



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

RELACIONES INTERNACIONES

LA RELACIÓN CRÉDITO PRODUCTIVO E  
INVERSIÓN: EL CASO DE LAS MIPYMES EN  
MÉXICO

**TESIS**

Que para obtener el Título de:

**Licenciado en Relaciones Internacionales**

**PRESENTA**

**Frida del Carmen Hernández Espinosa**

**Director de Tesis: Dr. Samuel Ortiz Velásquez**

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2021



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.

# ÍNDICE

**Dedicatoria**

**Agradecimientos**

**Introducción**

**Capítulo 1. La relación entre el tamaño de empresa, financiamiento e inversión:**

**una revisión de la bibliografía teoría**

**Capítulo 2. Evaluación de las reformas financieras y acceso al crédito en México**

2.1 Antecedentes

2.2 Revisión bibliográfica de la reforma de 1988 y sus efectos en las mipymes

2.3 Las mipymes en la Reforma financiera de 2014

**Capítulo 3. Problemática del financiamiento e inversión en las mipymes**

3.1 Acceso al crédito productivo e inversión: revisión bibliográfica

3.2 Programas y apoyos de financiamiento para las mipymes

**Capítulo 4. Ejercicio empírico**

**Conclusiones**

**Bibliografía**

## **Dedicatoria**

A mis padres, Edith Espinosa y Gonzalo Hernández, quienes, con sus valores, enseñanzas, esfuerzos y por el apoyo que me han brindado a lo largo de mi vida, pueda hoy estar cumpliendo con mi meta, que también es de ellos. Para ustedes, quienes han velado por mi bienestar para que no me hiciera falta nada, por ayudar a corregir mis errores y celebrar cada uno de mis triunfos. Agradezco su paciencia, cuidados y porque a su manera me han demostrado que siempre contaré con ustedes y por el gran amor que me tienen.

A mis hermanos, Fabián y Rebeca, por mantener la confianza en todo momento, por darme su apoyo, cariño y ánimo brindado durante todo el proceso. También a Mónica Martínez y Uriel Aguilar, que con el poco tiempo de haberse integrado a mi familia me han demostrado que cuento con ellos. Con mucho amor y admiración les dedico mi tesis.

Para mis seres queridos... amigos y demás personas que estuvieron, están y permanecerán en mi corazón, personas que han compartido conmigo risas, enojos, miedos, pero sobre todo momentos de dicha y felicidad.

Para esa persona que me ha permitido estar en su vida, como se encuentra hoy en la mía.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, por brindarme aprendizajes, lecciones, conocimientos y por permitirme conocer profesores, amigos y compañeros que han dejado una huella en mi vida.

Al Dr. Samuel Ortiz Velásquez, por su paciencia, dedicación y orientación, por compartir su conocimiento y ser mi guía para realizar este trabajo. Muchas gracias por el apoyo que siempre he recibido de su parte.

A mis sinodales por tomarse el tiempo y brindarme sus valiosas observaciones y aportaciones para que pudiera culminar con esta investigación.

A todas esas personas que de alguna manera me han brindado su apoyo y confianza en esta etapa de mi vida, gracias por creer en mí.

# INTRODUCCIÓN

En los últimos años, América Latina ha puesto especial atención en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes). Sin embargo, el estudio de la temática se topa con varias limitaciones, *v.gr.*, la falta de información o el acceso a la misma.

Las mipymes son importantes para la economía por ser la fuente principal de generación de empleos en las economías en desarrollo (*v.gr.*, las mipymes son responsables de la generación de siete de cada 10 empleos formales en México), sin embargo, la información cuantitativa sobre las mipymes es escasa, razón por la cual ha sido difícil hacer un estudio completo sobre su evolución y desempeño.

Para empezar, es necesario saber el perfil de las empresas, es decir, tener en cuenta las diferentes formas de clasificar a las mipymes, la conformación sectorial y la relevancia medida en términos de su aporte a la economía.

Los criterios de clasificación de las mipymes son diferentes en cada país, no obstante, la clasificación tradicional emplea el número de trabajadores como principio para la estratificación de los establecimientos por tamaño, entre los principios complementarios se encuentran; el total de ventas anuales, los ingresos monetarios y los activos fijos.

Antes de entrar a la clasificación en México, es necesario precisar la definición de una empresa, que es la misma en cualquier parte del mundo, dado que los componentes que se encuentran en la definición, son los necesarios para que pueda ser considerada como una empresa.

Mas adelante se revisará con detalle lo que hay que considerar a la hora de estudiar a la empresa.

Podemos considerar a la empresa como una organización de diversos factores tales como el capital y el trabajo con el propósito de producir y comercializar esos productos o bien, de prestar servicios dentro del mercado

Si tomamos esa idea, podemos profundizar en sus principales características, donde destacan:

- Son empresas de carácter familiar, así mismo, los dueños son los que manejan la empresa, por lo que su administración es empírica debido a que, en la mayoría de los casos, los dueños no cuentan con la formación o capacitación suficiente.
- Tamaño micro, pequeño y mediano en comparación con otras empresas que se encuentran en la misma área.
- Falta de liquidez.
- Falta de recursos, que también afecta la falta de innovación tecnológica.
- No cuentan con la información y/o conocimientos sobre el entorno y el mercado, además, lo cual se traduce en una carencia de visión estratégica para planear el futuro de la empresa a largo plazo.

Sumado a lo anterior, debemos considerar que aun con esas características, en México son parte esencial a la hora de estudiar la composición del Producto Interno Bruto y, además, considerar que contribuyen a la generación de empleo formal.

Asimismo, hay que tener en cuenta que dependiendo del número de trabajadores y el sector en el que se encuentran, es lo que definirá el tamaño de la empresa de la que estemos estudiando, sea micro, pequeña, mediana y/o grande.

Se realizó una revisión de trabajos teóricos y empíricos que han abordado la temática anterior, algunos trabajos presentan análisis sobre las capacidades en las mipymes mexicanas que permiten lograr innovación, crecimiento y desarrollo.

De las diversas fuentes consultadas, encontramos un mismo denominador para explicar la falta de crecimiento y apoyo a las mipymes. Podemos encontrar que es por políticas públicas mal estructuradas, falta de recursos tanto humano como financiero.

Con relación a la anterior, en un trabajo titulado *Inserción de las PyMES en las Cadenas Globales de Valor*, Duke University Center of Globalization Governances and Competitiveness, de Karina Fernández, se analizaron las políticas que buscan reducir las limitantes en la competitividad de las PyMES.

Dicho de otra manera, se estudió cómo lograr el acceso al mercado, al financiamiento y a la capacitación tanto técnica como empresarial y por último, cómo lograr una coordinación y colaboración. El estudio remarca la importancia de que los países en vías de desarrollo participen en las cadenas globales de valor, como una medida que contribuya a un mejor desarrollo de las mipymes.

Otros estudios se han concentrado en las barreras de innovación, destacando que las pequeñas y medianas empresas enfrentan barreras por disponer de menores recursos, además de las dificultades por menor calificación del personal en labores técnicas y otras dificultades para asegurar estabilidad financiera. Sumado a lo anterior, la falta de conocimiento y habilidades es estimada como barrera importante en las mipymes.

En este sentido, autores como Penrose o Schumpeter consideran que la falta de conocimientos técnicos obstaculiza el desarrollo de sistemas de información en estas empresas, como lo veremos en el capítulo I.

En otros estudios, es necesario realizar esfuerzos que impulsen la capacidad de las mipymes para cumplir con las normas internacionales, aumentar los vínculos e innovar o mejorar, a través de programas que ayudan a los proveedores de países

en desarrollo de niveles inferiores a integrarse en las cadenas de valor mundiales y regionales.

En la misma línea, encontramos que señalan que el sistema financiero internacional puede influir en la disponibilidad de recursos internos y externos y, en especial, en la financiación a largo plazo con fines productivos en los países en desarrollo.

Para Dussel Peters, las pymes se han visto afectadas por la falta de financiamiento, haciendo énfasis en que es el factor más importante, dado que sin el financiamiento el funcionamiento de las pymes se ve limitado.

Un trabajo más reciente de la CEPAL enfocado en los programas e instrumentos en América Latina dirigidos a las mipymes exportadoras, concluye que hay un limitado número de herramientas que explican por qué es difícil que se atiendan las necesidades de las mipymes exportadoras con potencial en la región.

La poca coordinación entre los organismos e instituciones encargados de promover el crecimiento de las mipymes, además de la falta de seguimiento de los programas generan que todo los proyectos no cumplan con el propósito de ayudar a las empresas de menor tamaño.

Asimismo, destacan que, la segmentación de los mercados financieros y los altos riesgos que ven en las mipymes son aspectos que predominan en las economías latinoamericanas. En otras palabras, el financiamiento a las mipymes es ineficiente.

También debemos considerar que dentro del tema del financiamiento existen otras cuestiones como las elevadas tasas de interés que van de acuerdo al tamaño de la empresa, la poca participación de las mipymes dentro del crédito al sector entre otros, que más adelante veremos.

Los trabajos anteriormente mencionados apuntan que el financiamiento y la innovación son algunos factores que deben ser tomados en cuenta para realizar el estudio sobre el desarrollo y crecimiento de las mipymes.

Son muchos los obstáculos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, este trabajo pretende enfocarse en el tema del financiamiento. Al respecto, se sostiene que el acceso limitado al crédito que presentan las mipymes, les impide desarrollar proyectos de inversión de largo plazo, todo lo cual, les resta competitividad y restringe su desenvolvimiento.

No obstante que otros estudios plantean que la permanencia en el mercado por parte de las mipymes se explica por falta de innovación, se sostiene que en la medida en que una empresa disponga de recursos financieros, ésta puede emprender tareas de investigación, desarrollo e innovación. Es decir, la innovación depende en parte del acceso al financiamiento por parte de la empresa.

Enfocados en México, este trabajo estudia la evolución del financiamiento de la banca comercial dirigida a las mipymes, así como sus efectos explicando la conducta de su gasto en inversión. Ello a partir de la liberación financiera ocurrida desde mediados de la década de los noventa del siglo XX y manifestada en las reformas financieras de 1988 y 2014.

A partir de la revisión de ambos fenómenos, se avanza a una explicación cualitativa y cuantitativa del por qué ambas reformas no han mejorado las condiciones de acceso al financiamiento de las mipymes y sus efectos que dicho fenómeno tiene sobre su inversión. Para tales efectos, la tesis se estructuró en cinco capítulos.

En el primer capítulo se hace una revisión de la literatura que examina a nivel teórico la relación tamaño de empresa, financiamiento y crecimiento de empresa. Ello a partir de la teoría de la inversión de Kalecki, la interpretación de Steindl acerca

de Kalecki, así como de la teoría de Edith Penrose, que hace mención de la importancia de los recursos que posee la empresa.

También se revisa a Schumpeter y el papel del empresario para formar parte del proceso de innovación tecnológica para lograr el desarrollo y, por último, se ve a Julio López que aborda el concepto de progreso técnico y cómo este proceso continuo permite que se generen nuevos medios de producción eficaces o nuevos productos.

En el segundo capítulo, se realiza una revisión crítica de la reforma financiera de la década de los noventa y sus efectos sobre la inversión en las actividades productivas, además se hace una revisión de la reforma financiera de 2014, así como de documentos que presentan una evaluación de los efectos sobre el acceso al crédito por parte de las mipymes.

Para el capítulo tercero se reportan los resultados de bibliografía empírica sobre la relación acceso al crédito e inversión en las actividades productivas y se estudia los programas y apoyos de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

En el cuarto capítulo se presentan las principales tendencias del crédito productivo (por actividad principal del prestatario) como parte del PIB sectorial, desde la década de 1990 y hasta nuestros días, en precios constantes de 2013.

Se examinan los resultados de las encuestas trimestrales de evaluación coyuntural del mercado crediticio elaborado por Banco de México. La encuesta permite identificar la situación del mercado crediticio en las manufacturas y en la economía total.

Con base en censos económicos y las encuestas industriales anuales, se presenta una tipología del acceso al crédito productivo en función del tamaño de empresa,

así como su relación con la inversión. Ello nos permite arribar a conclusiones con respecto a los efectos de las reformas financieras sobre el acceso al crédito productivo en las empresas de menor tamaño (como una variable proxy de las mipymes) y su relación con la inversión (como un indicador de la expansión de las empresas).

Finalmente, en el último capítulo se presentan las conclusiones y un grupo de propuestas encaminadas a mejorar el acceso al crédito productivo en las mipymes que operan en México.

# **CAPÍTULO 1**

## **Tamaño de empresa, financiamiento e inversión: una revisión de la bibliografía teórica**

A lo largo de la historia encontramos teorías que explican el crecimiento y desarrollo de una empresa, así como el papel que juega dentro de la economía nacional e internacional.

Para el presente trabajo de tesis será importante retomar ideas de autores como Michal Kalecki y Josef Steindl, para hablar sobre la inversión y su relación con el financiamiento y el tamaño de empresa, autores como Edith Penrose y Joseph A. Schumpeter con teorías sobre el crecimiento de la empresa y el papel del empresario, así como las innovaciones.

El planteamiento de Michal Kalecki toma fuerza en la economía a finales del siglo XX, debido a la emergencia del fenómeno del monopolio en la economía mundial, que al mismo tiempo es resultado de la globalización del sistema económico, en la que se obstruye la participación del mediano y pequeño empresario en el mercado

internacional, de la misma manera, sus planteamientos destacan la relevancia de la tasa de ganancia como un determinante de la inversión.

Para este autor, existe una diferencia entre las clases sociales en donde cada agente productivo tendrá una jerarquía y será el dominio de los empresarios lo que determine la capacidad de la inversión y del ingreso, de esta manera, destaca el papel principal de los bancos en el crecimiento económico a través del papel que realizan en el financiamiento de la inversión.

Las variables que influyen en la determinación de la inversión son; el ahorro, la masa de ganancia y el acervo de capital, también encontramos en sus postulados los rezagos para diferenciar entre la decisión y la realización de inversión. Para entender su planteamiento se explicará lo que cada variable significa.

La inversión rezagada hace referencia a bienes complejos particulares a los procesos de producción, en otras palabras, son bienes que toman tiempo en producirse.

[...] su objetivo es generar ingresos y no ejerce eficientemente la función de depósito de valor, aunque traspasa valor de un periodo a otro. [...] no se encuentra disponible en el mercado, lo cual provoca que aumentos en el gasto de inversión incrementen la demanda de bienes salariales e intermedios, generándose aumentos en el ingreso de manera previa al incremento del acervo de capital fijo.<sup>1</sup>

En cuanto al ahorro, está establecido por el ahorro de la empresa, se conforma por utilidades no distribuidas y la depreciación. Las utilidades no distribuidas están fijadas por la tasa de ganancia de periodos anteriores, por tal motivo, tienen

---

<sup>1</sup> Noemí Levy Orlik, “Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis”, [en línea], México, Bancomext, Revista Comercio Exterior Vol. 50, No. 12, p. 1056, diciembre de 2000, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>, [consulta: 17 de julio de 2018].

relevancia en la explicación de la variabilidad del ahorro y del financiamiento de la inversión.

Los recursos financieros están representados por el ahorro corriente de las empresas. Estos ahorros buscarán una salida y por lo tanto inducirán normalmente nuevas decisiones de inversión. El volumen de inversión es, en general, menor que el volumen de ahorro que la induce ("reinversión incompleta").<sup>2</sup>

Sin embargo, si la masa de ganancia y la depreciación se mantienen constantes, el ahorro estará afectado por el movimiento en la tasa de interés y con una tasa de interés mayor entonces el financiamiento externo será menor, "la masa de ganancias está determinada por gastos de inversión de periodos pasados, que al aumentar entre el principio y el fin de un periodo permite que se lleven a cabo algunos proyectos que antes se consideraban incosteables".<sup>3</sup>

La variable de capital acumulado tiene un papel central en el financiamiento de la empresa.

A continuación, se buscará explicar las determinantes de la inversión que Kalecki plantea para llegar a la fórmula de la inversión total final.

Las variables empleadas por Kalecki son:  $D$  que es la medida de inversión en capital fijo,  $F_t$  como el nivel de inversión en capital fijo realizado,  $P_t$  como ganancias,  $J_t$  el grado de inversión en inventarios,  $K_t$  hace referencia a el stock de capital fijo,  $S_t$  es el nivel de ahorro bruto y, por último,  $O_t$  es la producción bruta del sector privado,

---

<sup>2</sup> Josef Steindl, "Algunos comentarios sobre las tres versiones de la teoría de los ciclos económicos de Kalecki", [en línea], *Investigación Económica*, Vol. 42, No. 166 (octubre-diciembre 1983), p. 103, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/42842287>, [consulta: 1 agosto de 2018].

<sup>3</sup> Noemí Levy Orlik, "Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis", [en línea], México, Bancomext, Revista Comercio Exterior Vol. 50, No. 12, p. 1058, diciembre de 2000, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>, [consulta: 17 de julio de 2018].

todas esas variables calculadas al momento  $t$ . También encontramos la variable de la depreciación constante del stock de capital fijo representada como  $\delta$ .

Una vez entendido esto, tenemos la primera ecuación que plantea que las decisiones para invertir en capital fijo  $D_t$  tardan  $\tau$  periodos en concretarse en inversión efectiva  $F_{t+\tau}$ :

$$F_{t+\tau} = D_t$$

La siguiente ecuación menciona que la decisión de inversión dependerá del grado de ahorro y de la tasa de variación de la ganancia  $\frac{\Delta P_t}{\Delta t}$ , pero también dependerá negativamente de la tasa de variación del stock de capital  $\frac{\Delta K_t}{\Delta t}$ :

$$D_t = \frac{a}{1+c} S_t + b \frac{\Delta P_t}{\Delta t} - c \frac{\Delta K_t}{\Delta t} + d$$

En la ecuación siguiente, el autor nos dice que la tasa de variación del stock de capital fijo será igual a la inversión menos la depreciación:

$$\frac{\Delta K_t}{\Delta t} = F_t - \delta$$

Posteriormente, Kalecki incluirá la inversión de inventarios para explicar que ésta depende de la tasa de variación de la producción bruta del sector privado de periodos atrás:

$$J_{t+\theta} = e \frac{\Delta O_t}{\Delta t}$$

La siguiente ecuación afirma que la inversión total será igual a la suma de la inversión en capital fijo y la inversión en inventarios, es decir, esta ecuación define los niveles de inversión total en capital fijo y existencia para trayectorias proporcionadas por los niveles de ahorro, ganancias y la producción bruta del sector privado:

$$I_t = F_t + J_t$$

$\frac{a}{1+c} < 1$ ; muestra la influencia negativa que un acervo creciente de equipo de capital afecta las decisiones de invertir

Posteriormente, el autor sustituye la primera y tercera ecuación en la segunda ecuación de las que hemos mencionado, mostrando que:

$$F_{t+\tau} = aS_t + b \frac{\Delta P_t}{\Delta t} - c(F_t - \delta) + d$$

Si se puntualiza que  $b' \equiv \frac{b}{(1+c)}$  y  $d' \equiv \frac{(c\delta+d)}{(1+c)}$  tenemos que:

$$F_{t+\theta} = \frac{a}{1+c} S_t + b' \frac{\Delta P_t}{\Delta t} + d'$$

Si la ecuación anterior y la cuarta que mencionamos se sustituyen en la quinta ecuación obtendríamos la fórmula de la inversión total:

$$I_{t+\theta} = \frac{a}{1+c} S_t + b' \frac{\Delta P_t}{\Delta t} + e \frac{\Delta O_t}{\Delta t} + d'$$

El término  $S_t$  en el miembro derecho de la ecuación depende del nivel de la actividad económica en el momento  $t$ , mientras que  $\frac{\Delta P_t}{\Delta t}$  y  $\frac{\Delta O_t}{\Delta t}$  dependen de la tasa de variación de ese nivel. La inversión total depende, en consecuencia, según nuestra teoría, tanto del nivel de la actividad económica como de la tasa de variación de ese nivel en alguna época anterior.<sup>4</sup>

De acuerdo con Michal Kalecki, "la magnitud de una empresa está circunscrita por el monto de su capital de empresa, tanto a través de influencia que tiene sobre su capacidad para obtener préstamos como también por su efecto sobre el grado de riesgo".<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Michal Kalecki, "Determinantes de la inversión" en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de cultura Económica, 1977, primera edición, p. 141.

<sup>5</sup> Michal Kalecki, "el capital de la empresa y la inversión" en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de cultura Económica, 1977, primera edición, p. 124.

En otras palabras, el tamaño de una empresa va de la mano con el capital que cuenta, es decir, una empresa de gran tamaño podría hacer una gran inversión o pedir un préstamo que no le sería tan difícil pagar como si fuera una empresa de menor tamaño.

Las grandes empresas tienen mayor disponibilidad de financiamiento interno con menores costos, y dado su capital, son sujetos de crédito en el sector bancario y pueden ser emisoras de acciones. [...] una empresa grande aventaja a las pequeñas porque tiene mayor acceso al mercado de capital, lo que les permite generar mayores fondos internos<sup>6</sup> que, a su vez, determinan mayores volúmenes de financiamiento con menores costos.<sup>7</sup>

Para dar cuenta de cómo la acumulación de capital es la base de la inversión productiva de las empresas de menor tamaño, Kalecki sostiene que, "las decisiones de invertir se relacionan estrechamente con la acumulación "interna" de capital, o sea con el ahorro bruto de las empresas".<sup>8</sup>

Hay que destacar esto último, pues ayuda a explicar la relación del tamaño de la empresa con el financiamiento.

Para Kalecki, el financiamiento externo es limitado y además se distribuye desproporcionadamente entre las empresas según sus tamaños, por ese motivo, el autor plantea lo que se conoce como riesgo del prestatario.

Ese riesgo aumenta cuando es mayor la cuantía invertida con relación al ahorro y también sostiene que mientras mayor sea la cantidad invertida mayor será el riesgo

---

<sup>6</sup> Los fondos internos hacen referencia al ahorro

<sup>7</sup> Noemí Levy Orlik, "Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis", [en línea], México, Bancomext, Revista Comercio Exterior Vol. 50, No. 12, p. 1057, diciembre de 2000, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>, [consulta: 17 de julio de 2018].

<sup>8</sup> Michal Kalecki, "Determinantes de la inversión" en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de cultura Económica, 1977, primera edición, p. 129.

de no valorizar el capital adelantado generando una situación arriesgada cuando hay capital de préstamos.

