobre su compromiso con las deudas pasadas y su cumplimiento. Por lo tanto un buen reporte del buró de crédito es importante para brindar seguridad a los oferentes de crédito.

### 4 Antigüedad de la empresa

La antigüedad de la empresa no es un factor de acceso al crédito decisivo dado que pueden acceder proyectos, PYMES nuevas o PYMES que ya tengan tiempo operando siempre y cuando estén legalmente constituidas y cumplan con los requisitos de las reglas de operación. Sin embargo, la antigüedad facilita moderadamente la aprobación dado que brindar un mayor conocimiento de la pyme solicitante y su desenvolvimiento en el mercado, posicionamiento, entre otros puntos que se considera en el apartado de mercado del examen paramétrico que por lo general realizan las instituciones.

### 5 Impacto social

El impacto social del proyecto es importante para mejorar los parámetros de elegibilidad. Este factor es muy importante, pero debe ser tomado en cuenta al inicio de la creación del proyecto, o en su caso en la elección de los financiamientos.

Esencialmente implica que el gobierno destina cierta cantidad de recursos a incentivar alguna área estratégica de la industria, mercado o población. Es en este sentido que el demandante del financiamiento debe estar muy atento de solicitar un financiamiento que se acerque en lo más posible a su área de acción o a sus condiciones socio económicas. Por ejemplo, una mujer emprendedora tendrá muchas más probabilidades de recibir un

financiamiento, si lo solicita en el rubro de “Respaldo a mujeres microempresarias” que ofrece NAFINSA, a que si lo solicita en el INADEM, donde la convocatoria es abierta a todos los emprendedores.

#### **2.4.1. Recomendaciones**

Los factores antes mencionados son factores de acceso dado que su incumplimiento generar un descarte por parte de la institución oferente, o un auto descarte por parte de las PYMES al no poder o querer cumplirlos. Por otro lado, todos los factores previamente mencionados no son definitivos para la aprobación del crédito, sin embargo la presencia y cumplimiento de alguno de los mismos brindar elementos y criterios que facilitan evaluar a la pyme y favorecen su aprobación, o de esta manera se analicen elementos para poder sopesar sus debilidades a través de alguna condicionante por parte del comité calificador. Por el contrario ausencia limita el acceso a los créditos dado que como ya se mencionó si no se cumple todos los requisitos no se puede pasar de la primera etapa de selección y no se tendrán elementos para sopesar sus debilidades en un momento dado.

### **Conclusiones**

Las opciones de financiamiento dirigidas a PYMES son muchas y este trabajo muestra algunas de ellas. Al tomar en cuenta las opciones desarrolladas por cada administración federal, las condiciones cambiantes en la banca comercial, así como las desarrolladas por los gobiernos estatales que cuentan con ciertos recursos para financiar opciones diseñadas a la realidad de cada estado el abanico de posibilidades aumenta en gran medida. Y si además se considerara la velocidad con la que se desarrollan opciones de financiamiento en base a las herramientas tecnológicas como el internet y las plataformas digitales existentes en la red, el abanico aun es mayor. Sin embargo, a grandes rasgos y pretendiendo que sea un trabajo con alcance nacional se puede partir de las opciones aquí mencionadas, para poder adentrarse en cada una de las opciones dependiendo las posibilidades y conveniencia de cada empresario.

Del capítulo uno se puede concluir que las PYMES en México son una entidad económica de gran importancia en esencia por la cantidad de empleos que generan, y por el crecimiento del número de entidades de este tipo que se registran. Sin embargo representan uno de los retos más importantes para el desarrollo económico del país debido a que en su mayoría las PYMES se encuentran dirigidas por empresarios con poca preparación y educación comercial, lo cual implica que un gran sector de la economía se desarrolla por medio de métodos empíricos, lo cual representa fragilidad en la estructura económica del país. Además el crecimiento del número de PYMES, está acompañado de un gran número de cierres de las mismas, lo cual en términos reales puede significar un retroceso en el crecimiento económico, ya que las inversiones fallidas, por pequeñas que sean, implican pérdida de recursos.

El diagnóstico del financiamiento indica que las PYMES tienen un complicado acceso al sistema financiero, el cual ha aumentado sus regulaciones y controles de riesgo como consecuencia de la crisis financiera del 2008. Esta situación deriva en un lento crecimiento de las PYMES, por falta de apalancamiento. Es importante mencionar que el crédito más usado en México es el que se otorga por medio de proveedores, el cual ha ayudado a la subsistencia de las PYMES, más no fomenta la inversión directa y el crecimiento acelerado que México requiere.

Otro problema que enfrentan las PYMES mexicanas es la poca regulación fiscal existente, punto de partida para el financiamiento formal. Esto implica que gran número de las PYMES usan financiamiento personales, tales como las tarjetas de crédito, y no los

dirigidos a empresas, y por lo tanto no pueden aprovechar las ventajas los financiamientos dirigidos a empresas.

En cuanto a la oferta de financiamiento en primer lugar se señalan las diseñadas por el gobierno cuya importancia es vital, ya que las condiciones en las que se ofrecen y su naturaleza, en esencia dirigida al desarrollo económico y no al lucro, las convierten en las más atractivas desde el punto de vista financiero, ya que implicarían menores costos en cuanto a las tasas de interés. En segundo lugar se encuentra las opciones de financiamiento de la banca comercial, las cuales son las más conocidas, y en cierta manera más disponibles en cuanto a los tiempo y procedimientos para adquirirlo, siempre y cuando se tengan las condiciones solicitadas por el banco, sin embargo con la desventaja de ser más costosa. En tercer lugar, pero no por eso menos importantes, se toman en cuenta las opciones de financiamiento alternativas, que por el momento las denomino de esta forma por su baja penetración en la economía mexicana, pero que en un futuro próximo, probablemente sean las dominantes según las tendencias.

Desde mi punto de vista esta es la parte importante del trabajo, ya que estas opciones de financiamiento representan el impacto de la globalización en el mercado del financiamiento, en especial el dirigido a PYMES, y representan un aumento de la eficiencia en este sector de la economía, por la eliminación de intermediarios milenarios como los bancos. El Crowdfunding y los inversionistas ángeles no solo representan una forma de conectar el dinero de los inversionistas con los empresarios, sino una nuevo forma de colaboración y modelo de negocio, en donde se busca además de disminuir riesgos, un trabajo en equipo, donde por medio del uso intensivo de las herramientas tecnológicas (capital) y el conocimiento, hacer competencia a las grandes empresas, para poder equilibrar las condiciones de competencia y de trabajo.

Esta tendencia de trabajo en equipo, modelos de negocio y comunicación deja abierta la ventana a una nueva generación de desarrollo económico en donde se podría solucionar un problema, que afecta a cualquier paradigma económico, pero en especial al neoliberal por ser uno de sus supuestos centrales. Me refiero al supuesto de información perfecta, el cual, sin dejar de ser un supuesto en comparación al problema real, mejora el problema en proporciones nunca antes vistas, cuando se toma en cuenta el uso del internet, como una súper carretera de información que irriga datos en sentido bidireccional entre todos los agentes económicos permitiéndolas tomar decisiones más acertadas en todos los

aspectos de su vida, y en el contexto de este trabajo, en la elección de un financiamiento apropiado a sus necesidades.

Después de analizar los pros y contras de cada uno de los tipos de financiamientos se puede concluir que para la elección de un financiamiento se debe tomar en cuenta como punto de partida el ciclo de vida de la empresa en cuestión, así como el giro. Con este me refiero a que aquellas empresas que se encuentran en una etapa de iniciación o incubación y no estén relacionadas con servicios informáticos directamente, los financiamientos más indicados serán los gubernamentales debido a que son los más accesibles, en primero lugar por las políticas de fomento y desarrollo económico y en segundo lugar porque este tipo de financiamiento no pide tantas condiciones y requisitos como lo haría la banca privada.