Por lo anterior, el autor emplea el concepto de riesgo creciente, en el que se entiende que a mayor inversión incrementa el riesgo y se acelera cuando dicha inversión se conforma de fondos externos a la empresa. Es decir:

Supóngase que el empresario no obtiene rendimiento alguno de su negocio; si ha invertido sólo parte de su capital en la empresa y el resto lo ha colocado en el mercado firme obtendrá aun algún rendimiento neto sobre su capital; si ha invertido todo su capital, su ingreso será cero y si ha pedido prestado, sufrirá una pérdida neta que, de persistir bastante, acabará por desaparecer el negocio.<sup>9</sup>

Sin embargo, Josef Steindl, establece el principio de aumentar el riesgo, en el que se establece que la inversión del empresario (capital-equipo y acciones) no está alejada de la cantidad de capital que puede ofrecer con sus propios recursos, es decir, un empresario con mayor poder adquisitivo podría por lo tanto invertir más que uno con menor poder adquisitivo.

En "Empresa capitalista y riesgo", Steindl menciona que para que el empresario invierta es necesario que la tasa de ganancia pueda cubrir los intereses y una prima de riesgo. Ese concepto de prima de riesgo es el exceso de la tasa de ganancia sobre la tasa de interés que impulsa al empresario a invertir.

La relación entre Kalecki y Steindl está en que, para ambos, un aumento de capital real que esté financiado a través de préstamos generaría un incremento de las ganancias, pero al mismo tiempo aumentaría el riesgo y eso fijaría un límite para el endeudamiento.

---

<sup>9</sup> Michal Kalecki, "El capital de empresa y la inversión" en *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de cultura Económica, 1977, primera edición, p. 124.

Para Steindl, hay economías de gran escala y facilidad de crédito para las empresas grandes, el empresario grande tendrá una ventaja objetiva debido a que, aunque tenga la misma cantidad de endeudamiento que una empresa pequeña y el riesgo es el mismo, su ganancia será mayor gracias a las economías de gran escala. Además, si la empresa grande elige una proporción distinta de endeudamiento será porque de esta manera podrá mejorar más su posición.

Pero también establece que, al reducir la proporción de endeudamiento, las ganancias serán iguales o inclusive menores a las de la pequeña empresa, sin embargo, el riesgo será menor, es decir, se mantendrá y conservará íntegro su capital.

La ventaja objetiva de la que se hace mención, Steindl la denomina alquiler diferencial: "Las ganancias son, en gran medida, de la naturaleza de una renta, como el alquiler en tierra, y deben su existencia a la escasez de riqueza a gran escala, capaz de explotar las ventajas de la producción a gran escala y de las posiciones monopólicas".<sup>10</sup>

Steindl llama concentración relativa cuando las grandes empresas crecen en comparación con las pequeñas, y se llama concentración absoluta cuando se conlleva a la eliminación de éstas mientras las grandes empresas crecen y prevalecen.

Este autor explica un estudio sobre el procedimiento de competencia en una industria donde la participación de los pequeños productores es relevante, expone que las empresas grandes "mantienen los costos menores y los márgenes de ganancias mayores; a un margen de ganancia dado corresponde una tasa de

---

<sup>10</sup> J. Steindl, "Capitalist Enterprise and risk", [en línea], *Oxford Economic Papers*, No. 7, p. 44, Oxford University Press, Marzo 1945, dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/2663486> [consulta: 31 de julio de 2018].

acumulación interna y, en consecuencia, una tasa de expansión condicionada al crecimiento del mercado".<sup>11</sup>

Steindl propone una ecuación donde se relacionan las ventas de la empresa con el grado de utilización de la capacidad, el capital del empresario, intensidad de capital y la proporción de endeudamiento:

$$s = u \cdot \frac{1}{k} \cdot g \cdot c$$

donde

s= ventas

u= utilización de la capacidad

k= intensidad de capital

g= proporción de endeudamiento

c= capital del empresario

Pero si se deriva la fórmula con relación al tiempo y tomamos en cuenta la capacidad productiva eliminada por el proceso de competencia tendríamos que:

$$R = u' - k' + g' + c' - h'$$

donde

R= variación proporcional de s (tasa proporcional de ventas),

u'= variación proporcional de u,

k'= variación proporcional de k,

---

<sup>11</sup> Federico Mazzucchelli, "Estancamiento y demanda efectiva: la acumulación de capital según J. Steindl", [en línea], El Trimestre Económico, Vol. 45, No. 180 (4), Fondo de Cultura Económico, octubre-diciembre de 1978, p. 935, Dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/20856716>, [consulta: 5 de agosto de 2018]

$g'$  = variación proporcional de  $g$ ,

$c'$  = variación proporcional de  $c$  (tasa proporcional de acumulación interna),

$h$  = proporción entre las ventas de las empresas eliminadas y las ventas de la industria.<sup>12</sup>

De esta última ecuación se puede entender que la tasa de acumulación interna aumentará debido a la tasa de crecimiento de la industria, la tasa de intensificación del capital y por la tasa a la que se suprime la capacidad de producción existente.

Para entender un poco mejor a Kalecki y a Steindl, Valenzuela hace una descripción más clara sobre el papel de los recursos en una empresa, haciendo énfasis en cómo la acumulación de esos recursos permite llevar a cabo actividades y proyectos de inversión.

Asimismo, se explica de manera más detallada la fórmula con relación al financiamiento y a la inversión.

$$Rak = FI + FE = \{b + g[1 - (gi + ud)]\}K$$

Los recursos que la empresa puede destinar al financiamiento de sus proyectos de inversión están positivamente relacionados con: i) la tasa de ganancia con que funciona la empresa ( $=g$ ); ii) el tamaño o capital de la empresa ( $=K$ ); iii) el acceso al crédito que puede lograr la empresa ( $=b$ ). Asimismo, están negativamente relacionados con el coeficiente de gastos improductivos ( $=gi$ ) y con la cuota de utilidades distribuidas ( $=ud$ ).<sup>13</sup>

Para tener un mejor entendimiento de la fórmula, debemos tener presente lo que cada variable representa. En este caso, la masa de ganancia estará representada por

---

<sup>12</sup> *Ibíd.*, p. 936.

<sup>13</sup> José Valenzuela Feijóo, *Teoría general de las economías de mercado*, Caracas, Banco central de Venezuela, 2012, p. 659.

el monto total que maneja la empresa ( $=K$ ) y la tasa de ganancia con la que opera ( $=g$ ).

Ahora bien, dado que el total de las ganancias no puede ser empleado completamente para financiar la acumulación de la empresa, el empresario, tomará una parte para sostener sus gastos de consumo, los cuales son las utilidades distribuidas ( $=ud$ ), mientras que otra parte será utilizada para financiar los salarios de los publicistas, etc., lo que se conoce como gastos improductivos ( $=gi$ ).

Los recursos disponibles que quedan, "son iguales a la plusvalía total apropiada por la empresa menos sus gastos improductivos y menos sus utilidades distribuidas",<sup>14</sup> es decir, son los recursos internos representados como financiamiento interno ( $=FI$ ).

Cabe destacar que José Valenzuela, también hace énfasis en que cuando las empresas requieren de financiamiento externo, el crédito que podrían obtener va con relación al tamaño de la empresa, determinado por el acervo de capital. Por lo tanto, el financiamiento externo ( $=FE$ ) es igual a una parte del capital total de la empresa.

Por último, al sumarse el financiamiento interno y el financiamiento externo, tendremos como resultado el total de recursos que una empresa puede destinar a la acumulación ( $=Rak$ ) y con esto llegamos a la fórmula anteriormente escrita.

Asimismo, José Valenzuela hace un análisis de las características que tiene la empresa planteando que el tamaño de una empresa está determinado por el valor bruto de la producción, el tamaño de los activos fijos y la ocupación generada, y además cuando una empresa presenta un gran tamaño, éste le permite tener un mayor grado de cooperación microeconómica, mayores niveles de especialización,

---

<sup>14</sup> Idem, p. 658

un mejor aprovechamiento de las economías de escala y el acceso a las mejores y nuevas tecnologías, es decir, en otras palabras, el gran tamaño le permite mejores niveles de producción.

También explica que son las grandes empresas las que funcionan con un determinado número de plantas ubicadas tanto en territorio nacional como en otras partes del mundo. Otra característica es que algunas llegan a diversificar su producción generando bienes que su producción no tiene vínculos entre si, en otras palabras, podrían producir aparatos electrónicos al mismo tiempo que medicamentos.

Los gastos en investigación más desarrollo (I+D) están altamente centralizados. No solamente porque las grandes corporaciones disponen de mayores recursos para aplicar en este frente, sino que también porque el grueso del financiamiento gubernamental para I+D es entregado a esas grandes corporaciones.<sup>15</sup>

Una característica más la encontramos en que son las grandes empresas los que concentran mayores gastos en publicidad, permitiéndoles la diferenciación de sus productos, la segmentación de mercados, así como un mayor grado de rentabilidad.

Valenzuela hace mención que las grandes empresas presentan una estrecha relación con el Estado que pueden ser de:

- i) Carácter económico: no solo por las orientaciones generales de la política económica y del ordenamiento institucional. También por la orientación del gasto público: políticas generales de compras, gasto militar, subsidios a la I&D, etcétera. Asimismo, surge aquí un aspecto adicional: las empresas mas grandes, por su mismo gran tamaño, adquieren una especie de "patente de sobrevivencia" o de "inmunidad a las quiebras". [...] <sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Idem, p. 676.

<sup>16</sup> Idem, p. 677.

- ii) de entrelazamientos personal-familiares: los altos cargos militares se desplazan a altos cargos corporativos y/o en la cúspide del aparato estatal. Y viceversa. [...] <sup>17</sup>
- iii) de carácter político militar: el Estado se subordina a los intereses del capital monopólico, los apoya y promueve con toda la fuerza del poder estatal. <sup>18</sup>

Al ser una gran empresa, ésta buscará seguir expandiéndose por lo que su expansión será de diferentes maneras “implica saltar a otras ramas y asumir la ruta de diversificación productiva sectorial. [...] las rutas que dominan son las de expansión vertical y horizontal. Vertical: por ejemplo, para lograr materias primas seguras y de paso molestar a posibles rivales. Horizontales: aprovechar ventajas tecnológicas, buena experiencia administrativa y de mercadeo [...] En una segunda fase o estadio, el salto se orienta hacia otros países: es la transnacionalización”. <sup>19</sup>

Encontramos ahora *la teoría del crecimiento de la empresa* de la economista Edith Penrose, para quien una empresa es la colección de recursos productivos (humanos, físicos e intangibles), donde el papel del empresario es saber mezclarlos y coordinarlos de la mejor manera para lograr la competitividad y un nivel de distinción sobre otras empresas.

“la mayoría de los recursos productivos, incluyendo el trabajo y el personal directivo, pueden usarse en formas diferentes y para distintos propósitos. [...] Esta utilidad múltiple a menudo da a las firmas flexibilidad en un medio ambiente incierto y cambiante que será de gran importancia para determinar la dirección del crecimiento”. <sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Idem, p. 677.

<sup>18</sup> Idem, p. 677.

<sup>19</sup> Ibidem, p. 683.

<sup>20</sup> Penrose, T. Edith. "Research on the business firm limits to the growth and size of firms", [en línea], *American Economics Review*, vol. 45, núm. 2, mayo 1955, pp. 531-543 en García Garnica, Alejandro; Taboada Ibarra

En el libro *teoría del crecimiento de la empresa*, Edith Penrose dedica un capítulo para abordar el tema de las empresas pequeñas frente a las grandes, afirmando que “las empresas pequeñas, [...] encuentran su horizonte muy limitado y se tienen que conformar con aprovechar oportunidades que presentan muy pocas perspectivas de expansión continuada”.<sup>21</sup>

Para Penrose, son importantes los recursos con los que cuenta la empresa, pues éstos le permitirán la expansión a través de la inversión, es decir, el medio ambiente en el que se encuentran condiciona las oportunidades de las empresas porque al considerar los recursos que tiene el empresario conocerá sus limitaciones sobre lo que puede adquirir con esos recursos y de esa misma manera, evaluar las oportunidades que se generen y utilizarlas como oportunidades de crecimiento.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta que estaremos utilizando el enfoque de los recursos que esta autora plantea para estudiar el por qué algunas empresas crecen y otras no, y por qué el medio ambiente es diferente para cada una.

Como menciona Penrose, el papel de las pequeñas empresas se ve afectado por la presencia de las grandes empresas, pues éstas “tienen muchas ventajas competitivas. [...] su clientela suele ser más extensa, su posición en el mercado del capital más fuerte, sus fondos propios más amplios [...] y a causa de su dimensión, pueden conseguir muchas ventajas tecnológicas y de organización [...]”.<sup>22</sup>

Ahora bien, para las pequeñas empresas, encontramos que como desventaja competitiva está el acceso a los recursos financieros, los cuales los explicaremos bajo dos supuestos: las tasas de interés y el límite de recursos financieros que pueden

---

Eunice Leticia. *Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchain y Demsetz, Williamson, Penrose y Nootboom, Economía: teoría y práctica*, no. 36, México ene/junio 2012, Dirección URL: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-33802012000100002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002), [consulta: 14 de noviembre de 2017]

<sup>21</sup> Edith Penrose, “Posición de las empresas grandes y pequeñas en una economía en crecimiento” en *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1962, p. 233.

<sup>22</sup> Idem, p. 236.

conseguir, y ambos supuestos son el resultado de que el riesgo de préstamo a las pequeñas empresas es mayor que a las grandes.

Como el fracaso de la aventura implica la pérdida del dinero adelantado, la pequeña empresa ofrece, en sí, un riesgo mayor. En cambio, la empresa de mayor dimensión. Aunque corra el mismo riesgo de fallar en su intento, puede obtener el capital necesario porque la <garantía> total de que dispone es mayor.<sup>23</sup>

Penrose sugiere que el aumento de las tasas de interés y la restricción de los créditos bancarios muestran una escasez de recursos para la inversión, puesto que, si los créditos fueran fáciles de obtener y además baratos, tendríamos que el precio de los recursos y el coste de expansión aumentarían, la industria no tendría ganancias netas de los medios financieros.

La elevación de precios de otro recurso que no es precisamente el capital, la capacidad de las pequeñas empresas para adquirir recursos no se ve afectada, pero si limita el crédito generando que no solo haya una elevación en los tipos de interés, sino que, además, se dé un mayor racionamiento del crédito.

En otras palabras, aunque se elevaran los tipos de interés, las pequeñas empresas aun podrían conseguir un crédito pagando el precio establecido, pero si no consiguen el crédito no podrán llevar a cabo sus planes y mucho menos podrán aprovechar las oportunidades para su expansión.

La autora postula entonces el concepto de intersticios, que son las oportunidades para las pequeñas empresas que las grandes dejan, es decir, "la naturaleza de los intersticios está determinada por la clase de actividad que las grandes empresas consideran más lucrativa y en la cual se especializan, dejando otros campos abiertos para la acción de las pequeñas".<sup>24</sup>

---

<sup>23</sup> Idem, p. 237.

<sup>24</sup> Idem, p. 241.

Un ejemplo de cómo las pequeñas empresas podrían favorecerse de los intersticios sería si el crecimiento de una economía estuviese unido por el surgimiento de nuevas industrias y campos tecnológicos los cuales, al no estar dominados por las grandes empresas, haría más fácil el ingreso a aquellas empresas pequeñas que estén mejor dotadas para después obtener una posición dominante.

Las grandes empresas tienen mayores ventajas sobre las pequeñas en las industrias en que la producción en gran escala es más eficiente; la producción, el comercio y la investigación en gran escala son más fáciles de introducir y mantener y los recursos directivos son precisos en menor medida.<sup>25</sup>

La autora plantea que cuando las grandes empresas llegan al punto de competir en innovaciones, empezaran a realizar gastos en investigación y desarrollo, para iniciar con las investigaciones, experimentos pruebas y ensayos de mercado.

Por tal motivo, se esperaría que, si el producto desarrollado no se vende a un precio que deje un margen de ganancias más alto que el coste de producción, todavía cuando haya pequeñas empresas que produzcan el mismo producto a bajo costo y sobre todo están dispuestas a venderlo a un precio menos, las grandes empresas encuentran no lucrativo competir.

La empresa de mayor dimensión se interesará por aquellas áreas en que posee un grado sustancial de control monopolístico sobre el precio, o en aquellos productos que las pequeñas empresas no pueden producir eficientemente [...], y en los cuales sus principales competidores son también grandes empresas con semejantes gastos de inversión disimulados.<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup> Idem, p. 242.

<sup>26</sup> Ibidem, p. 246.

Por consiguiente, es necesario que, las pequeñas empresas empiecen a competir a través de innovaciones, y sobre todo que sea un incentivo para que puedan facilitarle el acceso al crédito.

El concepto de innovación se puede relacionar con el economista, Joseph Alois Schumpeter y lo encontramos en su "Teoría del desenvolvimiento económico", en la que hace mención de la relevancia del papel del empresario en el proceso de la innovación y su peso para lograr un aumento o disminución de la prosperidad.

En otras palabras, los conceptos empleados por este economista son: la innovación como causa del desarrollo y el empresario innovador que posibilita que se den los procesos de innovación.

Para Schumpeter la innovación es: "a) la introducción de nuevos bienes de consumo en el mercado, b) el surgimiento de un nuevo método de producción y Transporte, c) consecución de la apertura de un nuevo mercado, d) la generación de una nueva fuente de oferta de materias primas, e) cambio en la organización de cualquier organización o en su proceso de gestión",<sup>27</sup> es decir, la introducción de una invención en el mercado con potencial de industrialización y potencial de mercado.

No obstante, hace la aclaración que una invención no es lo mismo que una innovación, la primera hace referencia a la creación de nuevas ideas, mientras que la segunda es la modificación de un invento para su venta y que sea capaz de satisfacer las necesidades del mercado.

Otro concepto del que hace mención es el de la "destrucción creativa", considerado como un proceso de transformación necesario para las innovaciones,

---

<sup>27</sup> Joseph Schumpeter, *Teoría del desenvolvimiento económico*. p.72 en Omar Montoya Suárez, *Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico*, Scientia et Technica Año X, No 25, agosto 2004, pp. 209-213 , dirección URL: [revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7255/4285](http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7255/4285), [consulta: 14 de noviembre de 2017]

en donde el empresario debe ser emprendedor para transformar las condiciones existentes y obtener nuevas ideas, productos y hasta un mercado. Entendemos entonces que la innovación significa mejorar la productividad.

La “destrucción creativa”, “se origina entre una empresa pionera y aquellas empresas denominadas seguidoras o imitadoras, básicamente, cuando éstas tratan de participar de los beneficios originados por la innovación desarrollada por la empresa pionera”.<sup>28</sup>

Dentro de la “destrucción creativa”, Schumpeter postula que para considerar que se están llevando a cabo innovaciones es porque:

- I. introduce nuevos métodos de producción en una empresa ya existente o para la puesta en marcha de una nueva empresa;
- II. utiliza métodos de producción existentes de forma distinta para obtener una mayor ventaja competitiva;
- III. comercializa o utiliza medios de producción que ofrecen ventajas en relación con los existentes, por ejemplo, a través de la importación de una materia prima que reduce los costes de producción;
- IV. introduce bienes sustitutos en el mercado;
- V. crea una empresa para comercializar productos o bienes existentes;
- VI. introduce un mejoramiento en un producto o servicio existente;
- VII. abre nuevos mercados; y
- VIII. produce un nuevo bien o servicio.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Pilar Valencia de Lara; Juana Patlán Pérez, “El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico”, [en línea], TEC empresarial, Vol. 5, Núm. 3, Costa Rica, Escuela de Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica, noviembre 2011, p. 22, Dirección URL: <http://pbidi.unam.mx:8080/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat02031a&AN=clase.CLA01000338340&lang=es&site=eds-live>, [consulta: 2 de agosto de 2018]

<sup>29</sup> Idem, p.23.

Las características creativas del empresario serán una condición requerida para que existan combinaciones de ideas y con ello innovaciones que desafíen las posiciones dominantes de las empresas existentes para que las nuevas empresas puedan competir en términos de productos, métodos de producción, dejando en claro que la competencia que más importa es cuando una empresa tiene superioridad en costos y calidad.

El papel del empresario en la teoría no asume un riesgo meramente económico, dicho de otra manera, el que se encarga de aportar el capital es quien asume el riesgo económico, por el contrario, el que se encarga de hacer las innovaciones únicamente asume el riesgo de perder su reputación ante una pérdida.

(...) una vez percibido que la función del empresario es distinta de la función del capitalista, debería ser obvio que cuando un empresario utiliza su propio capital en una empresa que fracasa pierde como capitalista, no como empresario. Se ha afirmado que si el empresario toma dinero en préstamo con un interés determinado y el capitalista tiene derecho a la restitución del préstamo más pago de interés, independientemente de los resultados de la empresa, el que soporta el riesgo es el empresario.<sup>30</sup>

Por tal motivo, Schumpeter, expresa que la función del empresario consiste en realizar las innovaciones que generen ganancia empresarial, señalando que la ganancia del empresario será un excedente sobre el costo, es decir la diferencia entre gastos e ingresos brutos.

---

<sup>30</sup> Joseph Alois Schumpeter, Historia del análisis económico, Barcelona, Ariel S.A., 1995, p. 620 en Pilar Valencia de Lara; Juana Patlán Pérez, “El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico”, [en línea], TEC empresarial, Vol. 5, Núm. 3, Costa Rica, Escuela de Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica, noviembre 2011, p. 24, Dirección URL: <http://pbidi.unam.mx:8080/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cab02031a&AN=clase.CLA01000338340&lang=es&site=eds-live>, [consulta: 2 de agosto de 2018]

La Teoría Schumpeteriana considera que cuanto mayores sean las empresas en un determinado mercado, mayor será la competencia existente, pues las grandes empresas poseen una mayor capacidad innovadora y de resistencia en relación a las pequeñas, ya que entre las grandes el ritmo de introducción de innovaciones sería más intenso.<sup>31</sup>

Como se ha hecho mención, las empresas pequeñas, dado su tamaño, poseen menos recursos financieros, menos información y son más vulnerables al riesgo que las grandes empresas.

Sin embargo, esto no da por hecho que las micro, pequeñas y medianas empresas no puedan llevar a cabo una estrategia de innovación continua para desarrollar ventajas competitivas en los mercados en que actúan, o incluso hasta ser capaces de deshacer grandes monopolios.

El crecimiento de la población y el adelanto tecnológico, que conducen al crecimiento de la productividad, al desarrollo de nuevas industrias y recursos, a las modificaciones de los gustos de los consumidores y a la expansión de sus necesidades, son considerados, junto con la corriente creciente de ahorros y la acumulación de capital que acompaña al aumento de la renta, como las fuerzas más poderosas que estimulan el crecimiento de una economía.<sup>32</sup>

Contrastando a lo que plantea Schumpeter con relación a las innovaciones, el autor Julio López plantea que dentro de una economía que

---

<sup>31</sup> Marcus Vinicius de Oliveira Brasil; Cláudio André Gondim Nogueira; Sergio Henrique Arruda Cavalcante Forte, Schumpeter e o Desenvolvimento Tecnológico: uma visão aplicada às Pequenas e Médias Empresas (PMEs), [en línea], Revista de Ciências de la Administración, Vol. 13, Núm. 29, Universidad Federal de Santa Catarina, Departamento de Administración, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, enero-abril 2011, p. 38, Dirección URL: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2011v13n29p38/17505>, [consulta: 5 de agosto de 2018]

<sup>32</sup> Edith Penrose, "Posición de las empresas grandes y pequeñas en una economía en crecimiento" en *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1962, p. 241.

“utiliza plenamente sus medios de producción el incremento del ingreso depende de manera positiva del crecimiento de esos medios; [...] depende la inversión, que es justamente el vehículo que permite aumentar capacidades productivas. Cuanto mayor sea la inversión, mayor será el crecimiento del producto”.<sup>33</sup>

Si consideramos que esa inversión sea destinada para acrecentar el rendimiento y eficacia de equipo productivo ya existente, podríamos tomarlo como inversión para la innovación, que este autor denomina como “progreso técnico”.

“la productividad del trabajo solo crece en virtud de que se efectúan nuevas inversiones que incorporan un progreso técnico. [...] para que crezca la productividad del trabajo es preciso que se utilicen nuevas máquinas, más perfeccionadas que aquellas más antiguas”.<sup>34</sup>

El autor plantea que la relevancia de ese progreso técnico está en que explica y asiste el crecimiento. Para describir mejor este progreso, es necesario considerar que la tecnología es el *stock* de conocimientos, así como los medios de producción y la invención se considera como los nuevos métodos productivos y a los nuevos productos, a su vez, el progreso técnico serán las invenciones.

El progreso técnico es, [...] un proceso que implica que a medida que pasa el tiempo se abren nuevas opciones tecnológicas para producir los distintos bienes; opciones que rebajan costos de mano de obra y de capital. También existe progreso técnico cuando se crean o surgen nuevos bienes que satisfacen mejor las necesidades. [...] se traducirá en que de un periodo al siguiente se logra una elevación de la productividad del trabajo para un costo dado en términos de maquinaria, o bien se obtiene una reducción de la maquinaria necesaria para una

---

<sup>33</sup> Julio López. Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas. Facultad de Economía de la UNAM, 1991, México, pp. 29.

<sup>34</sup> *Ibíd.*, p. 31.

determinada productiva del trabajo. Ello implica que las máquinas son cada vez más eficientes.<sup>35</sup>

Las formas en las que puede obtenerse el progreso técnico pueden ser; cuando se destinan recursos humanos y materiales para la investigación y desarrollo o como consecuencia de aprendizaje y la creatividad, todo lo anterior puede darse dentro de un país.

O también puede provenir del exterior, éste se dará mediante el intercambio de conocimientos o invenciones, ya sea mediante la transferencia de información científica y técnica o mediante la importación de esos medios de producción que incluyen ese progreso técnico.

Cabe resaltar que el autor hace la aclaración que, en economías desarrolladas, el progreso técnico siempre se dará internamente, mientras que, para las economías en desarrollo, dicho progreso vendrá del exterior, siendo poco benéfico para esta economía considerando sus tamaños de mercado, niveles de desempleo y los recursos.

Por lo tanto, las economías semiindustrializadas en lugar de cerrarse a ese progreso técnico, deben esmerarse para destinar más inversión a la investigación y desarrollo con el objetivo de crear diversas opciones tecnológicas que se adecuen a sus condiciones aprovechando las materias primas con las que disponen.

Se debe tomar en cuenta que, en estas economías, el progreso técnico facilitará el crecimiento siempre y cuando haya un impulso en cuanto a las decisiones de gasto (inversión y consumo).

Como se vio en este apartado, se hizo una revisión de la literatura teórica que relaciona el tamaño de empresa, financiamiento y crecimiento de empresa,

---

<sup>35</sup> *Ibíd.*, p. 34.

partiendo de los aportes de Kalecki,. La importancia de este autor radica en que enfatizó la existencia de una relación real entre ganancias e inversión y el crecimiento de una empresa y la acumulación de capital.

La interpretación de Steindl acerca de la teoría de la inversión de Kalecki, postula que las empresas tienen la necesidad de conservar liquidez para poder hacer frente a sus cargas financieras, asimismo, para regular dicha liquidez lo hacen a través de préstamos o aumento de capital, el cual permite que haya una elevación de obligaciones futuras y mediante la variación de los recursos designados a inversión, aunque genere una reducción de las ganancias en el futuro.

En cuanto a Edith Penrose, esta autora, de igual manera menciona la importancia de los recursos que posee la empresa, debido a que son éstos los que permiten la expansión a través de la inversión y dado que las pequeñas empresas no cuentan con suficiente capital, su tarea principal para hacer frente a la competencia con las grandes empresas es aprovechar las oportunidades donde las grandes empresas no dominen, por ejemplo, el surgimiento de nuevas industrias y campos tecnológicos.

Schumpeter da mayor peso al papel del empresario para formar parte del proceso de innovación tecnológica para lograr un desarrollo, por lo tanto, el empresario debe ser una persona capaz de realizar nuevas formas de producción.

Sin embargo, para Julio López, contrario a lo que plantea Schumpeter sobre las innovaciones, el progreso técnico no sólo son grandes descubrimientos de productos o procesos, sino que es un proceso continuo en el que se están generando nuevos medios de producción eficaces o hay nuevos productos.

En síntesis, lo que estos autores nos explican es que la empresa puede crecer si se invierte o reinvierte en ellas, y cuando estas empresas crecen mediante la generación de grandes utilidades y de grandes ventajas competitivas, las empresas podrían llegar a tener un lugar dentro del mercado internacional.

Se recalca que las empresas de mayor tamaño se caracterizan porque al ser más antiguas, adoptan en mayor proporción credibilidad y confianza a la hora de solicitar financiamiento. La antigüedad muestra la trayectoria de una empresa y su crecimiento acumulado, además que hay una relación positiva entre el tamaño y el acceso al financiamiento.

## **Capítulo 2**

### **Evaluación de las reformas financieras y acceso al crédito en México**

#### **2.1 Antecedentes**

En este apartado se hará una breve introducción para definir lo que es una empresa y, por ende, definir lo que es una mipyme para después hacer una revisión de las reformas estructurales de primera y segunda generación para hacer un análisis de sus resultados y con ello, dar paso a la revisión de las reformas de tercera generación.

La definición más acertada la podemos tomar de Arthur Andersen que dice:

“Una unidad económica de producción y decisión que mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo) persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Andersen, Arthur. Diccionario de economía y negocios”, 1999

Sin embargo, en México, de acuerdo con el Diario Oficial de la Federación (DOF), se establece

“Que las micro, pequeñas y medianas empresas son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, constituyendo, en el caso de México, más del 99% del total de las unidades económicas del país, representando alrededor del 52% del Producto Interno Bruto y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales.”<sup>37</sup>

El DOF establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresa con base en el número de trabajadores y el sector, quedando de la siguiente manera:

**Cuadro 1.** México: estratificación de las mipymes, según número de trabajadores y actividad económica

	Comercio	Servicios	Industria
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	11 hasta 30	11 hasta 50	11 hasta 50
Mediana	31 hasta 100	51 hasta 100	51 hasta 250
Gran Empresa	101 en adelante	101 en adelante	251 en adelante

Fuente: elaboración propia con base en el Diario Oficial de la Federación, consultado 2 junio 2018, dirección URL: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5096849](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849)

Ahora bien, entrando al tema de las reformas, éstas fueron el instrumento de política económica que se emplearon para estabilizar la economía y hacer frente a las crisis por las que atravesó México, así mismo, fueron una herramienta para modernizar a

---

<sup>37</sup> Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, Diario Oficial de la Federación, consultado 2 junio 2018, dirección URL: [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5096849](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849)

la estructura económica y de esta manera conseguir una mejor producción y productividad que permitiera a la economía mexicana insertarse en el proceso de globalización.

Con la crisis de 1982, el gobierno mexicano buscó lograr la estabilidad macroeconómica de la mano con el crecimiento, por lo que fue necesario una reestructuración de diferentes puntos de la economía del país, de ahí la importancia de hablar del papel de las reformas estructurales.

Las reformas de primera generación se ubican de 1984 a 1994, y son aquellas que, junto con los programas de estabilización y ajuste, por ejemplo, el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE); Programa Extendido de Reordenación Económica (PERE); Programa de Aliento y Crecimiento (PAC); Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), tenían como meta la estabilización de la economía y promover el crecimiento, principalmente.

Por lo tanto, los objetivos de las reformas eran la liberalización comercial, llevada a cabo entre 1983 y 1985 con una sustitución gradual de permisos previos de importación por aranceles y que se vio beneficiada en 1985 cuando México inició las negociaciones para formar parte del Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT por sus siglas en inglés).

Otro de los objetivos fue la liberalización financiera, la cual inició en 1988 con una serie de reformas de liberalización de las tasas de interés, la sustitución del encaje legal por un coeficiente de liquidez y la privatización bancaria.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> Mariana Trejo Ramírez, Agustín Andrade Robles, “Evolución y desarrollo de las Reformas estructurales en México (1982-2012)”, [en línea], México, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, *El Cotidiano*, núm. 177, enero-febrero, 2013, pág. 39, Dirección URL: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>, [consulta: 5 de enero de 2019].

El objetivo del saneamiento fiscal se logró mediante una reforma fiscal y privatizaciones de las empresas públicas que se llevó a cabo en dos etapas: la primera entre 1983 y 1985, que tuvo como principal meta “desincorporar a las empresas menos eficientes sin entrar de manera prioritaria a la venta de dichas empresas. Una segunda etapa, que situamos de 1988 a 1994, en la que se desarrolló de manera más intensa el programa de privatizaciones, que incluyó a empresas con gran poder de mercado y viabilidad económica”.<sup>39</sup>

Se logró reducir el déficit fiscal y se controló la inflación, sin embargo, no se logró la estabilidad macroeconómica, por lo que, con la crisis financiera de 1994, resultado de la política económica anterior y junto con el contexto financiero internacional y la crisis política, las reformas de primera generación dejaron de ser efectivas dando lugar a las de segunda generación.

Las reformas de segunda generación van de 1996 a 2006, mantendrían el mismo fin pero con una meta adicional que fue la profundización de la apertura comercial, complementándolo con un grupo de programas, tales como, “Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento (PBEC); Acuerdo de Unidad Para Superar la Emergencia Económica (AUSEE); Programa para Reforzar el Acuerdo de Emergencia Económica (PARAUSEE) y demás programas también de corto plazo del presidente Vicente Fox Quesada (VFQ)–”.<sup>40</sup>

Para lograr la apertura comercial se buscó fortalecer la integración de la economía mexicana a la globalización a través de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y atraer la inversión extranjera directa, la cual representó un flujo importante durante la primera mitad de la década de los noventa.

---

<sup>39</sup> Ibid. p. 39.

<sup>40</sup> Ibidem, p. 40.

Cabe mencionar que, empero a todos los esfuerzos realizados para una estrategia de promoción de la exportación exitosa y aunque la economía mexicana vivió un auge exportador:

Este auge exportador de ninguna manera ha generado cadenas que impulsen a las pequeñas y medianas empresas para impactar de manera positiva al proceso productivo en el país, lo cual ha implicado la exclusión de un gran número de empresas de la estrategia de inserción de la economía mexicana del proceso de globalización.<sup>41</sup>

Esta segunda generación de reformas pudo hacer contrapeso a los efectos negativos que los choques financieros (internos y externos) y la complicada situación política habían causado en la economía<sup>42</sup>, sin embargo, el objetivo del crecimiento económico, nuevamente se dejó de lado para dar prioridad a la política económica orientada al ajuste y estabilización.

Las reformas de tercera generación son la continuación de las reformas que se pusieron en marcha en los años ochenta y comienzan a partir del año 2013. Su importancia será explicada más adelante, pero siempre enfocándonos en la reforma financiera del 2014.

---

<sup>41</sup> *Ibíd.*, p. 42.

<sup>42</sup> *Ibidem*, p. 40.

## **2.2 Revisión bibliográfica de la reforma de 1988 y sus efectos en las mipymes.**

Se estudiará la Reforma de 1988 porque es a partir de ésta, que las transformaciones al sistema financiero tienen un impacto en el financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En las últimas décadas el sistema financiero ha tenido diversas modificaciones dando como resultado que México sea dentro de la OCDE uno de los países con mayor participación de capital extranjero en la banca.

Con la reforma de 1988, se pretendía modernizar el sistema financiero tanto en el marco institucional-regulatorio, como en disposiciones jurídicas y administrativas de los intermediarios financieros.

Con el proceso de modernización financiera se perseguía incrementar el ahorro financiero de la economía y lograr un uso más productivo y eficiente de los recursos para apoyar el crecimiento económico; lograr el acceso de la población a mejores servicios financieros, con mayor disponibilidad de crédito y menores costos; fortalecer las instituciones financieras, y generar en éstas una competencia que les permita responder a las necesidades de los usuarios del sistema y a las demandas del desarrollo económico.<sup>43</sup>

Por tal motivo, para lograr promover la asignación más eficiente del ahorro con respecto a los diferentes sectores de la economía y aumentar la disponibilidad de los recursos destinados a financiar el desarrollo, se llevaron a cabo las siguientes medidas que estaban encaminadas a promover el financiamiento en proyectos de

---

<sup>43</sup> Pedro Aspe, “La Reforma financiera de México”, [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, p. 1044, dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/2/RCE2.pdf>, [consulta: 5 de enero de 2019]

largo plazo, mejorar el mercado para los inversionistas y ahorradores y que los costos con intermediarios fueran más eficientes, competitivos y sobre todo se disminuyeran:

### *I. Desregulación*

Para la lograr la competitividad del sistema financiero se tomaron ciertas medidas para que los Bancos tuvieran autonomía en sus decisiones operativas, asimismo, se exigió la fijación de tasas y plazos, junto con la eliminación de los cajones selectivos de crédito y desaparición del encaje legal.

### *II. Modernización del Marco jurídico*

Para impulsar la competencia entre los intermediarios, adoptar nuevas tecnologías, se establecieron las bases del sistema financiero a través de un marco jurídico para el cual "se expidieron las leyes de Instituciones de Crédito y para Regular las Agrupaciones Financieras y se reformaron los artículos 28 y 123 constitucionales con el fin de restablecer el régimen mixto en la propiedad de las instituciones de crédito".<sup>44</sup>

Lo anterior permitió que se diera la asociación entre los diversos grupos financieros, dando pie a la evolución hacia la banca universal, es decir, cuando los servicios financieros son suministrados por un misma entidad o consorcio. "En particular, los nuevos ordenamientos establecen una separación patrimonial entre el financiamiento y la producción, evitando así la formación de grupos financiero-industriales que concentren el ingreso y provoquen el uso ineficiente de los recursos".<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Idem, p. 1044-1045.

<sup>45</sup> Idem, p. 1045.

### *III. Privatización bancaria*

Se privatizaron los 18 bancos existentes entre 1988 y 1994, las razones por las que se efectuó esa medida fueron: “obtener el mayor ingreso posible por la venta de los bancos, coadyuvar a mejorar el funcionamiento del sistema financiero del país y preservar la propiedad de las acciones de los bancos en manos de inversionistas mexicanos”.<sup>46</sup>

De acuerdo con Pedro Aspe, la privatización bancaria permitió el fortalecimiento de las finanzas públicas, debido a que se captó 39 000 millones nuevos de pesos<sup>47</sup> que sirvieron para ser destinados al desendeudamiento público y de esta manera, se abrieron espacios presupuestarios para aumentar el gasto social.

### *IV. Modernización del Mercado de Valores*

Se facilitaron las operaciones en el mercado de valores y se hicieron modificaciones en su marco regulatorio además de que se promovió su internacionalización. “Inició sus operaciones el mercado intermedio de valores a fin de que las empresas medianas y pequeñas diversifiquen sus fuentes de financiamiento con recursos de ese mercado”.<sup>48</sup>

### *V. Aumento en la competencia*

Hubo un incremento del número de intermediarios financieros, así como la creación de nuevas figuras legales tales como las sociedades de ahorro y préstamo,

---

<sup>46</sup> Eduardo Turrent, Historia sintética de la banca en México, [en línea], México, Banco de México, p. 24, dirección URL: <http://www.anterior.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>, [consulta: 6 de enero de 2019]

<sup>47</sup> Ibidem., pág. 24.

<sup>48</sup> Pedro Aspe, “La Reforma financiera de México”, [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, p. 1045, dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/2/RCE2.pdf>, [consulta: 5 de enero de 2019]

y financieras de objeto limitado, así como instituciones financieras de otro tipo como casas de bolsa, aseguradoras, arrendadoras y casas de cambio.

#### *VI. Mayor supervisión*

Para lograr que la operación de los intermediarios se llevara con responsabilidad y transparencia, "con adecuaciones al marco jurídico y mejoras en las prácticas operativas, se han reforzado las acciones de las comisiones Bancaria, de Valores y de Seguros y Finanzas. Se incorporaron mecanismos de vigilancia, seguimiento e incluso autorregulación de las operaciones a fin de prevenir acciones contrarias al sano desarrollo del mercado".<sup>49</sup>

#### *VII. Modernización de la banca de desarrollo*

Este fue una de las acciones más importantes, dado que, a finales de los ochenta, todo el crédito de la banca de fomento se encontraba en las grandes empresas tanto del sector público como privado, por lo que "se restringía a canalizar subsidios que distorsionaban el mercado y desestimulaban el desarrollo de los sectores prioritarios. En la actualidad, la función promotora de la banca ya no se sustenta en tasas subsidiadas, sino en la disponibilidad y la oportunidad

del crédito y en la adecuación de los plazos y los montos a las características de los proyectos".<sup>50</sup>

#### *VIII. Autonomía del Banco Central*

Con una reforma constitucional, se le otorgó la autonomía al Banco de México, con esta reforma ahora cuenta con un mandato constitucional prioritario que es el de procurar la estabilidad de precios y no hay autoridad alguna que pueda mandarlo para otorgar financiamiento.

---

<sup>49</sup> Idem, p. 1045.

<sup>50</sup> Ibídem, p. 1046.

El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento.<sup>51</sup>

#### *IX. Participación extranjera*

“El sector financiero se abre de manera ordenada y gradual a la participación de instituciones financieras del exterior”.<sup>52</sup> En el contexto de la regulación nacional y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se permitió la entrada de 52 intermediarios financieros.

Por lo tanto, la reforma al sistema financiero permitió que se estableciera una nueva política de financiamiento para permitir la captación de ahorro interno, además de una mejor distribución eficiente y oportuna de los recursos en las principales áreas para el desarrollo nacional.

De la misma manera, el papel de la banca de desarrollo se replanteó, esto como consecuencia de que las instituciones de banca de fomento concentraban gran parte del crédito otorgado en el sector paraestatal.

Por tal motivo, el crédito se dirigió hacia aquellos sectores que tenían problemas de acceso al crédito, tales como; el sector agrícola, el de vivienda de interés social, el exportador y las pequeñas y medianas empresas.

La función promotora de la banca ya no se sustenta en las tasas subsidiadas, sino en la disponibilidad y oportunidad del crédito y en la adecuación de los plazos y montos a las características de los proyectos. Así, cada institución puede

---

<sup>51</sup> Carlos Tello Macías, “Transición financiera en México”, [en línea], México, Nexos, agosto 2004, Dirección URL: <https://www.nexos.com.mx/?p=11233>, [consulta: 6 de enero de 2019]

<sup>52</sup> Idem, p. 1048.

mantener y elevar su patrimonio, pues canaliza los recursos, con eficiencia y prácticas bancarias sanas, hacia proyectos viables en lo financiero y rentables en lo social.<sup>53</sup>

Cabe resaltar que a pesar de que la reforma estructural de la banca de desarrollo inició en 1989, fue hasta 1991 cuando se vió el cambio con un notorio aumento del volumen de recursos canalizados.

Una de las principales consecuencias de la política de liberalización financiera fue la pérdida de participación de la banca en el financiamiento de las actividades económicas. Junto con altas tasas de interés y altos márgenes de intermediación, condicionó la viabilidad de nuevos mecanismos de financiamiento para la actividad económica, como el endeudamiento externo, la IED y financiamiento no bancario principalmente de proveedores.<sup>54</sup>

A continuación, se hizo una revisión de los apoyos otorgados por instituciones para dar una idea sobre las transformaciones microeconómicas que tuvo la banca de desarrollo y su nuevo papel, así como su impacto en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Fortalecer, complementar y respaldar a los intermediarios financieros, particularmente a la banca comercial (sector privado) y al mercado de valores, son sus principales tareas. Esta nueva reorganización en el funcionamiento y estructura derivó de los cambios en el sistema financiero mexicano para su inserción en los mercados internacionales.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> Martín Werner, “La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas”, [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, p. 1055, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/4/RCE4.pdf>, [consulta 7 de enero de 2019]

<sup>54</sup> M. I. Elizabeth Concha, “Reforma Financiera y la banca de desarrollo: Nafin y Bancomext”, [en línea], Revista Economía informa, Núm. 356, enero-febrero 2009, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 62, Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/04Elizabeth.pdf>, [consulta 10 de enero de 2019]

<sup>55</sup> *Ibíd.*, p. 63.

La banca de desarrollo pasó a funcionar como banca de segundo piso, es decir, canalizaría sus recursos crediticios a través de sucursales de la banca comercial y otros intermediarios como las uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje.

La banca de desarrollo logró grandes avances en sus propósitos de cambio estructural, sin embargo, aún había retos para consolidarse en el mercado financiero que pudiera lograr los objetivos de dar mayor acceso al crédito institucional, principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Entre las principales tareas de Nacional Financiera está el de otorgar apoyo al desarrollo tecnológico, la capacitación, asistencia técnica, y el incremento de productividad principalmente en las pequeñas y medianas empresas.

De acuerdo con Martín Werner, el financiamiento aumentó de manera notable, pues pasó de 8 millones de nuevos pesos al día en 1989 a 139 millones en 1993<sup>56</sup>, donde más de 366 000 empresas fueron beneficiadas de las cuales el 98% eran micro y pequeñas empresas.

Con la reforma económica las funciones de Nafinsa como promotor industrial directo fueron sustituidas por las tareas enfocadas a la promoción del desarrollo industrial y regional atendiendo sobre todo a las pequeñas y medianas empresas, así como el desarrollo del mercado bursátil e intermediarios financieros.<sup>57</sup>

A través de los diversos programas de fomento y mediante la participación de la red de intermediación financiera, se beneficiaron a más 366 000 empresas, donde el

---

<sup>56</sup> Martín Werner, "La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas", [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, p. 1059, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/4/RCE4.pdf>, [consulta 7 de enero de 2019].