Para las empresas que se encuentra en una etapa de iniciación o incubación, pero están relacionadas directamente con servicios informáticos y el internet es una herramienta fundamental, (programadores, diseñadores de páginas web, especialistas en marketing digital, etc.) tanto los financiamientos gubernamentales como los financiamientos alternativos son buenas fuentes de ingresos, el financiamiento gubernamental por las razones descritas en el párrafo anterior, y el financiamiento alternativo porque estos negocios dominan esta área del mercado y encontrar las plataformas correctas y adaptarse a su uso les da una ventaja importante frente a los demás demandantes de financiamiento. Además es importante mencionar que el financiamiento alternativo probablemente sea mucho más ágil que el gubernamental, el cual está sujeto a procesos burocráticos que suelen ser lentos y con irregularidades.

Finalmente para aquellas PYMES que han logrado permanecer por lo menos dos años y ya cuenta con algo de estabilidad, se considero que el financiamiento de la banca privada puede ser una buena opción, ya que este financiamiento no depende de tanto factores políticos como el gubernamental y por lo tanto si la empresa cubre los requisitos financieros el crédito será otorgado dando mayor certeza de crecimiento a la pyme. Por otra parte estos financiamientos generan una historial crediticio sólido para que la empresa pueda ser tomada en cuenta por proveedores de mayor tamaño, o financiamientos más grandes, tanto gubernamentales, privados o de asociación con otras empresas, lo cual se convierte un factor determinantes en el crecimiento de una empresa.



### Bibliografía.

- Amaparo, M. (2013). *Los mexicanos contra los impuestos*. Tomado el 17 de junio de 2015, de Nexos Sitio web: <http://www.nexos.com.mx/?p=15579>
- Andriani, C. et al. (2003). El nuevo sistema de gestión para las PYMES, Un reto para las empresas latinoamericanas. México; Editorial Norma, Capítulo 1. ¿Cómo llegamos? Metodologías y técnicas.
- Boletín de prensa número. 553/14 16 de diciembre 2014 Aguascalientes, AGS. Págs. 1/2 Actualización de la medición de la economía informal 2003-2013.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2011). Estrategia sectorial sobre instituciones para el crecimiento y bienestar social. Consultado el 05 de enero de 2015 y recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36399191>
- BACOMEXT, (2015) Página Oficial. “Conoce BANCOMEXT, tomado el 4 de abril de 2015 en: (<http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos>)
- Banco de México (2014); Evaluación trimestral del financiamiento a la empresa; Consultado 4 de enero de 2014 en: <http://www.banxico.org.mx/dyn/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/index.html>
- Banco de México, (2014) Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros; CF471 - Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio; Período: Ene-Mar 2009 - Jul-Sep 2014, Trimestral, Diferentes Unidades, No Homogénea. Consultado 4 de enero de 2014 en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471&sector=19&locale=es>
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Boletines Estadísticos de la Banca de desarrollo, varios números de 2009 a 2014, México, CNBV.
- Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. Economía, UNAM, págs. 64-84. Consultado el 05 de enero de 2015 y recuperado de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/02/06EnriqueDussel.pdf>
- FND (2015). Misión y Visión. Tomado el 8 de abril de 2015, de Financiera Rural Gob. Sitio web: <http://www.financierarural.gob.mx/fr/Paginas/MisionVision.aspx>
- Huérfano, E. (2012), *PYMES operan en la informalidad y no acceden a crédito*; El Economista, Sección Empresas, tomado el 26 de noviembre de 2012.
- HSBC, (2015). Sitio Oficial, Banco por Internet Empresas.

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

Instituto Nacional de Estadística Geografía (2014); Resultado de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo; Cifras durante el cuarto trimestre de 2014; Boletín de Prensa No. 63/15.

Latameconomy.otg (2013) Perspectivas Económicas de America Latina 2013: Políticas de pymes para el cambio estructural; Financiamiento de pymes en América Latina. Tomando 28 de marzo de 2014 de <http://www.latameconomy.org/es/outlook/2013/>

Listerri, J. (2007). Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la mipyme. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Lecuona, R. (2008). Financiamiento a las PYMES en México: Experiencia reciente. Revista Economía UNAM, 6 (17) pág. 70-91.