<sup>57</sup> M. I. Elizabeth Concha, "Reforma Financiera y la banca de desarrollo: Nafin y Bancomext", [en línea], Revista Economía informa, Núm. 356, enero-febrero 2009, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, p. 67, Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/04Elizabeth.pdf>, [consulta 10 de enero de 2019]

98% fueron micro y pequeñas empresas. Para finales de 1994, se estima que el número de empresas apoyadas aumentó a 450 000, dentro de las cuales el 2% eran medianas y grandes, 30% pequeñas y un 68% microempresas.<sup>58</sup>

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), también experimentó una reestructuración, que le permitió volverse más eficiente al momento de desempeñar sus funciones de apoyo al sector exportador.

Las actividades de Bancomext actualmente se centran en la promoción del comercio exterior, para incrementar el valor de las exportaciones y el número de exportadores, con apoyos crediticios y asesoría técnica y promocional a las empresas exportadoras y a aquellas que están vinculadas con las exportaciones, considerando a las pequeñas y medianas. Asimismo, impulsar la captación de inversión extranjera en el país y la inversión mexicana en el exterior.<sup>59</sup>

Entre otras instituciones encontramos el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural (actualmente ya no existe), Banco Nacional de Comercio Interior, Fondo para el Desarrollo Comercial.

El financiamiento otorgado por la banca de desarrollo junto a la banca comercial cobró una tendencia diferente una vez implantada la reforma financiera, el cambio indica una ausencia de la banca mexicana en la planeación y programación del financiamiento al desarrollo económico de los sectores productivos del país. La banca comercial comenzó a tener una mayor participación dentro del financiamiento total que llegó a 40% del PIB en 1994, pero a partir de 1995 presentó una constante disminución hasta llegar a ser de

---

<sup>58</sup> Martín Werner, “La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas”, [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, p. 1059, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/4/RCE4.pdf>, [consulta 7 de enero de 2019].

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 68.

17.6% en 2007. La banca de desarrollo totalmente emprendió el camino hacia una casi nula participación en el sistema bancario nacional.<sup>60</sup>

Como se verá en capítulos subsiguientes, a pesar de las oportunidades que se ofrecen para facilitar el acceso al crédito a las mipymes, éstas siguen encontrando obstáculos para crecer y desarrollarse. También es importante señalar que los programas que se han llevado a cabo para el apoyo y fomento de las mipymes después de 1988, tenían la finalidad de reducir los niveles de desempleo.

Por tal motivo, en el siguiente apartado se hará una revisión de la reforma financiera de 2014 para analizar si logró resolver los problemas que las reformas anteriores no pudieron en cuanto a facilitar el acceso al crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas.

---

<sup>60</sup> Ibidem, p. 65.

## 2.3 Las mipymes en la Reforma financiera de 2014

Como es sabido, la acumulación de factores de producción (recursos humanos, maquinaria, inversión y crecimiento poblacional) y la eficiencia con la que sea hace uso de ellos mediante la adopción de nuevas tecnologías que favorecen el mejoramiento de los procesos de producción, son factores determinantes del crecimiento económico.

También es importante aclarar que la productividad es un factor determinante del crecimiento de un país, es decir, "el incremento de la productividad impacta directamente en la fortaleza de una economía, generando mayor crecimiento, y permitiendo satisfacer una mayor cantidad de necesidades en la sociedad con la misma cantidad de recursos".<sup>61</sup>

Entre 1980 y 2012, la economía mexicana tuvo un crecimiento anual de 2.7%, encontrándose por debajo de otras economías emergentes y en desarrollo, aunado a esto, el nivel de productividad presentó un decrecimiento de 0.3%<sup>62</sup>.

Bajo el contexto anterior, el gobierno de México se propuso crear una estrategia integral, que resolviera aquellos problemas en las áreas que afectan en el bienestar de la sociedad, tales como, la educación, el acceso al sistema financiero, las telecomunicaciones o la energía, entre otras.

Dado que la regulación financiera no fomentaba la competencia entre instituciones inhibiendo el crédito especialmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como que la banca de desarrollo no era promotora de la inversión en

---

<sup>61</sup> "Reformas estructurales y expectativas de crecimiento de la economía y de la productividad", [en línea], Gobierno de México, México, p. 15, dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160126/II\\_Reformas\\_Estructurales-1.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160126/II_Reformas_Estructurales-1.pdf), [consultado: 20 enero de 2019]

<sup>62</sup> Ibdem., pág. 15.

las áreas estratégicas y la inclusión financiera en los sectores más vulnerables de la población estaban limitados.

Por lo anterior, en enero de 2014, la Reforma Financiera fue promulgada por el presidente Enrique Peña Nieto, es una de las reformas más grandes debido a que se modificaron treinta y tres leyes, además que en materia de agrupaciones financieras se expidió una nueva ley.

La reforma tiene como antecedentes los compromisos 62 y 63 del Pacto por México, que hablan sobre la banca de desarrollo y la banca comercial. Tales compromisos hacen referencia del crédito hacia las pequeñas y medianas empresas para infraestructura e innovación, también mencionan modificar el marco legal que permita a los intermediarios financieros prestar más y que sea más barato.

Esta reforma fue “integral y modificó las leyes que regulan a las entidades como son: los bancos, casas de bolsa, uniones de crédito y entidades de ahorro y crédito popular, y las disposiciones procesales aplicables a los juicios en donde éstas intervienen, órganos de administración de justicia relacionados con la materia; así como la protección al usuario”.<sup>63</sup>

La Reforma financiera tiene el objetivo de lograr mayor acceso al crédito y que les resulte más barato a las micro, pequeñas y medianas empresas. Eso se lograría a través de cambios en la regulación financiera, mientras que la banca y las instituciones aumentarían la captación y préstamos además de reducir los márgenes de intermediación.

Los objetivos de la reforma financiera son los siguientes:

- Incrementar la competencia en el sector financiero.

---

<sup>63</sup> Octavio Avendaño Carbellido, “La reforma financiera y su impacto en el usuario”, [en línea], Entreciencias: diálogos en la Sociedad del Conocimiento, vol. 4, núm. 10, agosto-noviembre, 2016, Universidad Nacional Autónoma de México León, México, p. 177, Dirección URL: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=457646537003>, [consulta 20 de enero de 2019]

- Fomentar el crédito a través de la Banca de Desarrollo.
- Ampliar el crédito a través de las instituciones financieras privadas.
- Mantener un sistema financiero sólido y prudente.
- Hacer más eficaces a las instituciones financieras y el actuar de las autoridades en la materia.<sup>64</sup>

Los puntos que más nos interesa estudiar son el de incrementar la competencia en el sector financiero porque como se ha hecho mención, el financiamiento es escaso para las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen que buscar financiamiento mediante canales informales que terminan presentando un alto costo.

Para fomentar la competencia del sistema financiero, algunas medidas que establece la reforma financiera son:

El fortalecimiento de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF); reforzar medidas contra ventas atadas; regulación de Redes de Medios de Disposición; investigación de la Comisión Federal de Competencia Económica sobre nivel de competencia del sector financiero; facilitación de la movilidad de garantías y movilidad de operaciones; mayor número de corresponsales de Ahorro y Crédito Popular, creación del Buró de Entidades Financieras.<sup>65</sup>

El otro punto que nos interesa es el del fomento al crédito mediante la banca de desarrollo, como se ha hecho mención, el papel de la banca de desarrollo es relevante y con la reforma se establecía que debe contribuir eficazmente con la actividad productiva del país.

---

<sup>64</sup> “Reforma financiera” resumen ejecutivo, [en línea], Gobierno de la República, México, p. 3, Dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6\\_Financiera.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6_Financiera.pdf), [consulta 20 de enero 2019]

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 4.

Dentro de las principales modificaciones encontramos:

El fortalecimiento de la Banca de Desarrollo al definir con claridad el mandato de sus instituciones, y el fomento de la economía a través de la atención de sectores estratégicos que enfrentan limitantes para tener acceso a alternativas de financiamiento, reforzar la obligación de prestar asistencia técnica y capacitación, particularmente en los servicios y productos financieros de innovación, creación de patentes y demás derechos de propiedad industrial, la obligación de crear programas de inclusión financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas y pequeños productores del campo.<sup>66</sup>

La inclusión financiera debe considerarse como una política de inserción productiva, esto por la razón de que permite que el talento empresarial y las oportunidades de inversión sean mejor aprovechadas por las mipymes. Por lo tanto, la inclusión financiera, tiene su relevancia en que permite que el financiamiento a las mipymes se de con base en sus necesidades y condiciones específicas.

Los desafíos que deben enfrentar y solucionar son, principalmente, los costos de acceso al crédito, pues son muy elevados para las mipymes. Como primer punto, el reto con relación a las tasas de interés, pues éstas suelen ser diferentes de las que se aplican a las mipymes y de las que se aplican las grandes empresas, donde la diferencia suele ser muy elevada.

También hay estudios de la CEPAL<sup>67</sup> que indican que otro reto es el que tiene que ver con los manejos del riesgo, es decir, los créditos otorgados a las mipymes, el

---

<sup>66</sup> Ibídem, p, 4.

<sup>67</sup> Mauricio de María y Campos. Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, pp.1-64, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]

riesgo es negociado mediante la garantía, y que ésta corresponde al 195% del préstamo, siendo el doble del monto.

En las últimas décadas, el sector financiero ha crecido de manera considerable, sin embargo, eso no garantiza el desarrollo financiero. Para lograrlo es necesario diseñar y construir un sistema financiero que sea inclusivo y que esté dedicado al financiamiento productivo.

Es importante resaltar que la inclusión financiera debe proporcionar acceso a los servicios financieros a aquellos que no cuentan con ellos y además, desarrollar el uso del sistema financiero para aquellos que son parte del circuito financiero formal.

La inclusión financiera debe ser considerada como una política de inserción productiva necesaria, debido a que permite que las probabilidades de ahorro y consumo de las personas aumente al igual que las oportunidades de inversión de las mipymes.

## **Capítulo 3**

### **Mipymes: financiamiento e inversión**

#### **3.1 Acceso al crédito productivo e inversión: revisión bibliográfica**

A partir de la década de 1950, en el marco de la política industrial basada en la sustitución de importaciones, comienza en México una preocupación por las pequeñas y medianas empresas. Por tal motivo, se crearon diversos programas e instrumentos de fomento y protección para las pequeñas y medianas empresas.

Dentro de estas políticas se tuvieron en cuenta las restricciones de las mipymes, tales como; los relacionados con las economías de escala en el ámbito tecnológico, financiero, comercial, productivo, la falta de recursos desde humanos hasta financieros, la falta de cultura empresarial, poco conocimientos en materia de administración para llevar un negocio, falta de infraestructura, maquinaria y equipo, así como escasa capacidad para innovar o resolver problemas tecnológicos.

Para los años 70's, hay un gran esfuerzo por buscar y adoptar políticas que fomenten a las mipymes. "El control selectivo del crédito y las actividades de la banca de desarrollo fueron hasta finales de los años setenta, los instrumentos más importantes de apoyo a la industria para la creación y expansión de empresas grandes públicas y privadas. Nacional Financiera y, más tarde, la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial jugaron un papel fundamental".<sup>68</sup>

Se crea entonces el Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN), el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI), estos tres fondos tenían como objetivo apoyar a las mipymes, promover la creación de nuevas empresas mediante el capital de riesgo y crear empresas competitivas y exportadoras.

Sin embargo, el hecho más importante en política tecnológica fue la creación en 1970 del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que fue el encargado de coordinar la investigación y desarrollo tecnológico además de ser un órgano de consulta para el Gobierno.

En México se busca impulsar la reconversión industrial y la promoción del desarrollo tecnológico de las empresas mediante un nuevo modelo económico con orientación exportadora. No obstante, las crisis y el estancamiento económico trajeron como consecuencia que las mipymes se encontraran vulnerables.

La crisis del petróleo, la devaluación del peso, el establecimiento por primera vez de un control de cambios, y la estatización de la banca en septiembre de 1981, aunada a la difícil situación económica global, condujeron a un contexto macroeconómico muy complejo en que súbitamente se agotaron el superávit

---

<sup>68</sup> Mauricio de María y Campos. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, p.13, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]

primario, los créditos externos y los ingresos petroleros para el financiamiento del desarrollo económico.<sup>70</sup>

El financiamiento a la industria y a las mipymes durante este período, 1982-1988, es a través de la canalización de créditos selectivos mediante la banca de desarrollo y de los fondos de fomento, los cuales, a su vez, estarían reforzados por una banca comercial estatizada.

De acuerdo con Dussel Peters, "como resultado de la estrategia macroeconómica seguida desde 1988, las Pymes han sido directamente afectadas por la sobrevaluación del tipo de cambio -generando incentivos a las importaciones con las que compiten en el mercado interno- y la absoluta falta de financiamiento, además de una alta tasa de interés. Este último aspecto es muy preocupante, pues la carencia de financiamiento al sector productivo en general y particularmente a las Pymes afectará su desempeño futuro".<sup>71</sup>

Sin embargo, con la economía en crisis y estancada junto con "las restricciones financieras derivadas de las limitaciones de la deuda externa y los programas de ajuste no permitieron estimular la demanda, ni canalizar los recursos necesarios a la inversión en infraestructura, ni a la inversión industrial de empresas estatales como PEMEX, ni tampoco el crédito y capital de riesgo a la inversión privada".<sup>72</sup>

Es importante resaltar que, dentro de esta época destacó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), por haber protegido la planta productiva y el empleo en situación de crisis, así como, su apoyo para la reconversión de las empresas.

---

<sup>70</sup> Idem, p. 19.

<sup>71</sup> Dussel Peters, Enrique. (2004). *Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política*. Economía UNAM, 1(2), 64-84. Recuperado en 06 de junio de 2018, de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2004000200006&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000200006&lng=es&tlng=es).

<sup>72</sup> Idem, p. 21.

Otro programa fue el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP) de 1985, liderado por SECOFI que, con apoyo de los gobiernos de los Estados, la Cámara Nacional de Comercio e Industria de Transferencia (CANACINTRA), y otras cámaras industriales, junto con otros centros de investigación vinculados al CONACYT, apoyó el desarrollo tecnológico de las mipymes. Y con el apoyo de CANACINTRA y ONUDI, se promovieron las bolsas de subcontratación creadas a favor de las mipymes.

Para el periodo de 1989-1994, el Gobierno de Salinas de Gortari buscó reestablecer el crecimiento y seguir con el cambio estructural para una economía abierta y de mercado, por lo que se dan políticas comerciales y de desregulación, así como procesos de privatización, devolviendo la banca al sector privado, impulsando la inversión extranjera directa y viendo a las empresas maquiladoras de exportación como factor para generar empleos.

El Programa de Modernización Industrial y comercio Exterior 1990-1994, le da importancia al cambio estructural de la industria para una mejor competitividad, dando énfasis al crecimiento de las exportaciones, la inversión extranjera y la inserción de la industria mexicana en la economía global.

Con lo anterior, tenemos el programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana 1991-1999, este delineó siete acciones principales para impulsar a las mipymes y promover su asociación: la subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y simplificación administrativa, el monitoreo y seguimiento de las acciones.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> SECOFI, Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, 1991-1994 en Mauricio de María y Campos. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, p. 28, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL:

Dicho programa permitió la creación de sociedades de responsabilidad limitada de interés público que incluían empresarios con pocos recursos, la creación de empresas integradoras que eran de servicios para las mipymes donde participaron bancos de desarrollo.

Los apoyos provenían de Nacional Financiera (NAFIN), que tenía un plan estratégico dividido en cuatro áreas de concentración de acciones: desarrollo de la empresa, de mercados financieros, regional y empresarial. Para la primera área quedó establecido el Programa para Micro, Pequeña y Mediana empresa que tenía el objetivo de proporcionar crédito mediante la banca de primer piso, ya fuera a través de uniones de crédito, arrendadoras y afianzadoras.

Con la administración del presidente Ernesto Zedillo, la política industrial y de comercio exterior fue una continuación y profundización de la que inició en 1988. No obstante, una consecuencia de la crisis fue que en 1995 el PIB global y manufacturero se desplomó, la banca se viera afectada con la deuda impagable debido a la elevación de las tasas de interés.

Dado la anterior, todas las empresas se vieron afectadas, en especial, las pequeñas y medianas, las micros, al encontrarse en la economía informal, se vieron poco afectadas. De acuerdo con Dussel Peters, en 1993 las mipymes tuvieron una participación del 50% en el personal ocupado manufacturero, sin embargo, para 1998, descendió a un 43%, "este cambio refleja que las MIPYMES han encontrado serias dificultades para integrarse a las actividades económicas desde la implantación del nuevo modelo económico y particularmente después de la crisis de 1994 – 1995".<sup>74</sup>

---

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]

<sup>74</sup> Dussel Peters, Enrique, "Diagnóstico y prioridades para definir una política para la pequeña y mediana industria en México", documento elaborado para CONCAMIN, 1999, p. 17 en Mauricio de María y Campos. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas*

El programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPYCE) 1996-2000, se presentó en un contexto de tensión entre el gobierno de Ernesto Zedillo y las cámaras y asociaciones industriales, pues éstas buscaban una política industrial activa, así como programas e instrumentos para dar apoyo a las mipymes, pero el gobierno buscaba seguir con la política industrial ya establecida.

Se negoció un programa para el período 1996-2000 en que se volvió a incluir la palabra “política industrial”, pero no dejó de ser un conjunto de buenas intenciones, que nunca se instrumentaron de manera amplia. Para los industriales el PROPYCE nunca “tuvo dientes” ni presupuesto para cumplir con sus objetivos, salvo la parte relativa al apoyo a las exportaciones en que fue muy exitoso, llevando a las exportaciones a representar alrededor de 150 mil millones de dólares en el año 2001 y la creación de algunos instrumentos institucionales interesantes, pero con recursos muy limitados para el apoyo a las MIPYMES.<sup>75</sup>

A pesar de ello, el PROPYCE legitimó la estrategia originada durante el gobierno de Salinas de Gortari, en las reformas estructurales macroeconómicas, política industrial y de comercio exterior, de la misma manera, obstaculizó las políticas sectoriales, los estímulos fiscales y financieros y de desarrollo regional de la industria. Permitió la profundización de la apertura comercial, dio prioridad al fomento de las exportaciones, apoyado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, seguido de la celebración de diversos acuerdos comerciales.

---

*décadas*, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, p. 28, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL:

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]

<sup>75</sup> SECOFI, Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, 1991-1994 en Mauricio de María y Campos. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, p. 31, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL:

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]

Los programas para el desarrollo de las mipymes comenzaron a surgir y a tener relevancia antes del año 2000, sin embargo, fue hasta el siguiente año que se empezaron a implementar cambios en las instituciones y en los programas, con el fin de solucionar los problemas que han venido enfrentando las mipymes

Se buscó proporcionar servicios e infraestructura para que las mipymes se posicionaran dentro del proceso de globalización, la política industrial pasó a convertirse en una política de desarrollo empresarial y tenía como objetivo fusionar las estrategias, instrumentos y acciones con el fin de apoyar la competitividad de las mipymes.

Se comenzaron a enfocar en temas que permitieran el desarrollo de las mipymes, como, *v.gr.*, la formación empresarial, la innovación tecnológica, acceso al financiamiento, fortalecimiento de mercados.

Por ejemplo, el Fondo PyME se dedicó a la “creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación, articulación productiva sectorial y regional, acceso a mercados, acceso a financiamiento, realización de eventos para mipymes y otras actividades e instrumentos de promoción”.<sup>76</sup>

A partir del 2007, el apoyo por parte del gobierno y de instituciones privadas como Bancomext, ha seguido presente, los programas que se fueron creando a través de los años han mostrado resultados favorables, pero aún cuentan con debilidades que no se han logrado resolver.

Entre los diferentes programas propuestos por Bancomext destacan: “la formación empresarial mediante información básica y asesoría a las empresas, cursos y seminarios de capacitación y apoyo para la prospección de mercados por medio de

---

<sup>76</sup> Carlo Ferraro; Giovanni Stumpo. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales, Santiago de Chile, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio 2010, p. 313.

eventos internacionales y misiones de exportadores e importadores, y asistencia para la concreción de negocios y proyectos de inversión en mercados específicos”.<sup>77</sup>

También se buscaron políticas de desarrollo tecnológico e innovación, enfocada no solamente en la actualización de equipos, bases tecnológicas y maquinaria, sino que también se encargue de la gestión e ingeniería de la producción, algunas instituciones encargadas de este tipo de políticas fueron el CONACYT y la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa (SPYME).

La SPYME creó una estrategia para el apoyo y desarrollo de las mipymes. Se tenía la idea de reducir los costos de producción, mejorar la imagen comercial, así como la administración del negocio y el acceso al financiamiento productivo en México.

Se creó el Programa Nacional de Empresas Gacela, que tenía por objetivo apoyar a las empresas con posibilidad alta de desarrollo y de esta manera, brindar “asesoría en temas de consultoría, comercialización, financiamiento, innovación y gestión a través de aceleradoras de negocios nacionales e internacionales”.<sup>78</sup>

Como se vio, México presentó muestras de apoyo hacia las mipymes con la creación de diferentes programas de apoyo y fomento, pese a ello, los resultados no han sido los esperados, si bien, los obstáculos que enfrentan para hacer frente a las grandes empresas, los desequilibrios económicos se han hecho cada vez más evidentes.

“En varios países existe fragmentación, dispersión y escasa coordinación entre los organismos e instituciones vinculadas a estos programas. Asimismo, pocos programas son desarrollados con un objetivo a largo plazo. Por ello es frecuente que

---

<sup>77</sup> *Ibíd*em, p. 329.

<sup>78</sup> “Empresas gacela, agilizando el mercado nacional”, [en línea], Santander Pymes, 2 de junio de 2017, Dirección URL: <https://www.santanderpyme.com.mx/detalle-noticia/empresas-gacela-agilizando-el-mercado-nacional.html>, [consulta 25 de enero de 2019]

exista una superposición de programas creados en distintos momentos, con lógicas y objetivos similares”.<sup>79</sup>

Algunas circunstancias que afectan el financiamiento son “la falta de apoyo crediticio, motivado por la falta de confiabilidad, así como la falta de simplificación administrativa que en un inicio desalienta a los empresarios pequeños y medianos”.<sup>80</sup>

El Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, del presidente Enrique Peña Nieto, estableció que dentro de su agenda se encontraba llevar a cabo una política que estuviera orientada a apoyar a las mipymes productivas y a los emprendedores, además de fomentar la economía social a través de un mejor acceso al financiamiento.

Entre las líneas de acción se encuentran:

Apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo; diseñar e implementar un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas; facilitar el acceso a financiamiento y capital; incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora; fomentar y promover esquemas de financiamiento al sector con la Banca de Desarrollo; promover el desarrollo de productos financieros adecuados, modelos innovadores y uso de nuevas tecnologías para el acceso al financiamiento de las mipymes; robustecer la relación entre la Banca de Desarrollo y la banca social y otros

---

<sup>79</sup> Mulder Nanno, Pellandra Andrea. *La innovación exportadora en las pequeñas y medianas empresas. Programas de apoyo y financiamiento en América Latina*. CEPAL Comercio Internacional, Naciones Unidas, Santiago de Chile, Chile, diciembre 2017, p. 25.

<sup>80</sup> Joaquín Rodríguez Valencia, Administración de pequeñas y medianas empresas, [en línea], Cengage Learning Editores, 2010, p 17, Dirección URL: [https://books.google.com.mx/books?id=no7iybmIpLkC&pg=PT37&hl=es&source=gbs\\_selected\\_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=no7iybmIpLkC&pg=PT37&hl=es&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false), [consulta 24 de enero de 2019]

prestadores de servicios financieros, para multiplicar el crédito a las empresas pequeñas y medianas”.<sup>81</sup>

De esta manera, en el Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018, que tiene sus estrategias alineadas con el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, se destacó la creación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), como el encargado de ofrecer a los emprendedores y a las mipymes instrumentos, programas y herramientas para facilitar el acceso al financiamiento y capital, a la innovación, ingreso a mercados, escalamientos productivos, y a la incorporación de tecnológicas.

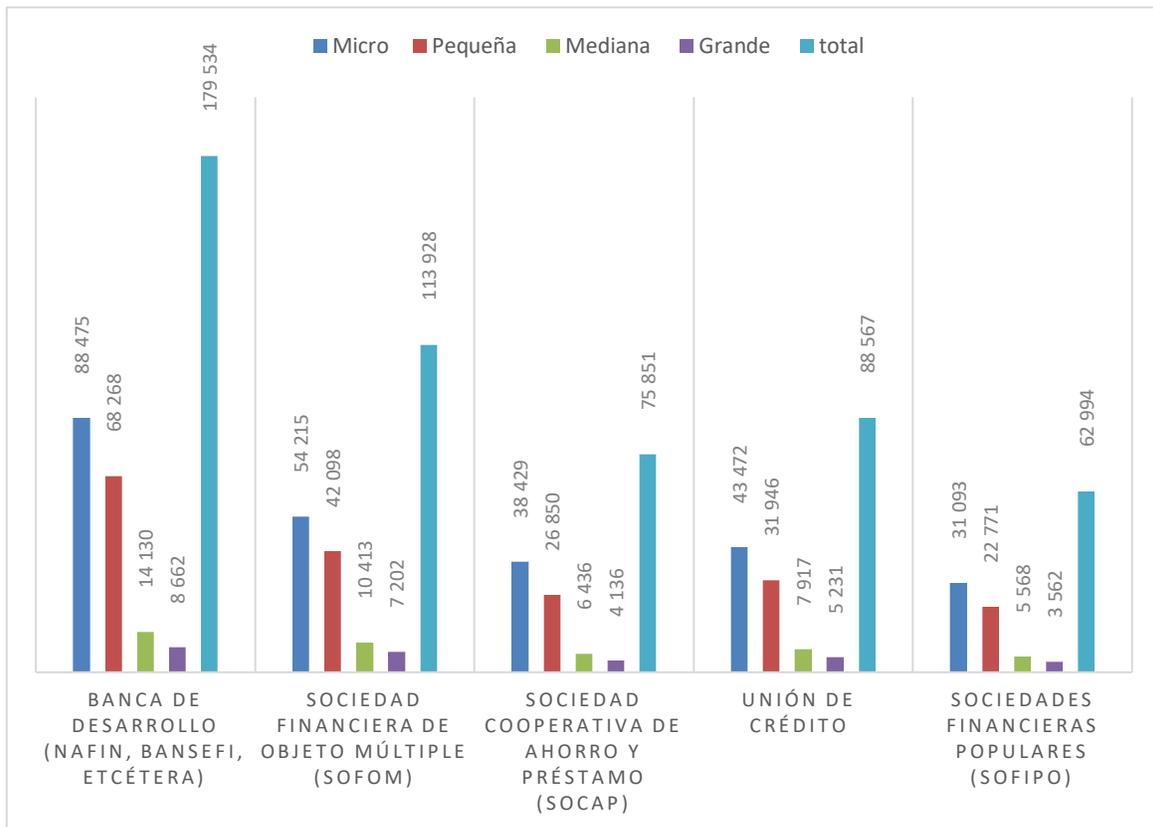
Sin embargo, habría que estudiar que tan efectivas han sido todas estas estrategias o si han logrado el objetivo de fomentar el acceso al financiamiento de las mipymes.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2015 que realiza el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), de un total de 198,987 empresas que fueron entrevistadas para saber si tenían conocimiento de las diferentes instituciones de financiamiento, se obtuvo que las principales entidades que se conocen son la banca de desarrollo como Bancomext, Nafin entre otras y después de éstas, conocen acerca de la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM), como lo muestra la siguiente gráfica.

---

<sup>81</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, p. 132,139,140, 143,144.

**Gráfica 1.** Número de empresas según conocen o han escuchado hablar sobre los diferentes tipos de instituciones financieras. (2015)



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI-ENAFIN (2015).

Empero, a pesar de que saben de la existencia de las instituciones pertenecientes a la banca de desarrollo, las mipymes buscan financiamiento o han buscado financiamiento principalmente de la banca comercial a través de bancos como Banamex, Banorte, Santander, etc.

De las empresas que desde que empezaron a operar han solicitado o mantenido algún tipo de financiamiento se tiene que de un total de 93,477 empresas para el año 2015, 40,451 son micro, 37,097 pequeñas, 10,620 medianas y 5,309 grandes, lo cual nos muestra un número muy reducido considerando que actualmente hay más de 4 millones de mipymes.

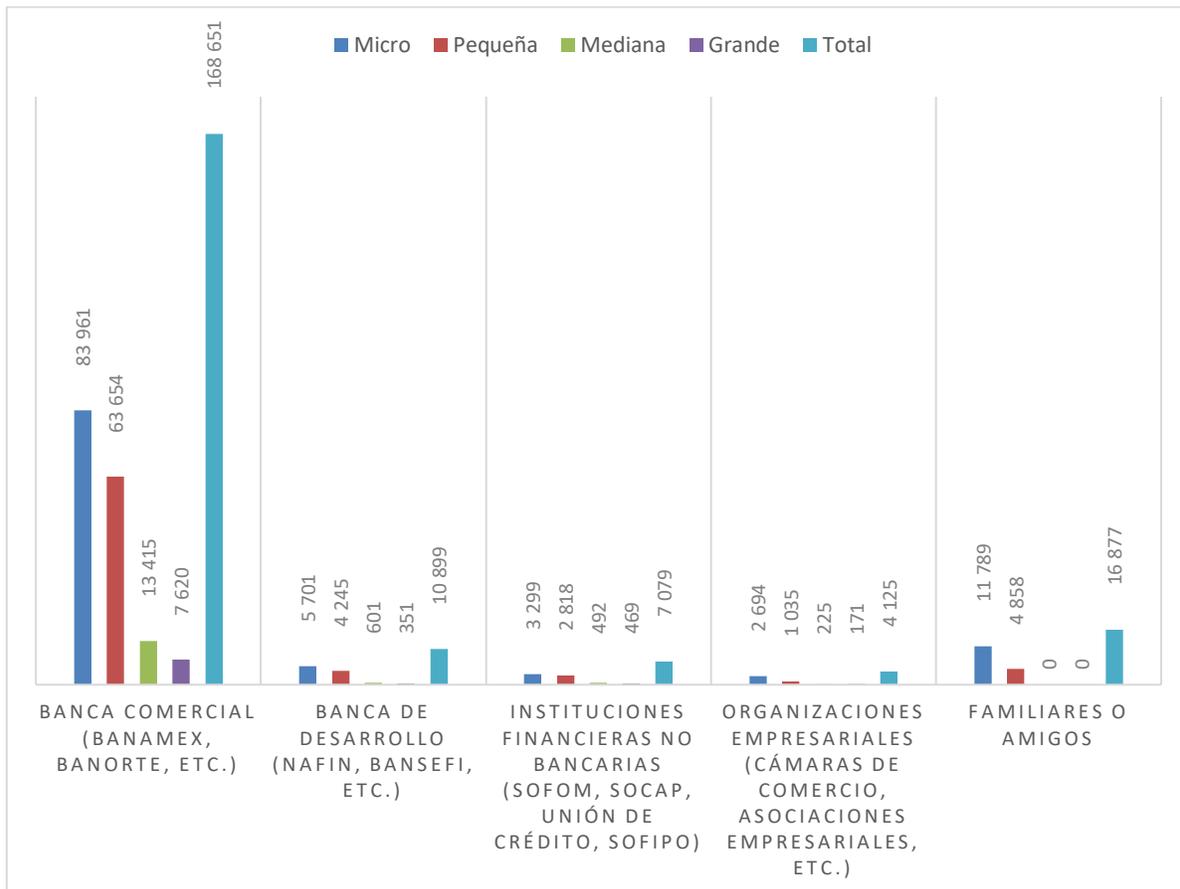
El financiamiento para las mipymes, principalmente, recae en la banca comercial y en segundo lugar en la banca de desarrollo, *v.gr.*, en el Banco de Servicios Financieros (Bansefi), que brinda economías de escala y alcance a las entidades financieras para captar y canalizar recursos y después ofrecer productos financieros a las empresas.

Después encontramos el financiamiento alternativo, donde los proveedores son la principal opción de las mipymes y en menor proporción, están los que buscan en amigos o familiares la opción de que puedan financiarlos.

En la gráfica 2, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) 2015, de un total de 233,155 empresas entrevistadas, se obtuvo que 168,651 empresas buscan financiamiento en la banca comercial de las cuales 83,961 son empresas micro.

Para el caso de la banca de desarrollo, sólo 10,899 empresas buscarían financiamiento, 7,079 empresas lo harían en instituciones financieras no bancarias, 4,125 empresas buscarían financiamiento a través de organizaciones empresariales y cabe resaltar que 16,877 empresas prefieren buscar financiamiento mediante familiares o amigo, lo cual es interesante porque supera el número de empresas que ven como una opción la banca de desarrollo.

**Gráfica 2.** Número de empresas según el principal medio o institución por el que buscarían o han buscado financiamiento. (2015)



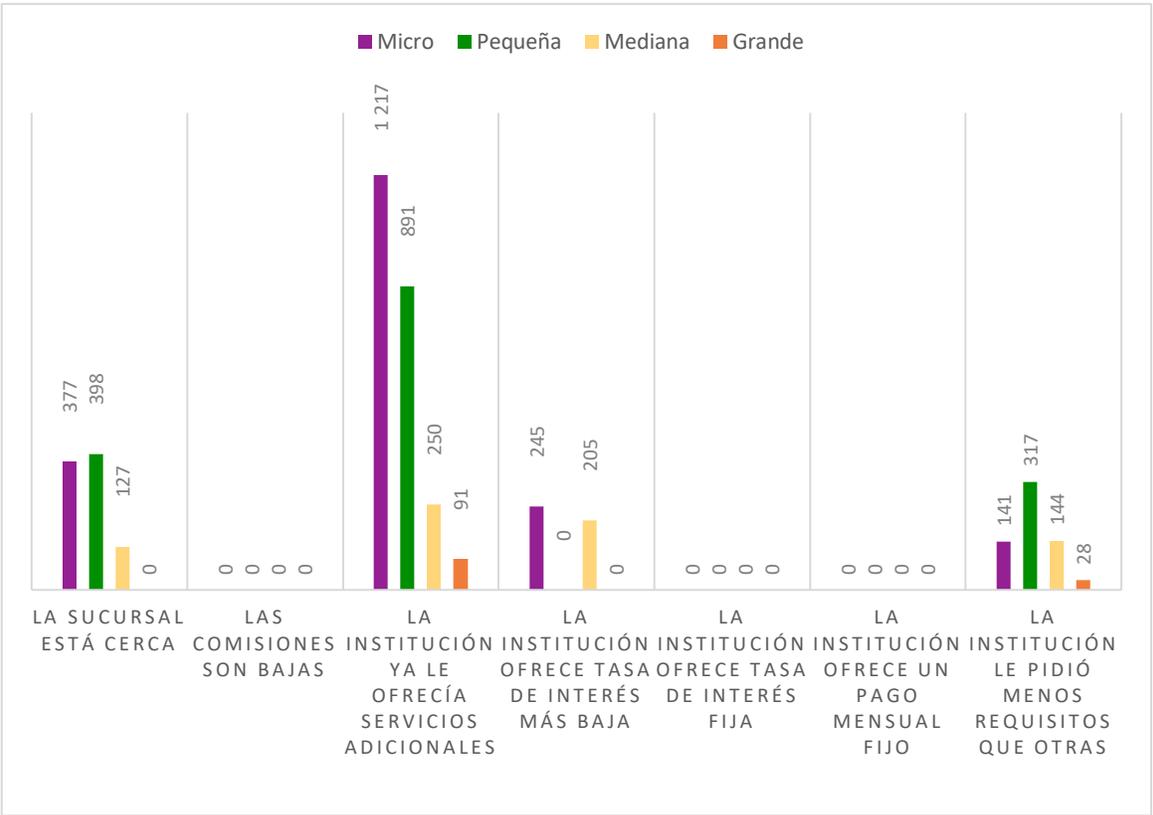
Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI-ENAFIN 2015.

De acuerdo con el Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Banco de México, se analizó que el 40% de la mipymes que recibieron su primer crédito a partir del 2007, lo obtuvieron de un intermediario financiero no bancario, y que para el año 2013, otorgaron el 21% de saldo de crédito a micro y pequeñas empresas, 20% a medianas empresas y un 7% a las grandes empresas.

También cabe resaltar que el 26% de las micro y pequeñas empresas cuentan con un crédito de estas instituciones, mientras que las medianas y grandes empresas utilizan este tipo de crédito para fines particulares o como crédito adicional.

En la gráfica 3, con base en la ENAFIN 2015, de un total de 5,410 empresas entrevistadas, se puede observar que entre las razones por las que se decidieron acudir a esa fuente o institución financiera: 2,450 acudieron porque la institución les ofrecía servicios adicionales, como segundo motivo tenemos que 902 empresas acudieron porque la sucursal estaba cerca y por último, 694 empresas dijeron que la institución les ofrecía una tasa de interés más baja.

**Gráfica 3.** Número de empresas según el motivo principal por el cual acudió a esa fuente o institución financiera. (2015)

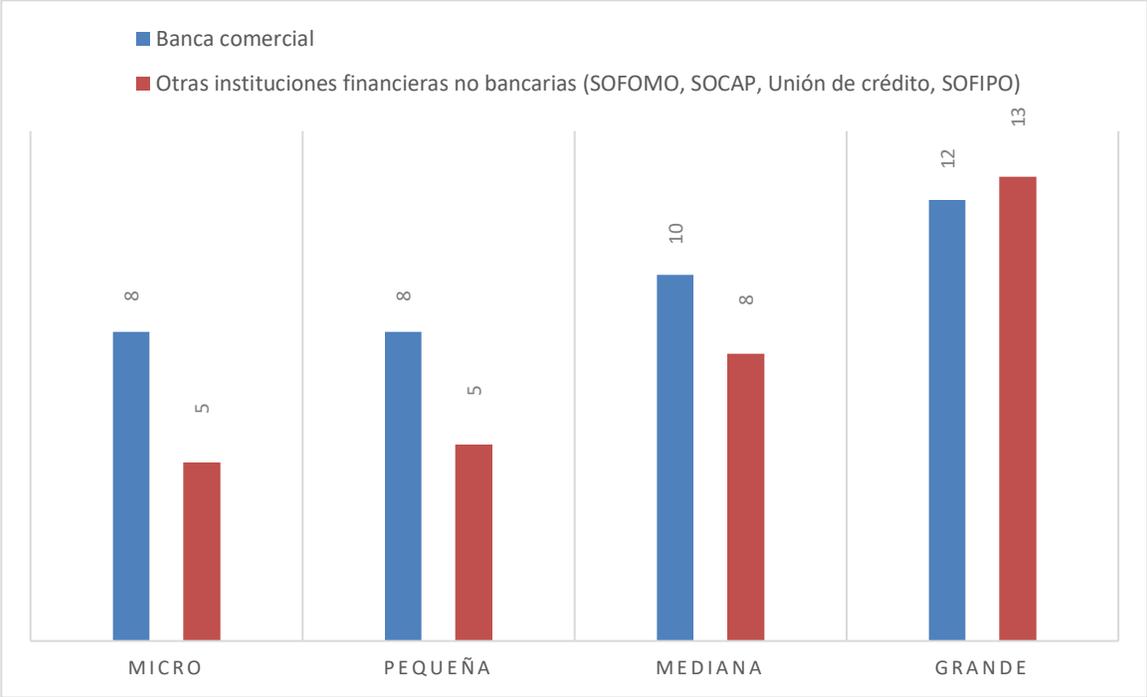


Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI-ENAFIN 2015.

Sin embargo, aunque el escenario de acceso al crédito a las mipymes pareciera ser positivo, encontramos otro obstáculo, como lo muestra la gráfica 4, la edad promedio en la que reciben financiamiento en el caso de las micro empresas es cuando tienen ocho años de haber sido consolidadas, lo cual nos hace ver otra razón

por las que muy pocas empresas obtienen un crédito, ya que como se ha comentado, muchas micro empresas ni siquiera pasan de los dos años después de haber sido creadas.

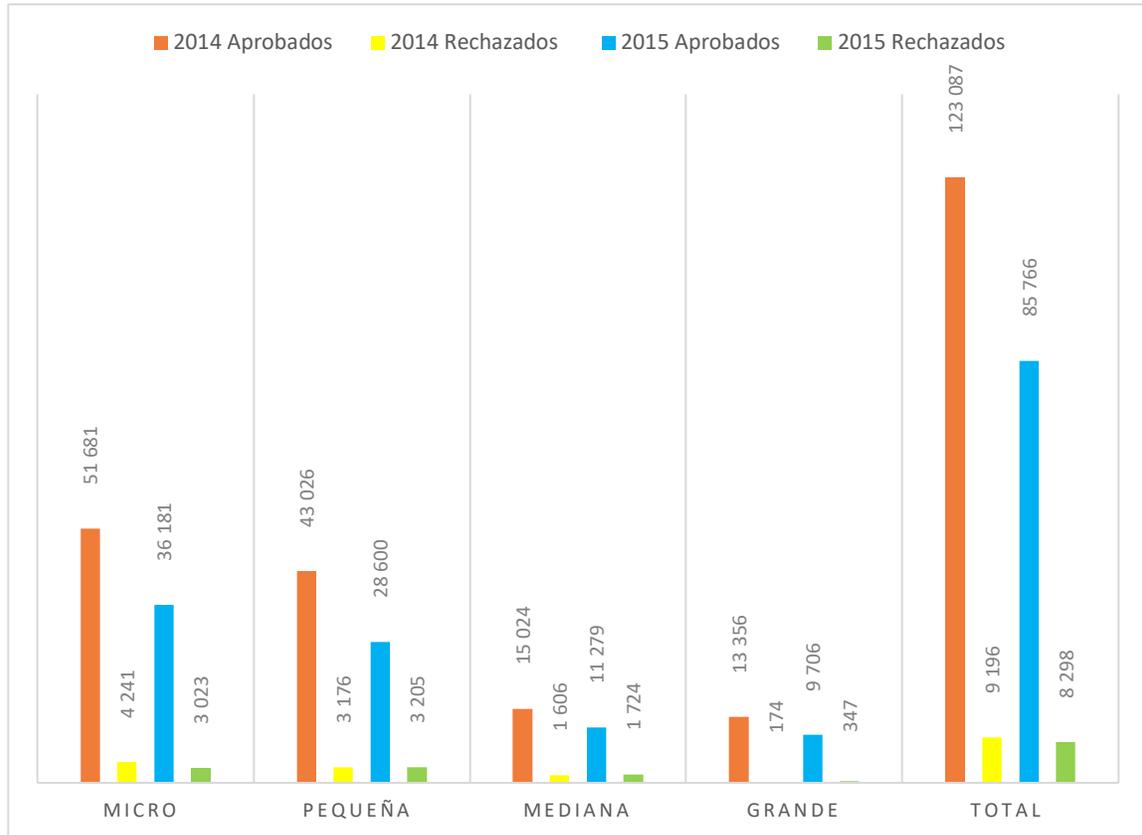
**Gráfica 4.** Edad promedio de la empresa cuando le aprobaron por primera vez un crédito o un préstamo por tipo de institución. (2015)



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI-ENAFIN 2015.

En cuanto a la gráfica 5, se muestra una comparación entre el año 2014 y 2015 con relación al número de créditos que solicitaron las empresas. De un total de 94,065 empresas que solicitaron un crédito, 85,766 empresas obtuvieron uno, sin embargo, para el 2014, un total 132,283 empresas solicitaron un crédito, siendo un mayor número respecto al año 2015.

**Gráfica 5.** Número de créditos que solicitaron las empresas, según aprobación o rechazo. (2014-2015)



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI-ENAFIN 2015.

El Banco de México en su reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME), plantea que las oportunidades de mejorar las condiciones de provisión de crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas puede lograrse siempre y cuando se atiendan las problemáticas.

Entre ellas están la falta de información que dificulta el acceso para las empresas y la participación de Nafin, este último considerando que con la reforma financiera se expande su ámbito de acción y al obtener mayor autonomía operacional, permite que se generen efectos positivos para el acceso y competencia a las mipymes.

Con lo anterior, en el siguiente apartado, se hará un análisis de los programas y apoyos de financiamiento a las mipymes para comprender cómo es la situación actual de estas empresas.

### **3.2 Programas y apoyos de financiamiento para las mipymes**

El tipo de crédito que una mipyme necesita va acorde con la etapa en la que se encuentra la empresa, ya que el capital va en función de la necesidad de la empresa, por lo tanto, es necesario saber la etapa en la que se encuentra.

Con base en la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México, en el trimestre julio-septiembre 2018, 74.20% de las empresas que obtuvieron financiamiento fue a través de un proveedor, 32.30% lo obtuvo de la banca comercial y sólo un 4.10% lo obtuvo de la banca de desarrollo.

Dado que las mipymes son entidades de alto riesgo para los bancos, ello determina que sus posibilidades de obtener algún tipo de crédito se vean disminuidas, de esta manera los bancos buscan la manera de asegurar que se les devolverá el préstamo, y a veces esas opciones implican altos costos e incluso imposibilidad de cubrirlos por parte de las mipymes ya que sus ingresos suelen ser menores.

De ahí la importancia de que las mipymes sepan en qué etapa se encuentran y cuáles son sus necesidades, pues de esa manera sabrán los tipos de financiamiento existentes que puedan ser más flexibles o algún apoyo federal que resulta ser menos costoso y se adecua a las necesidades que se requiere.