Lecuona, R. (2014) Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las PYMES, Colombia, Costa Rica y México. Series, Financiamiento para el desarrollo. CEPAL; ISSN 1564-4197 págs. 11

León, L. (2011), *El Financiamiento PYMES través de la banca de desarrollo en México, 2000-2010*, Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México, pág. 19.

López, G. (2013) Estrategia de capitalización para las PYMES: Modelo de negocios para financiamientos de la pequeña y mediana empresa. Programa de Posgrados en Ciencias de la Administración, Universidad Nacional Autónoma de México; págs. 19-20

Nacional Financiera, (2014), Página oficial; tomado el 15 de diciembre de 2014 de: <http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/home/home.html>

Nájar, M. Isaías (2011) Economía Informa núm. 366 ▪ enero-febrero 2011

Organización para la Cooperación de Desarrollo Económico (2012); OECD/ECLAC (2012), *Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de PYMES para el cambio estructural*, OECD Publishing. DOI: 10.1787/leo-2013-es

Palacios, H. (2012) Historia de las PYMES en México y sus fuentes de financiamiento Tesis para obtener título de Licenciado en Contaduría Universidad de Sotavento, p. 24

Piedrahíta, F. (2008, mar.). La cultura IR. Ponencia presentada en el papel de la inversión privada y las redes de inversores. Organizado por la Fundación Corona, Montenegro. Tomado de: [revistas.lasalle.edu.co/index.php/gs/article/download/2264/2061](http://revistas.lasalle.edu.co/index.php/gs/article/download/2264/2061)

ProMéxico. (2014). PYMES, ESLABÓN FUNDAMENTAL PARA EL CRECIMIENTO EN MÉXICO. Tomado el 25 de febrero de 2015, de Gobierno Federal, ProMéxico

Análisis y tendencias de la oferta de financiamiento para PYMES en México, 2009 – 2014.

Sitio web: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/PYMES-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>

Quero, Maria, J. y Ventura, Rafael (2014); Análisis de las Relaciones de Co-creación de valor. Un estudio de casos de crowdfunding; UNIVERSIA BUSINESS REVIEW; TERCER TRIMESTRE; ISSN: 1698-5117.

Ramos, J.; Gonzalez, B.; Llorca, R.; M et al, R. (2013). Micro Financiación Colectiva (Crowd-Funding): un nuevo instrumento económico para el crecimiento económico y el empleo. Ateneu Barcelonès. Disponible en: <http://goo.gl/Pk9lwN>.

Rizo, M.. (2013). Evasión fiscal: dos caras de la moneda. Recuperado el 25 de octubre de 2014, de Forbes, México. Sitio web: <http://www.forbes.com.mx/evasion-fiscal-dos-caras-de-la-moneda/>

Roig Hernando, Jaume, Soriano Llobera, Juan Manuel. Crowdfunding de préstamos para PYMES en España: Un análisis empírico Estudios de Economía Aplicada [en línea] 2015, 33 (Enero-Abril) : [Fecha de consulta: 18 de mayo de 2015] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=30133775013>> ISSN 1133-3197

Saavedra, M; (2010); El Sistema de Garantías para el apoyo a la PYME, en México; Simposio Internacional de Docencia e Investigación en PYMES; Benemérita Universidad Autónoma de Puebla; Vicerrectoría de Docencia; 1,2, y 3 de Diciembre 2010.

<http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/210/PonenciaPuebla.pdf>

Salloum, Carlos y Viger, Pedro (1997) Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación Bancos – PYMES. Universidad Nacional del Sur.

Sampieri, R. et al (2010). Metodología de la investigación. México: Editorial Mc Graw Hill.

Sánchez, G. Maria, et al (2014) ; Conocimiento y valoración del «crowdfunding » en Comunicación: La visión de profesionales y futuros periodistas; Comunicar, n° 43, v. XXII; Revista Científica de Educomunicación; ISSN: 1134-3478; e-ISSN: 1988-3293

Sánchez, G (2011), Análisis del financiamiento hacia las PYMES en el D.F. (2004-2009) Universidad Nacional Autónoma de México.

Wiltbank R. (2005). Investmen practicves and outcomes of informal venture investors. Venture capital: International Journal of Entrepreneurial Finance, 7 (4).