Las micro, pequeñas y medianas empresas siempre van a necesitar de financiamiento para crecer y desarrollarse al no contar con grandes capitales. Más del 80% de las mipymes no cuentan con apoyo financiero.

La penetración del crédito de la banca de desarrollo a las mipymes en el 2016 representaba el 2.0% al sector privado y 1.2% al sector público. "Por otra parte, el crédito interno total al sector público proveniente de la banca comercial, banca de

desarrollo y otros intermediarios fue de 0.8 billones de pesos al tercer trimestre de 2016, con lo que representó 4% del PIB".<sup>82</sup>

Esto se debe a que se desconocen los tipos de financiamiento y además, el financiamiento de la banca comercial suele estar fuera del alcance de las pequeñas y medianas empresas, en especial, de las microempresas.

Las diferentes formas de financiamiento a las que las empresas acuden son las siguientes: con proveedores, aportaciones o préstamos que reciben de socios, préstamos bancarios, reinversiones o ahorros de la empresa, o los más comunes, que son los que otorgan las dependencias de fondos federales.

Actualmente, el financiamiento es un instrumento primordial para la competitividad de un país en vías de desarrollo, como México. La nueva cultura financiera que se está desarrollando con la importancia del ahorro, el crédito y los mercados, tiene un papel relevante y con estas tácticas buscar no solo la ampliación de la bancarización sino también el fomento del uso de esos servicios.

Además, si además de promover la cultura financiera, se le introduce la información importante sobre los diferentes tipos de financiamiento y de las entidades o instituciones que los otorgan, entonces se podría llegar a una asignación eficiente de los recursos para lograr con éxito el apoyo a las mipymes.

Entre los apoyos financieros que ofrece la banca comercial a las micro, pequeñas y medianas empresas encontramos a Santander Serfin, HSBC, Bancomer, por citar solo algunos ejemplos.

Santander ofrece financiamiento estructurado a proyectos pymes, que lleven más de cinco años en operación, para que lleven a cabo "Investigación, Desarrollo en

---

<sup>82</sup> Ahorro financiero y financiamiento en México, [en línea], Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Banca de Valores, septiembre 2016, p. 19, Dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/196337/Ahorro\\_Financiero\\_y\\_Financiamiento\\_en\\_Mexico\\_Sep\\_2016.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/196337/Ahorro_Financiero_y_Financiamiento_en_Mexico_Sep_2016.pdf), [consulta 1 de febrero de 2019]

Innovación (I+D+i) maquinaria y expansión de operaciones, por un importe mínimo de veinte millones de pesos, en un plazo mínimo de tres años, siempre y cuando no sea financiamiento de capital de trabajo y reestructuración de deudas, así como el financiamiento a los sectores financiero y de construcción.<sup>83</sup>

“Banco Santander México registró un incremento de 4.5% o Ps<sup>84</sup>.26,443 millones en la cartera de crédito total en el 4T17 alcanzando Ps.617,871 millones,<sup>85</sup> de los cuales 71,752 millones de pesos fueron destinados a pequeñas y medianas empresas, sin embargo, estos créditos van principalmente dirigidos a las de mayor tamaño.

En cuanto a Bancomer, ofrece un crédito simple desde 50 mil hasta 15 millones de pesos, con diferentes plazos dependiendo de cómo será invertido el capital, el requisito principal para ser acreedor a un crédito es tener una antigüedad de 4 años, es decir, el número de posibilidades de que una microempresa pueda ser acreedora a financiamiento es casi nula.

De enero-septiembre 2018, “La cartera comercial creció al 8.2% anual. En el detalle, los créditos para actividad empresarial (que incluyen corporativos, empresas medianas, promotores y PyMEs) son los que muestran mayor dinamismo con un aumento anual de 10.9%”.<sup>86</sup> Sin embargo, la cartera de crédito de Bancomer alcanzó 1,123,811 millones de pesos de los cuales sólo 492,217 millones de pesos se ocuparon para la actividad empresarial siendo poco menos de la mitad del total.

---

<sup>83</sup> Santander PyMES, [en línea], Dirección URL: <https://www.santanderpyme.com.mx/pg/financiacion-estructurada.html>, [consulta 4 de febrero de 2019].

<sup>84</sup> Abreviatura de pesos

<sup>85</sup> Reporte de Resultados 4T.17, [en línea], Banco Santander (México) S.A., Institución De Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander México (“Banco Santander México”), enero 2018, p. 9, Dirección URL: [https://www.santander.com.mx/ir/pdf/13\\_info\\_inversionistas\\_eventos\\_relevantes/01\\_eventos\\_relevantes/2018/banco\\_presentacion\\_resultados\\_20180131.pdf](https://www.santander.com.mx/ir/pdf/13_info_inversionistas_eventos_relevantes/01_eventos_relevantes/2018/banco_presentacion_resultados_20180131.pdf), [consulta 4 de febrero 2019]

<sup>86</sup> Informe Financiero, [en línea], BBVA Bancomer, enero-septiembre 2018, p. 4, Dirección URL: <https://investors.bancomer.com/wp-content/uploads/2018/10/Reporte-Trimestral-BBVA-Bancomer-3T18-DEF.pdf>, [consulta 4 de febrero de 2019]

HSBC Fusion, el primer servicio integral para atender a dueños de negocios en México ha logrado incrementar la atracción de nuevos clientes pymes en un 34% vs. los primeros nueve meses de 2017. El dinamismo en los saldos de depósitos y crédito ha sido significativo, logrando obtener crecimientos anualizados de 29% y 33% respectivamente. Se han desarrollado alianzas estratégicas con los programas sectoriales de pequeñas y medianas empresas de Nacional Financiera (Nafin), principalmente en apoyo a mujeres empresarias con condiciones preferenciales y financiamiento por hasta 10 millones de pesos.<sup>87</sup>

De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para junio de 2017, 542,337 micro, pequeñas y medianas empresas contaban con crédito de la banca múltiple, 1% menos que en junio de 2016. Aun cuando se reportó que 38 instituciones de banca múltiple habían otorgado créditos a las mipymes, "solo cuatro bancos concentran 79% del total de créditos: BBVA Bancomer (44%), Santander (14%), Banorte (11%) y Citibanamex (11%)".<sup>88</sup>

Pese a la disminución del número de mipymes con créditos por parte de la banca múltiple, la cartera total fue de 441 mil millones de pesos a finales de junio de 2017, siendo 7% más que el año 2016.

Bancos como HSBC y Nafin, además de ofrecer diferentes servicios a las mipymes, han implementado innovaciones que podemos considerar como un pequeño paso hacia la inclusión financiera, pues buscaron disminuir el efectivo por parte de las mipymes mediante el acceso al financiamiento a través de una tarjeta. Sin embargo,

---

<sup>87</sup> Información Financiera: informe trimestral, Grupo Financiero HSBC, S.A. de C.V., octubre 2018, p. 7, Dirección URL: <https://www.about.hsbc.com.mx/-/media/mexico/es/investor-relations/financial-information/reportes-trimestrales/181026-3er-trimestre-2018.pdf>, [consulta 4 de febrero de 2019]

<sup>88</sup> Reporte Nacional de Inclusión Financiera, Consejo Nacional de Inclusión Financiera, México, 2018, p. 92, Dirección URL: <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>, [consulta 4 de febrero de 2019].

los requisitos para obtenerla, hacen que las micro empresas sigan quedando de lado para obtener financiamiento.

Como se ha hecho mención, la banca de desarrollo tiene la finalidad de facilitar el acceso al financiamiento, así como proporcionar asistencia técnica y capacitación e impulsar el desarrollo del país mediante las diferentes actividades financieras, *v.gr.*, el otorgamiento de créditos comerciales, distribuir los recursos del gobierno destinados a programas sociales y también promover el ahorro de la población de más bajos recursos.

Para junio de 2017, seguían siendo seis instituciones las que conforman este sector, cada institución administra sus recursos a sectores en específico de la población.

Banobras tiene un 39.2% de activos de la banca de desarrollo, Nafin cuenta con 26.6%, Bancomext 20.6%, Sociedad Hipotecaria Federal 6.9%, Banjército 4.1% y por último, Bansefi con 2.6%.

Encontramos la Secretaría de Economía a través del INADEM, el Fondo Nacional Emprendedor, desde su creación en el 2013 ha recibido recursos por más de 35 mil millones de pesos, con los que ha podido apoyar a 1.2 millones de mipymes.

De 162 mil solicitudes recibidas desde 2013 hasta 2016 logró apoyar más de 78 mil mipymes y proyectos de emprendedores. Empero, en el 2016 el presupuesto que recibió fue de 3,760.75 millones de pesos con los que pudo apoyar 28,770 proyectos.

Las ventajas que encontramos de estos programas son que le permite a las mipymes realizar inversiones en mejoras, ya que a veces estas empresas tienden a financiarse con reinversiones a través de proveedores y que no les permite generar un amplio capital para hacer una gran inversión para implementar una mejora.

La capacitación y los programas que utiliza el gobierno Federal son importantes con un conocimiento que, si las mipymes aprenden, podrían llevarlos a cabo con eficacia teniendo resultados positivos para éstas.

Estos programas están diseñados para contribuir al desarrollo económico, es decir, tienen el objetivo de generar vías, apoyos y accesos a la economía, siendo esto un beneficio mutuo, pues estos programas benefician a las empresas y el crecimiento de éstas permiten que se genere mayores beneficios a la renta nacional y al desarrollo económico.

Por otro lado, cuando ofrecen estos apoyos como capacitaciones, promociones o apoyos para consolidar un negocio, facilita a la empresa el proceso de creación formal de un negocio y también ciertas actividades que requieren apoyo. Esto resulta de gran ventaja cuando la empresa quiere realizar algún negocio o atender un área en específico que requiera mejoras, sin el conocimiento o la información necesaria puede realizar acciones innecesarias y costosas.

Sin embargo, entre las desventajas encontramos que los financiamientos por parte de los bancos que suelen ser para las mipymes son muy caros y difícil de solventar las obligaciones contraídas por mecanismos de deuda.

Lo anterior se debe a que como son empresas "nuevas", los ingresos que generan no son suficiente para pagar estas deudas, además cuando se hacen las inversiones, los beneficios no se reflejan en el corto plazo, sino hasta el mediano plazo y por ende, las ganancias no son inmediatas y mientras tanto tiene que buscar la forma de pagar el crédito que se les otorgó.

Otra institución como Nacional Financiera que está constituida como banca de desarrollo y que opera a través de intermediarios financieros como los bancos comerciales, también resulta costosa para algunas mipymes y los costos que representan a las empresas no son redituables.

Otra desventaja es que no hay promoción o no se sabe de los programas de apoyo que brinda el gobierno Federal, que incluso suelen ser menos costosos que pedir un crédito al banco y desconocen que la inversión que desean realizar las mipymes también la pueden obtener a través de estos programas del gobierno.

También encontramos que los programas de apoyo tanto de los bancos como del gobierno Federal, suelen tener muchos trámites y restricciones que imposibilitan a las mipymes el acceso al financiamiento ya que a veces no suelen tener la documentación o los requisitos necesarios.

A continuación, se mencionarán aquellos programas orientados a apoyar a las mipymes que están buscando insertar sus productos en el mercado externo y por esa razón, requieren de financiamiento especial para poder realizar actividades de exportación.

Algunas de las diferentes formas de financiamiento a las exportaciones son a través de créditos, programas de promoción, apoyos a la exportación, capacitación y ayuda para poder realizar las exportaciones. Ciertas empresas utilizan estrategias como las asociaciones para poder exportar o para insertar sus productos en el mercado extranjero.

Bancomext, tiene un programa llamado Crédito PyMEx, el cual tiene el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento a las mipymes para que puedan exportar.

“Para que México pueda incrementar el contenido nacional de sus exportaciones, las pequeñas y medianas empresas deben tener una mayor participación en la cadena de suministro de la industria, así como promover incentivos a la innovación en los productos que ofrecemos tanto en el mercado interno como

en el extranjero en sectores clave como el automotriz, eléctrico, electrónico y aeroespacial, entre otros.<sup>89</sup>

Dado lo anterior, Bancomext, mediante esquemas de financiamiento directo o de intermediarios financieros, al igual que garantizar su operación, busca fomentar el desarrollo e integración de las mipymes en el ciclo productivo del país.

Los resultados al año 2017 de este apoyo fueron, del Programa de Crédito Comprador que apoya financieramente a las exportaciones mexicanas a Cuba, se utilizó una línea de crédito de 403 millones de pesos, con el Programa Pro Eléctrico Electrónico para financiar a pymes proveedoras del sector, se colocaron 423 millones de pesos con los que se pudieron beneficiar a 68 empresas.

Otro logro fue que “el saldo en el Programa de Fondeo a Intermediarios Financieros alcanzó 31,354 millones de pesos en apoyo a 560 empresas. Este fondeo tiene un enfoque principalmente en bancos pequeños y medianos con operaciones de mediano y largo plazo. Al cierre de 2017 se registraron 52 intermediarios bancarios y no bancarios incorporados a este programa, mismos que han venido incrementando notablemente el uso de sus líneas”.<sup>90</sup>

ProMéxico es un organismo del gobierno Federal que tiene la finalidad de promover estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional mediante la internacionalización de las empresas mexicanas y la atracción de inversión extranjera directa al país.

ProMéxico creó el Programa Nacional de Conformación y Consolidación de Redes de Exportación RedExporta, con la finalidad de que las pymes mexicanas se integren

---

<sup>89</sup> P. 18, Dirección URL: <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/02/Logros-2017-1.pdf>, [consulta 12 de febrero de 2019]

<sup>90</sup> Ibidem, p. 18.

a una red de exportación<sup>91</sup> para lograr ventajas competitivas que las pymes no podría alcanzar en forma individual.

A continuación se hará un resumen de los principales programas de apoyo a las mipymes tanto del Fondo Nacional Emprendedor como de Nacional Financiera desde el año 2016.

**Cuadro 2.** Programas del Fondo Nacional Emprendedor como apoyo a las mipymes desde 2016 hasta la actualidad en México

<b>Programas del Fondo Nacional Emprendedor como apoyo a las mipyme</b>		
<b>Nuevos emprendedores</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa
Dirección de Modernización de la Dirección General de Capacitación, Innovación y Fomento	Programa Emprendedores	Fomentar el emprendimiento, desarrollar las habilidades empresariales y crear un semillero de proyectos emprendedores y después acudir a las incubadoras que forman parte del Sistema Nacional de Incubación de Empresas
	Programa Incubadoras de empresa	Otorgar servicios integrales de consultoría y asesoramiento empresarial a los emprendedores que buscan iniciar un negocio, mientras se evalúa la viabilidad técnica, financiera y de mercado del plan de negocios. Todo esto, a través del Sistema Nacional de Incubación de Empresas
Dirección de Fomento a la Inversión y Coinversiones de la Dirección General de Acceso al Financiamiento.	Programa capital semilla	Ofrecer apoyo financiero a proyectos emprendedores viables para que se dé una formación e inicio de nuevos negocios egresados de las incubadoras incorporadas al Sistema Nacional de Incubación de Empresas

<sup>91</sup> Una red de exportaciones es una asociación formal de empresas que constituyen un sector productivo o producto, con el mismo canal de distribución y que la integrarse se busca mejorar su competitividad y sus exportaciones, de la misma manera, promueven sus bienes y servicios en el exterior a través de acciones conjuntas de promoción internacional que reduce los riesgos y costos con el fin de facilitar el acceso a los mercados extranjeros.

<b>Microempresas</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa
Dirección de Franquicias de la Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio	Programa Mi Tortilla	Mejorar la competitividad y participación de mercado de la industria de la masa y tortilla, a través de su modernización administrativa, tecnológica y comercial.
	Programa Franquicias	Mediante el apoyo y experiencia de una empresa franquiciante, se busca facilitar el emprendimiento de un negocio que permita la creación de más y mejores trabajos. Busca apoyar la modernización, promoción y consolidación de los modelos de franquicias ya existentes.
	Programa Mi Tienda	Ofrecer consultoría y capacitación para la mejora de la administración y gestión de las tiendas abarrotes con el fin de promover una mejor empresa, mejores empleos, mejor calidad de vida y mejores emprendedores
<b>Pymes</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa
Dirección de Promoción de Programas de Garantía de la Dirección General de Acceso al Financiamiento	Programa Sistema Nacional de Garantías	Facilitar el financiamiento a las mipymes en plazos y condiciones competitivas
	Programas Emergentes	Ofrecer crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales con el fin de que comience la recuperación económica a las pymes que hayan interrumpido su actividad económica debido a que se vieron afectadas por desastres naturales
Dirección de Desarrollo de Canales de Financiamiento y Extensionismo Empresarial de la Dirección General de Acceso al Financiamiento	Programa Asesoría Financiera	Evaluar las necesidades de financiamiento que presentan y apoyar a las pymes para obtenerlo
	Programa Intermediarios Financieros No Bancarios	Buscar que las pymes y los emprendedores accedan al financiamiento mediante más y mejores intermediarios

Dirección de Fomento a la Inversión y Coinversiones de la Dirección General de Acceso al Financiamiento	Programa Proyectos Productivos	Financiar proyectos de inversión para fortalecer la competitividad de las pymes y así lograr la creación y conservación de empleos y desarrollo regional
Dirección de Promoción y Coordinación Interinstitucional de la Dirección General de Acceso al Financiamiento	Proyecto Promoción	A través de expos y eventos se busca promover los mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las mipymes y con ayuda del sector empresarial y diversas instituciones, apoyar la formación y consolidación de emprendedores
Dirección General adjunta de Información Empresarial de la Dirección General de Capacitación, Innovación y Fomento	Programa Centros México Emprende	De acuerdo con el tamaño y potencial de la empresa, se otorgan servicios y apoyos públicos o privados
Dirección de Capacitación y Consultoría de la Dirección General de Capacitación, Innovación y Fomento.	Programa Capacitación y consultoría Empresarial	Con ayuda de la identificación de programas de intervención empresarial especializada, orientada a las áreas sustanciales de la empresa con el fin de volverla más rentable y productiva
	Programa moderniza	Proporcionar consultoría especializada a las empresas turísticas para que puedan obtener el Distintivo "M", otorgado por la Secretaría de Turismo
	Programa PYME-JICA	Ofrecer consultoría donde se utilizan herramientas japonesas para la implementación de mejoras a bajos costos
<b>Empresas Gacelas</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa

Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio	Programa Innovación y Desarrollo Tecnológico	Fomentar la ejecución de proyectos orientados al desarrollo y/o mejora de nuevos productos, procesos, servicios o materiales con un alto contenido de innovación con el fin de que las pymes expandan su mercado
	Programa Parques Tecnológicos	Sin información
	Programa Aceleradoras de Negocio	Fortalecer aquellas empresas que presentan mayor dinamismo en el crecimiento de ventas y en la generación de empleos
<b>Empresas Tractoras</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa
Coordinación de Competitividad Exportadora de la Dirección General de Acceso a Mercados	Programa Centros PYMEXPORTA	Ayudar a la incorporación, consolidación y/o diversificación de las mipymes en el mercado internacional
	Programa Exportaciones: Capacitación, Consultoría y Estudios en Materia de Comercio Exterior	Ofrecer consultoría, capacitación, estudio de mercado, plan de negocios y guía empresariales en materia de comercio exterior con el fin de apoyar a las empresas para que desarrollen las capacidades y competitividad necesaria para acceder al mercado internacional
	Programa Organismos de Comercio Exterior	Identificar la oferta exportable de las mipymes para apoyarlas en su inserción al mercado internacional
	Programa Exportaciones; Centro de atención empresarial, puntos de venta en el extranjero y comercializadoras	Instalar Centros de atención empresarial, puntos de venta en el extranjero y comercializadoras y de esta manera otorgar servicios a las mipymes para desarrollar su oferta exportable

Dirección de Desarrollo de Proveedores y Oportunidades de Negocio de la Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio	Programa Empresas Tractoras	Fortalecer las cadenas de valor de los sectores económicos con mayor potencial para la generación de empleo tales como compras de gobierno, industria de la transformación, industria maquiladora, tiendas de autoservicio y departamentales y cadenas hoteleras
Dirección de Agrupamiento Empresarial de la Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio	Programas Empresas Integradoras	Fortalecer a las mipymes para que puedan producir y comercializar sus productos y/o servicios en mercados de alta competitividad
	Programa Parques Industriales	Crear y fortalecer estos parques con el fin de ofrecer a las mipymes espacios convenientes para la ubicación de sus empresas
	Programa Proyectos Estratégicos	Buscar el desarrollo regional o sectorial mediante la generación de empleos, inversión, desarrollo de proveedores, innovación tecnológica y el fortalecimiento de las cadenas de valor
Dirección de Desarrollo Sectorial de la Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio	Programa Desarrollo Sectorial	Desarrollar y ejecutar programas de impacto en una región o sector con el fin de fortalecer la competitividad, aumentar la inversión pública y privada, generar y conservar empleos en las mipymes
	Programa Hecho en México	ejecutar un programa para la promoción y comercialización de productos mexicanos a mipymes proveedoras de los sectores de comercio y turismo incrementen sus ventas y fortalezcan el concepto de MARCA Hecho en México

Elaboración propia con base en fuentes de financiamiento para las mipyme en México 2018

**Cuadro 3.** Programas de Nacional Financiera (NAFIN) como apoyo a las mipyme desde 2016 hasta la actualidad en México

<b>Programas de Nacional Financiera (NAFIN) como apoyo a las mipyme</b>		
Encargado	Nombre del programa	Objetivo del programa
Intermediarios Financieros de elección de las mipymes	Programa Crédito PyME	tomando en cuenta las necesidades específicas de operación i equipamiento de la empresa, se establece el programa de financiamiento
Afirme; Banorte; BanRegio; Citibanamex; Santander; BanBajío; Mifiel	Mujeres PYME	Apoyar a las empresarias que se encuentren inscritas en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), estén dadas de alta como personas físicas o morales donde al menos el 51% del capital accionario sea propiedad de mujeres
Asesores de NAFIN	Capacitación Empresarial	facilitar el acceso a la instrumentación de acciones específicas en tema de gobierno corporativo, gestión empresarial y eficiencia energética para que los empresarios puedan ser capaces de tomar decisiones que mejoren su productividad y permanencia en el mercado
Banorte, Santander	Crecer juntos	Otorgar crédito que pueda ser invertido en la compra de insumos, remplazar/modernizar/adquirir mobiliario, invertir en mejoras al local. Este programa parte de los incentivos del Gobierno Federal otorgados a los negocios que estén inscritos en el RIF

Elaboración propia con base en fuentes de financiamiento para las mipyme en México 2018

Aunque el gobierno Federal se ha esforzado por ejecutar programas y políticas de fomento al acceso al financiamiento por parte las mipymes, estos siguen siendo limitados.

## **Capítulo 4**

# **La relación tamaño de empresa, crédito productivo e inversión: un análisis para las manufacturas mexicanas**

Como se ha mencionado a lo largo de este trabajo, las micro, pequeñas y medianas empresas encuentran diversas barreras para crecer y mantenerse en el mercado. Uno de los obstáculos en el que nos hemos centrado, ha sido el del acceso al financiamiento, dado que muchas empresas requieren de capital para poder seguir desarrollándose y por ende, el financiamiento es un factor clave a la hora de volverse competitivas y exitosas.

En un estudio realizado por la CEPAL en el 2010, se hizo referencia a “la debilidad de las instituciones encargadas de las políticas hacia las mipymes, en términos de baja disponibilidad de recursos humanos y financieros, inestabilidad y falta

de capacitación del personal, cambios frecuentes en la dirección y en la orientación de las políticas, explica, en buena parte, la mala calidad de la información disponible en los países”.<sup>92</sup>

Las mipymes son relevantes para la economía nacional, entre otras cosas, por su contribución en número de establecimientos y a la generación de empleo. Por ello es importante las condiciones que dificultan su desarrollo, este trabajo se concentra en las restricciones de crédito productivo que presentan.

“Algunos elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes son según la CEPAL entre otros, la aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las pymes en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital de giro o la realización de inversiones”.<sup>93</sup>

Por este motivo, analizaremos el perfil de las empresas, el nivel de acceso al financiamiento que tiene estas unidades económicas, siendo información relevante para generar recomendaciones de políticas encaminadas a la inclusión financiera.

Se estudia la evolución del acceso al crédito concentrando el análisis en la industria manufacturera y sus 21 subsectores, proporcionando información de cuáles es el total de empresas que obtienen financiamiento, cuáles son las principales fuentes de financiamiento, cuánto otorga la banca de desarrollo comparado con la banca comercial, las razones por las que no obtuvieron financiamiento.

---

<sup>92</sup> Ferraro Carlo, Stumpo Giovanni. “Políticas de apoyo a las PyMES en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales”, CEPAL, Santiago Chile, Chile, julio 2010, p. 22

<sup>93</sup> Hernández Contreras, Rufina Georgina, Cruz Vásquez Miguel. *El Financiamiento como aspecto competitivo para las Medianas Empresas en México*, STRATEGY, TECHNOLOGY & SOCIETY VOL. 4 (2017) 122-155, p. 131.

Con este ejercicio, veremos cómo ha sido el crecimiento de las mipymes manufactureras a partir de la reforma financiera del 2014, analizando su relación con el acervo de capital y el crecimiento del PIB, entre otros. Con esto, se podrá identificar las condiciones de acceso al financiamiento, uso de los recursos y estudiar los determinantes para su crecimiento.

Se proporcionará datos sobre el número total de micro, pequeñas y medianas empresas, para poder explicar por qué es importante su estudio, de la misma manera, saber la edad de estas empresas nos ayuda a relacionarlo con el acceso al financiamiento, ya que se demostrará que las empresas más jóvenes no son candidatas para obtener un crédito y, por ende, se enfrentan a un obstáculo importante para seguir creciendo.

Se llevará a cabo un ejercicio empírico a nivel estadístico para evaluar la importancia del crédito productivo como determinante de la permanencia o expansión de las empresas de menor tamaño en México, así como para evaluar el efecto que la reforma financiera de 2014 tuvo sobre la expansión del crédito productivo. Las fuentes de datos provendrán de:

- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI): Censos Económicos, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), perfil de las empresas manufactureras de exportación, crédito y cuentas bancarias.
- Banco de México: información de intermediarios financieros y encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio.

Se presentan las principales tendencias del crédito productivo (por actividad principal del prestatario) como parte del PIB sectorial, desde el año 2003 y hasta nuestros días, en precios constantes de 2013.

Se examinan los resultados de las encuestas trimestrales de evaluación coyuntural del mercado crediticio elaborado por Banco de México. La encuesta permite identificar la situación del mercado crediticio en las manufacturas y en la economía total.

Con base en censos económicos y las encuestas industriales anuales, se presentará una tipología del acceso al crédito productivo en función del tamaño de empresa, así como su relación con la inversión.

La reforma financiera del 2014, tuvo como objetivo lograr un mayor acceso al crédito, pues la evidencia empírica apunta a que el crédito total otorgado por la banca comercial a las actividades productivas ha ido disminuyendo desde mediados de la década de los noventa del siglo XX. En las líneas siguientes, se analiza a nivel estadístico y cualitativo el impacto de la reforma financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas.

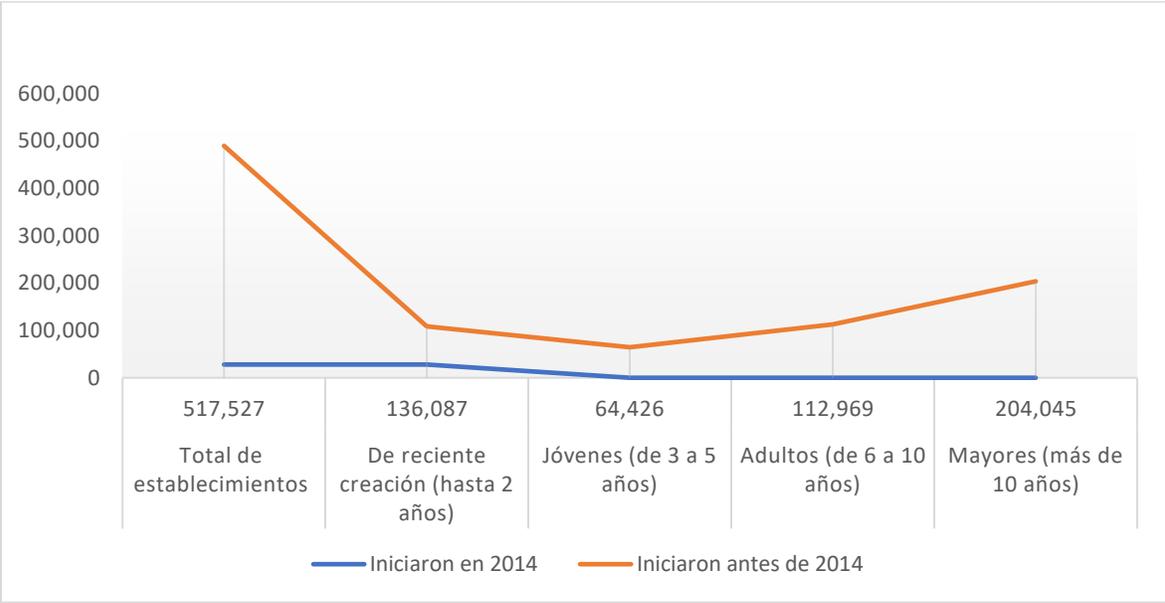
Hemos mencionado que las mipymes encuentran diversas barreras para crecer, entre ellas la falta de financiamiento, aunado a ello, las instituciones para otorgar un crédito ponen restricciones ocasionando que el número de empresas que han solicitado financiamiento se reduzca porque no cumplen con los requisitos.

Las mipymes se caracterizan por tener bajo capital, presencia de propietarios, socios y familias como mano de obra, bajo nivel de inversión en innovación, dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento externo, subordinación a las grandes empresas y altas tasas de natalidad y mortalidad. Es decir, se trata de indicadores que permiten señalar las debilidades que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas, y, por otra parte, muestran las áreas de oportunidad en las que es indispensable trabajar para conseguir su permanencia en un mercado globalizado y competitivo.

Con base en INEGI, la quinta parte de las pequeñas y medianas empresas desapareció después de los 3 años de su creación. Se puede afirmar entonces que, el tamaño de la empresa influye en su supervivencia, es decir, las empresas que son de menor tamaño tienen una menor probabilidad de sobrevivir.

Por otra parte, estudios han demostrado que la edad de la empresa es un factor relevante a la hora de solicitar un financiamiento. De acuerdo con el Censo económico 2014 de INEGI, de un total de 517,527 empresas, 204,045 son empresas que llevan operando más de 10 años como se muestran en la siguiente gráfica.

**Gráfica 6.** México. Número de establecimientos del sector privado y paraestatal, captados por año de inicio de operaciones, según edad del establecimiento. (2013 y 2014)



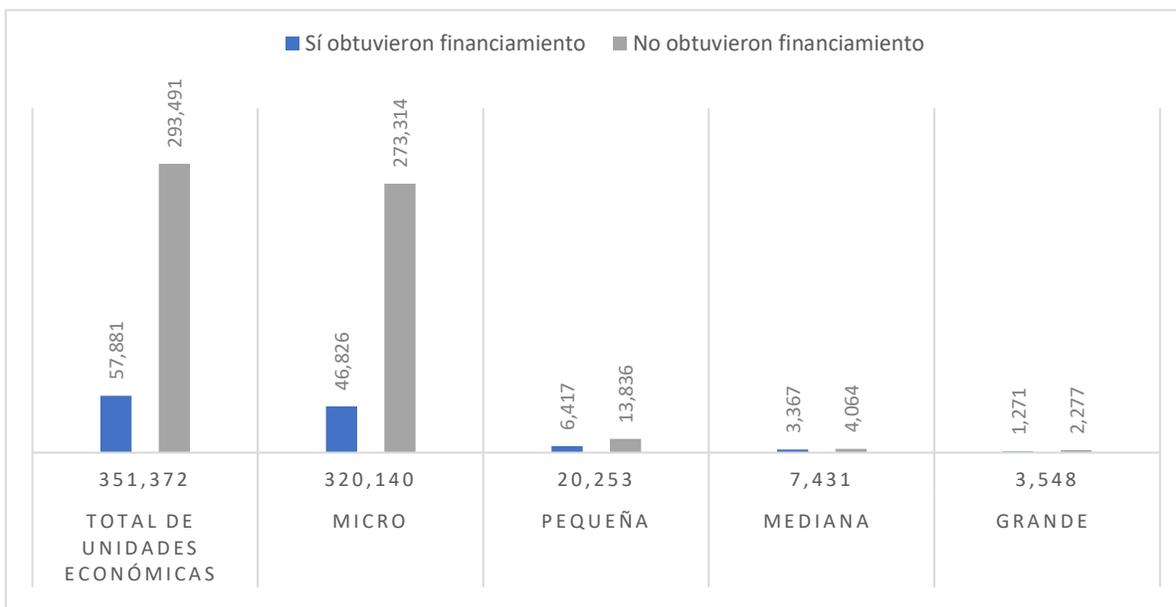
Elaboración propia con base en datos de Censos económicos de INEGI 2019.

Concentrándonos en la manufactura, el 47% de las empresas manufactureras de México tienen más de 10 años operando. Con base en cifras del Censo Económico 2013 de INEGI, 40.5% de las microempresas tienen más de 10 años de existencia y un 13.3% son jóvenes (de 3 a 5 años).

Comparando con las empresas grandes, un 75.5% tiene más de 10 años, 15.2% son consideradas adultas (de 6 a 10 años), 5.2% son jóvenes y sólo un 4.1% son de reciente creación.

En la gráfica 7, se puede apreciar que, para el año 2013, de un total de 351,371 empresas que solicitaron un crédito, únicamente el 15.9% de empresas obtuvo financiamiento; de las cuales el 83.7% son micro empresas, 11.48% son pequeñas empresas, 6.02% son medianas empresas y, por último, 6.18% son grandes empresas.

**Gráfica 7.** Acceso A Financiamiento de las Unidades Económicas del Sector Privado Y Paraestatal, según tamaño de la Unidad Económica. (2013)



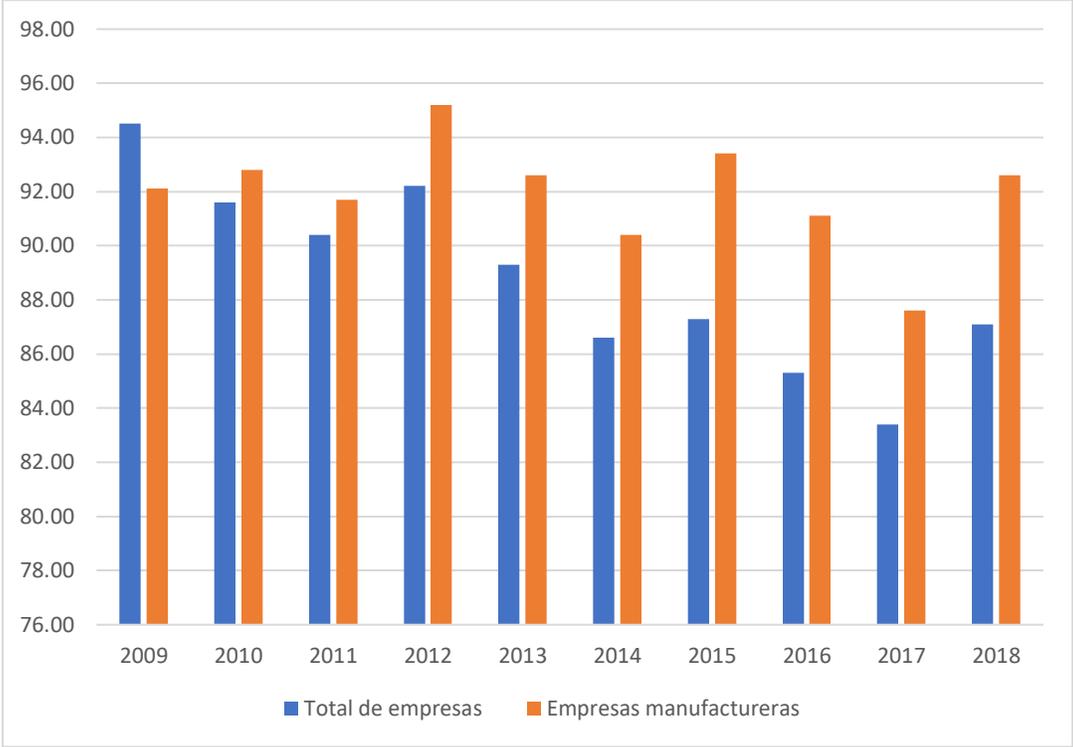
Fuente: elaboración propia con base en datos de Censos económicos de INEGI 2014.

Con base en los resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio que realiza el Banco de México, podemos observar en la gráfica 8 que, el número de empresas que han obtenido algún financiamiento ha ido disminuyendo. En el 2009 un 94.50 por ciento obtuvo financiamiento, mientras que, en el 2018 sólo un 87.10 por ciento tuvo uno.

Sin embargo, es importante resaltar que, el financiamiento para las empresas manufactureras se ha mantenido, en 2009 un 92.10 por ciento tuvo financiamiento

mientras que en el 2018 fue un 92.60 por ciento, mostrando que no ha habido un aumento o una disminución notoria.

**Gráfica 8.** Empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento (octubre-diciembre de cada año) (2009-2018) (por ciento)

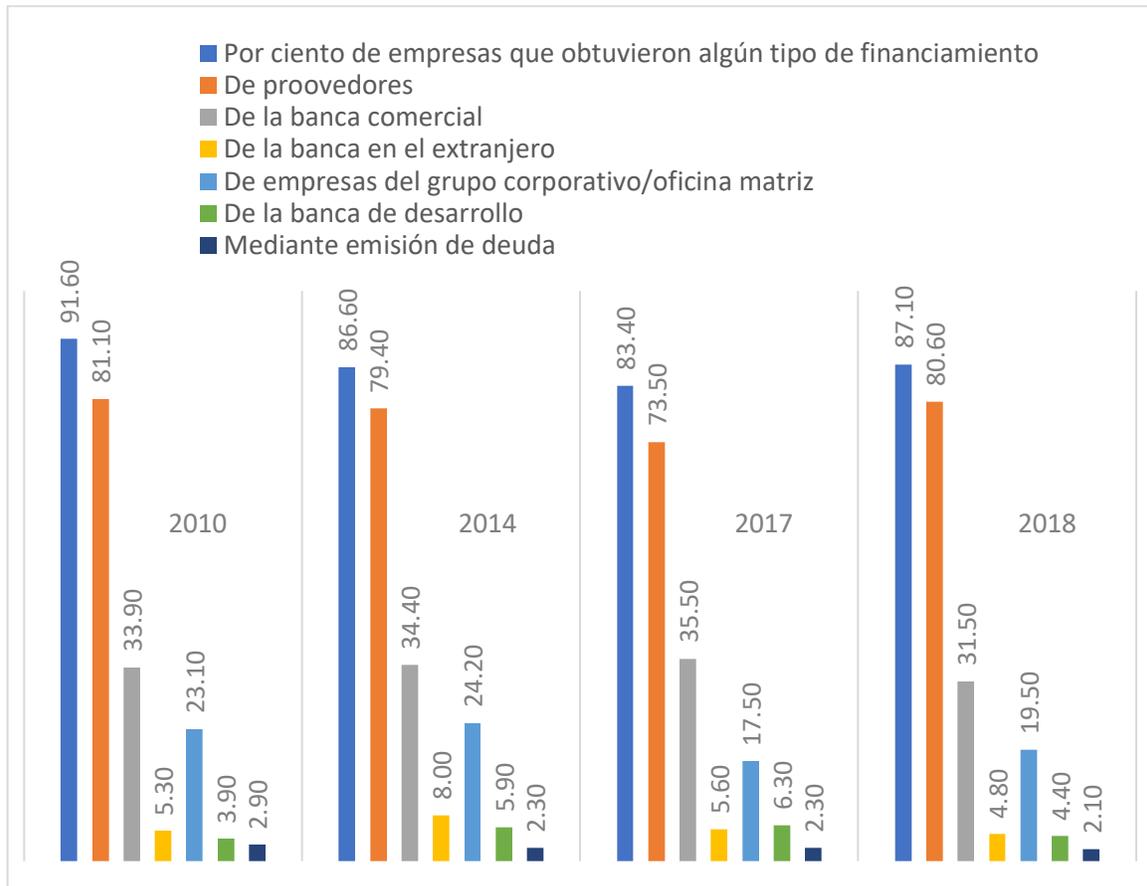


Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio del Banco de México 2019.

También podemos afirmar que, las micro, pequeñas, medianas y grandes, que no obtuvieron créditos de intermediarios financieros financian sus empresas mediante otras fuentes.

Un 91.60 por ciento de las empresas recurrieron principalmente el crédito de proveedores. Esto nos dice que, al hacer uso de los proveedores como fuente de financiamiento, podemos asociarlo a que éstos tienen mejor conocimiento de las características productivas de las empresas que los bancos, también que, los proveedores conocen los flujos de sus clientes con los que los bancos tienen dificultad para acceder.

**Gráfica 9.** Total de empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento (octubre-diciembre de cada año) (2010,2014,2017,2018) (por ciento)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio del Banco de México 2019.

El crédito de proveedores es fundamental en el financiamiento de las empresas mexicanas, además, de acuerdo con el reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a PYMES del Banco de México, se explica que el uso de proveedores está relacionado a que éstos enfrentan menos posibilidades de incumplimiento por parte de las mipymes.

Es decir, si las empresas dejan de pagar, éstas verán la suspensión de crédito para su operación y además en el corto plazo no les es posible sustituir proveedores por

otra fuente de financiamiento, las mipymes tendrán más pérdidas por lo que eso es un fuerte incentivo para seguir dependiendo de los proveedores.

Sin embargo, el uso de esta fuente de financiamiento es un problema tanto para los acreditados como para el mercado en términos generales. Por una parte, el crédito de proveedores queda sujeto al consumo de determinados productos, que al ser suministrados por las empresas que no se dedican a otorgar crédito como principal actividad, genera que los insumos para la marcha de los acreditados, tenga desventajas en términos de precios.

En contraste, dado que los proveedores no tienen la obligación de reportar a las sociedades de información crediticia<sup>94</sup>, la base de datos de las mipymes es incompleta, generando que no se conforme un historial crediticio que bien podría servirles para el acceso al crédito de intermediarios financieros, siendo otra desventaja que enfrentan las empresas de menor tamaño.

Es decir, queda claro que los intermediarios financieros al no contar la información de capacidad de pago de las micro, pequeñas y medianas empresas, se genera una restricción de crédito hacia éstas.

En la gráfica 10, se observa que la mayoría de las empresas de la industria manufacturera, la banca comercial y la de desarrollo no son su fuente de financiamiento principal.

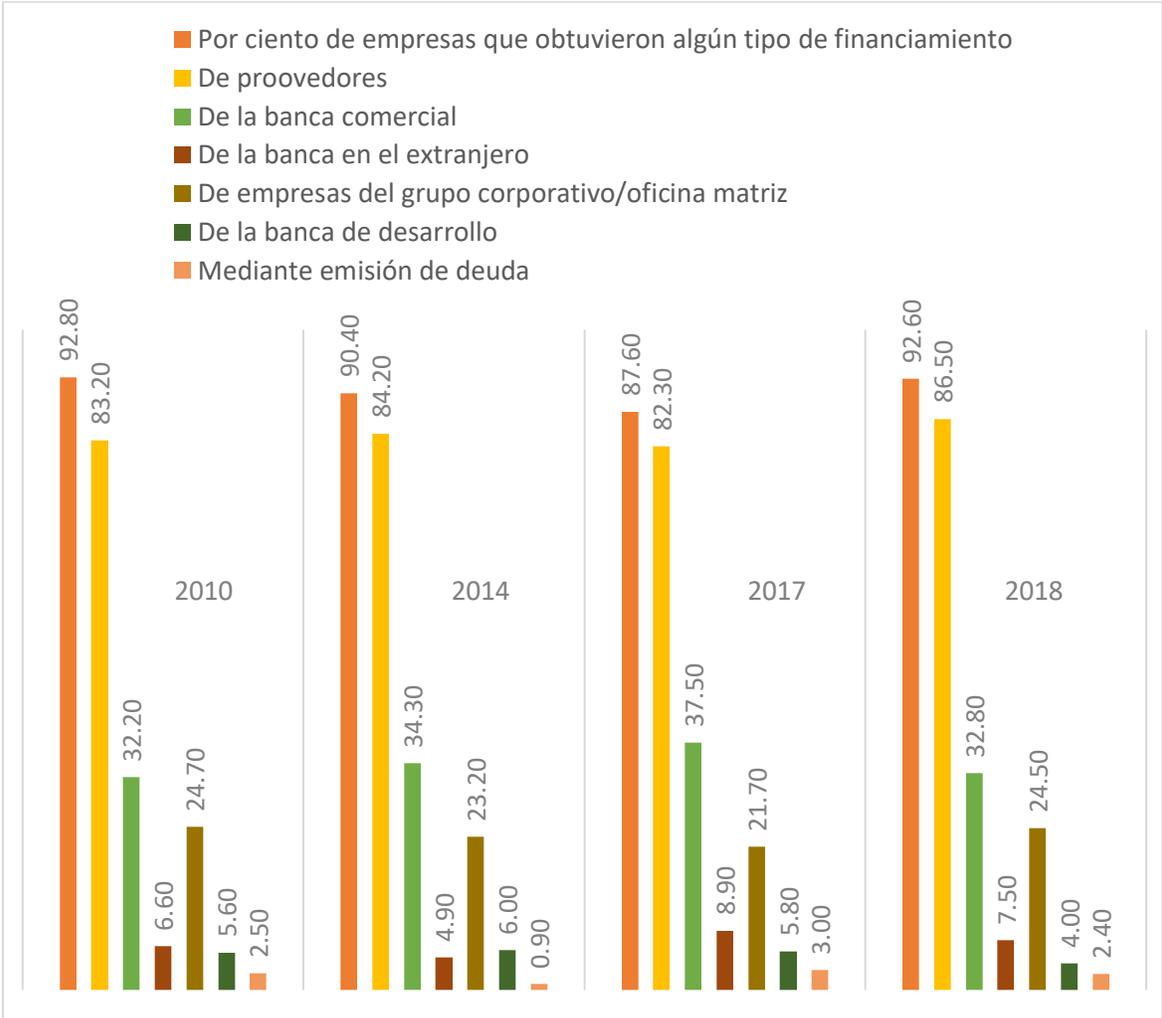
Es importante resaltar que la relevancia del financiamiento al sector manufacturero reside en que ayuda a las empresas que necesitan de inversiones constantes para mantener la productividad, estas empresas proveen bienes y servicios que ayudan a mejorar la calidad de vida, podemos encontrar empresas

---

<sup>94</sup> Las sociedades de información crediticia se encargan de solicitar y organizar la información con relación al comportamiento crediticio pasado de personas físicas y morales.

innovadoras que van adaptándose a los cambios del mercado, son las mayores generadoras de empleo y además que hay varias empresas exportadoras.

**Gráfica 10.** Total de empresas manufactureras que obtuvieron algún tipo de financiamiento (octubre-diciembre de cada año) (2010,2014,2017,2018) (por ciento)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio del Banco de México 2019.

Como se ha hecho mención, mejores condiciones de acceso al financiamiento por parte de las mipymes, puede traducirse en un aumento de su productividad,

incrementa la innovación tecnológica y sobre todo, les permite elevar la probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

Las empresas pueden hacer uso del financiamiento para capital de trabajo o para el financiamiento de su operación diaria, así como para los activos fijos que se requieran para su actividad.

En el cuadro 3, se puede apreciar que, del total de las empresas, el 74.10 por ciento de las empresas respondió que usó el crédito para capital de trabajo, mientras que en las empresas manufactureras el porcentaje fue de 83.30 por ciento.

**Cuadro 4.** Empresas que recibieron nuevos créditos bancarios. Destino del crédito bancario. (octubre-diciembre de cada año) (2009-2018) (por ciento)

	Total de empresas										Empresas manufactureras											
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2014
<b>Empresas que recibieron nuevos créditos bancarios.</b>	24.00	25.60	25.20	24.80	23.00	20.00	25.10	25.90	22.50	25.10	<b>-0.02</b>	22.70	29.30	31.40	35.60	33.60	26.10	23.10	26.50	23.80	28.60	<b>0.10</b>
<b>Destino del crédito bancario</b>																						
Capital de trabajo	87.00	75.70	71.40	73.40	80.20	74.70	71.80	75.50	83.70	74.10	<b>-0.02</b>	79.60	82.90	70.30	83.10	76.20	85.60	76.20	74.60	90.10	83.30	<b>-0.03</b>
Reestructuración de pasivos	12.00	15.60	16.10	7.10	5.80	7.30	9.40	11.30	14.10	14.20	<b>-0.09</b>	14.40	12.00	15.60	11.50	9.00	10.80	17.20	15.60	10.50	12.10	<b>0.12</b>
Operaciones de comercio exterior	11.90	3.00	6.40	2.30	6.50	1.50	1.70	0.50	1.40	1.00	<b>-0.67</b>	14.20	5.10	6.30	5.20	6.70	0.00	3.00	1.50	4.00	2.80	-
Inversión	26.30	20.50	23.00	25.70	18.70	21.90	22.00	21.80	12.80	19.80	<b>-0.03</b>	26.50	25.70	32.80	32.70	21.60	14.80	22.10	13.20	10.30	17.40	<b>0.18</b>
Otros propósitos	4.90	6.70	6.20	5.50	3.20	1.80	3.90	2.10	0.80	4.80	<b>-0.28</b>	4.00	3.40	6.30	0.00	2.30	0.00	3.00	2.30	0.00	0.00	-

Fuente: elaboración propia con base en datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio del Banco de México 2019.

De acuerdo con los Indicadores Básicos de Créditos a mipymes del Banco de México, los créditos para capital de trabajo que fueron otorgados en el 2017, provinieron principalmente de BBVA Bancomer, Banamex y Santander. Estas tres instituciones en conjunto acumularon el 57.7 por ciento del número de créditos y el 62.4 del saldo.<sup>95</sup>

Por otro lado, del total de las empresas, un 19.80 por ciento de las empresas manifestó que destinado el crédito a la inversión y por el lado de las empresas manufactureras, el porcentaje fue de 17.40.

De las instituciones que más créditos otorgaron fueron NR Finance México, GM Financial Mexico y BNP Paribas Sofom, siendo un 77.6 por ciento del total de crédito destinado a la inversión.

Llama la atención que sólo un 1 por ciento del total de las empresas y un 2.80 de las empresas manufactureras, destinen el crédito a operaciones de comercio exterior.

Podemos concluir que factores como falta del acceso al crédito es importante para que puedan desarrollar actividades exportadoras, además, la falta de infraestructura, equipamiento y formación para el uso de las tecnologías apropiadas y la ausencia de políticas específicas de fomento productivo y promoción orientado al mercado internacional.

Con la baja participación del financiamiento hacia las empresas más pequeñas y la baja aplicación de fondos para inversión, queda claro el papel marginal del crédito en la inversión de estas empresas y la dependencia de recursos propios o de fuentes no institucionales.

---

<sup>95</sup> Banco de México. Indicadores básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), Datos a julio 2017, p. 21, México, dirección URL: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7B6F30DAE4-E446-DE94-8A66-84CB2E2E0F54%7D.pdf> , [consulta mayo 2019]

En el cuadro 2, podemos apreciar que hubo una reducción de 4.8 puntos del porcentaje de empresas manufactureras que no recibieron nuevos créditos bancarios, la principal razón fue que no lo solicitaron.

Otras causas por las cuales las empresas manufactureras no recibieron nuevos créditos bancarios son: la situación económica en general (crecimiento de 8.20 puntos porcentuales); los montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario (crecimiento de 6.80 puntos) y las tasas de interés del mercado de crédito bancario (aumento de 6.60 puntos porcentuales).

**Cuadro 5.** Empresas que no recibieron nuevos créditos bancarios. (octubre-diciembre de cada año) (2009-2018)

	Total de empresas											Empresas manufactureras										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2018	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2010-2014
<b>Empresas que no recibieron nuevos créditos bancarios</b>	76.00	74.50	74.80	75.20	77.00	80.00	74.90	74.10	77.50	74.90	<b>0.01</b>	77.40	70.80	68.60	64.40	66.40	73.90	76.90	73.50	76.20	71.40	<b>0.04</b>
Lo solicitaron y está en proceso de autorización	4.40	5.60	3.80	3.90	2.60	2.60	1.50	1.70	1.50	2.50	<b>-0.55</b>	1.90	4.20	2.00	1.80	0.90	1.70	0.70	3.40	3.30	2.60	<b>-0.60</b>
Lo solicitaron y fue rechazo	1.10	2.10	1.20	1.60	1.60	1.50	1.70	1.70	1.30	1.70	<b>-0.19</b>	1.40	2.10	1.00	0.80	1.50	0.90	0.90	0.80	0.00	0.00	<b>-0.57</b>
Lo solicitaron pero lo rechazaron porque era muy caro	N/E	1.60	1.30	1.50	1.10	0.50	0.30	0.00	0.00	0.10	<b>-0.94</b>	N/E	0.50	0.00	1.40	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	<b>-1.00</b>
No solicitaron	70.40	65.20	68.70	68.10	71.70	75.50	71.40	70.80	74.70	70.60	<b>0.08</b>	74.10	64.00	65.70	60.40	64.00	71.40	75.30	69.30	72.80	68.80	<b>0.12</b>
<b>Empresas que no recibieron nuevos créditos bancarios</b>																						
Situación económica general	N/E	58.50	60.70	48.70	51.00	45.70	50.30	49.80	42.10	48.40	<b>-0.17</b>	N/E	50.80	55.00	31.20	38.80	43.00	48.10	49.50	40.10	48.30	<b>-0.15</b>
Aceso a apoyo público	N/E	42.00	40.60	39.20	33.00	36.40	41.80	36.30	31.80	33.80	<b>-0.20</b>	N/E	32.90	33.60	25.20	30.10	31.70	35.30	36.70	33.50	32.80	<b>-0.04</b>
Ventas y rentabilidad de su empresa	N/E	49.60	43.50	42.20	40.20	34.10	41.00	40.60	33.70	36.10	<b>-0.27</b>	N/E	38.10	31.40	25.80	31.10	36.50	36.90	40.00	34.20	36.50	<b>-0.04</b>
Capitalización de su empresa	N/E	41.50	35.30	33.80	30.30	30.00	40.80	39.10	27.60	32.20	<b>-0.22</b>	N/E	30.50	25.00	21.00	25.50	27.80	39.20	37.90	29.70	30.30	<b>-0.09</b>
Historia crediticia de su empresa	N/E	32.40	33.00	26.60	26.30	26.60	27.80	26.20	23.20	25.50	<b>-0.21</b>	N/E	23.10	25.70	16.80	22.60	24.70	26.80	25.80	20.00	20.80	<b>0.07</b>
Disposición de los bancos a otorgar créditos	N/E	45.80	41.40	35.10	35.90	35.00	42.50	42.40	34.20	34.00	<b>-0.26</b>	N/E	38.50	35.70	27.50	25.40	33.30	37.30	41.80	33.50	32.60	<b>-0.14</b>
Dificultades para el pago del servicio de la deuda bancaria vigente de su empresa	N/E	34.40	30.70	27.30	27.10	29.40	32.10	35.90	22.60	29.50	<b>-0.14</b>	N/E	22.70	23.60	15.40	21.00	22.90	24.90	30.80	18.60	17.20	<b>0.01</b>
Tasas de interés del mercado de crédito bancario	N/E	50.00	46.80	43.90	40.60	42.10	50.70	53.00	41.10	48.90	<b>-0.02</b>	N/E	39.30	38.60	29.80	32.20	42.00	49.70	55.10	39.60	46.20	<b>0.07</b>
Condiciones de acceso al crédito bancario	N/E	45.90	45.20	38.10	38.00	39.80	44.80	47.60	34.70	40.30	<b>-0.12</b>	N/E	37.80	35.00	28.50	30.50	39.00	39.10	44.70	34.50	36.50	<b>0.03</b>
Montos exigidos como colateral para acceder al financiamiento bancario	N/E	44.30	42.90	40.40	37.00	39.80	45.00	46.40	35.60	45.00	<b>0.02</b>	N/E	32.60	34.30	28.80	29.90	37.00	44.90	46.50	36.20	43.00	<b>0.13</b>

Fuente: elaboración propia con base en datos la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio del Banco de México 2019.

El PIB manufacturero desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico del país. Hasta la década de los setenta, tal sector fue el más dinámico, después redujo sus tasa de crecimiento y elevó su grado de inestabilidad por diversos factores asociados a la modalidad de desarrollo vigente.

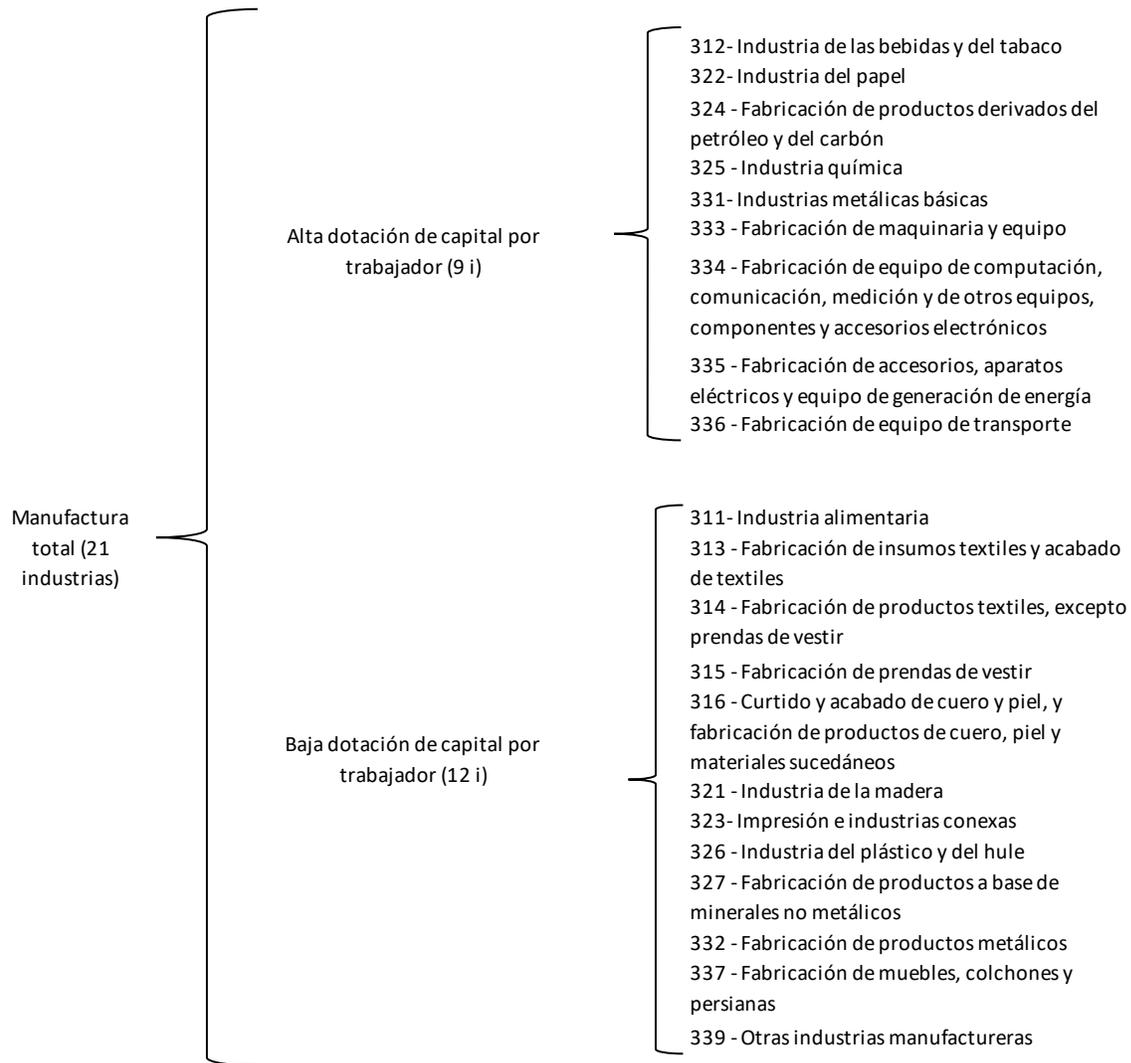
A partir del año 2000, el sector industrial atraviesa por una nueva crisis de la cual no logra recuperarse. Factores externos como la caída en los precios del petróleo y otras materias primas, han coadyuvado a la alta volatilidad de los mercados financieros internacionales, así como a un aumento de conflictos geopolíticos y la disparidad en la política monetarias de las economías desarrolladas, dan como consecuencia un lento crecimiento mundial, así como un decaimiento del dinamismo del comercio internacional y menores flujos de capital.

Se realizó un ejercicio estadístico para evaluar el impacto que tiene el tamaño de empresa, sobre el acceso al crédito productivo y por intermedio de ella, el efecto sobre la inversión fija bruta, en 21 actividades manufactureras en México, que cubren el periodo de 2003 a 2017.

Para tales efectos, se construyó una tipología de las manufacturas mexicanas que proviene de la conducta de la dotación capital fijo por trabajador (o densidad de capital), como una variable *proxy* del tamaño de empresa:

- i) el grupo I se integró de 9 actividades manufactureras que presentaron durante el periodo de estudio una relación capital trabajo superior al promedio manufacturero, con ello, el grupo I se conformó de empresas de mayor tamaño;
- ii) el grupo II se compone por las doce industrias restantes, las cuales presentaron una densidad de capital inferior o igual al promedio manufacturero, de tal manera que se integra de empresas de menor tamaño (ver diagrama 1).

**Diagrama 1.** México. Tipología de las clases manufactureras



Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2019) y del Banco de México (2019).

En el cuadro 6, se puede observar que la relación capital-trabajo promedio para el total de la manufactura fue de 0.68, para el grupo I de alta dotación de capital por trabajador, la relación fue de 1.26, es decir, cuatro veces superior que la reportada por el grupo II.

Es significativo señalar que el grupo I operó con un muy elevado coeficiente de inversión, así mismo, la participación del capital extranjero es superior y presenta una

clara vocación exportadora, pues más del 35% de sus ventas totales, se destinan a exportaciones, frente a un 13% del grupo II.

En coherencia con la teoría, el grupo I también es el más dinámico, en términos de ritmos de expansión del acervo de capital, el PIB, el empleo y las exportaciones. Así mismo, participó con más del 83% de las exportaciones manufactureras y con casi tres cuartas partes de los acervos de capital.

**Cuadro 6.** México: tipología de las manufacturas (2003-2017) (precios constantes de 2013)

	Coeficientes promedio				
	Capital trabajo	Crédito comercial/PIB	IFB/PIB	IED/IFB	Exportaciones
Manufactura total (21 i)	0.68	10.7	24.9	30.92	28.7
I.-Alta dotación de capital por trabajador (9 i)	1.26	9.3	32.1	32.2	35.34
II.-Baja dotación de capital por trabajador (12 i)	0.29	13	14.9	26.9	13.04
	Tasas de crecimiento promedio anual (2003-2017)				
	Crédito comercial	Acervo de capital	PIB	Empleo	Exportaciones
Manufactura total (21 i)	5.0	3.0	1.9	0.9	12.4
I.-Alta dotación de capital por trabajador (9 i)	3.9	3.1	2.1	2.4	13.2
II.-Baja dotación de capital por trabajador (12 i)	5.8	2.6	1.5	-0.2	8.9
	Participaciones relativas (2003-2017)				
	Crédito comercial	Acervo de capital	PIB	Empleo	Exportaciones
Manufactura total (21 i)	100	100	100	100	100
I.-Alta dotación de capital por trabajador (9 i)	50.62	74.63	58.15	40.67	83.74
II.-Baja dotación de capital por trabajador (12 i)	50.96	25.37	41.75	59.33	16.26

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2019) y del Banco de México (2019).

En materia de crédito comercial, llama la atención que el grupo dinámico presentó bajos coeficientes de crédito como parte del PIB y se expandió a tasas inferiores con relación al grupo II.

Lo anterior se explica porque dada su presencia en los mercados internacionales, se puede pensar que el agrupamiento I se financia en el exterior, además, como son industrias que suelen operar con una elevada tasa de rentabilidad, un porcentaje de las ganancias puede operar como reinversiones.

Por otro lado, hasta 2017, la participación del crédito comercial de ambos agrupamientos ha sido de 50% y 50%, pero dado el superior dinamismo que presentó el crédito comercial en el grupo II de baja dotación capital trabajo, se asistió a cierta reorientación del crédito hacia las industrias de menor tamaño.

En otras palabras, se puede sostener que desde 2003, las empresas de mayor tamaño y con participación de capital extranjero no han generado un efecto de desplazamiento sobre el crédito comercial dirigido a las empresas de menor tamaño.

En el caso del grupo dinámico y de alta dotación capital trabajo, los ritmos de expansión del acervo de capital crecen en igualdad de condiciones que los ritmos de expansión del crédito comercial, dicho de otro modo, se puede sostener que, en las manufacturas integradas por establecimientos de gran tamaño, el crecimiento del acervo es elástico al crecimiento del crédito comercial.<sup>96</sup>

Contrariamente, los altos ritmos de crecimiento del crédito productivo en el grupo compuesto por industrias de menor tamaño se han asociado con bajos ritmos de crecimiento del producto, es decir, en dicho agrupamiento, el acervo de capital reacciona menos que proporcionalmente al crecimiento del crédito productivo.

---

<sup>96</sup> La elasticidad mide la sensibilidad de una variable con respecto a otra.

Ello en parte, revela que en contra de la teoría, no se verifica una relación positiva entre crédito e inversión, como ya se adelantaba en las encuestas de evaluación coyuntural del mercado crediticio, las empresas en México usan el crédito para fines diferentes a la acumulación, por ejemplo, para capital de trabajo.

Se puede sostener que es una reacción natural, pues ante un mercado interno deprimido (según el cuadro 6, el PIB manufacturero ha crecido desde 2003 a una tasa media de 1.9%), las empresas antes que invertir optarán por ajustar a la baja la variable grado de aprovechamiento de la capacidad instalada.

En el cuadro 6, se muestra la evolución del crédito otorgado por la banca comercial a la industria manufacturera como participación porcentual en el PIB total. Para la manufactura en su conjunto, el coeficiente se elevó desde 2003 en 4.7 puntos, alcanzando un valor de 13.5% en 2017, es importante remarcar que el coeficiente se elevó en 1.8 puntos porcentuales desde 2014, reflejando en parte cierto efecto positivo producto de la reforma financiera.

No obstante, el alto nivel del coeficiente de crédito comercial presentado en 2017 aún está muy por debajo del 37.7% alcanzado en 1994<sup>97</sup>. Además, como se adelantó en el cuadro anterior, la relativa mejora del crédito no arrastró de manera significativa al acervo de capital.

La penetración del crédito comercial favoreció sobre todo al grupo II de baja relación capital trabajo. Efectivamente, en 2003, el coeficiente de crédito comercial fue de 9.3% y 9.6% para el grupo I y II respectivamente, en 2017 el coeficiente creció a 11.9% y 17.1% en ambos agrupamientos, es decir, mientras que en el grupo I el coeficiente creció en 2.7 puntos porcentuales, en el grupo II se elevó en 7.5 puntos.

---

<sup>97</sup> Samuel Ortiz Velásquez. Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012 (Tesis de Doctorado), Facultad de Economía de la UNAM, México, 2015

Es importante señalar, el impulso al crédito comercial en el grupo I a partir de 2014, de hecho, más de dos terceras partes del aumento en el coeficiente de crédito que mostró el grupo I entre 2003-2017, ocurrió en el periodo 2014-2017. No obstante, la mejora del crédito comercial en el grupo II de baja dotación de capital por trabajador con respecto al grupo I, no se acompañó de un estímulo significativo sobre el acervo de capital.

Por industrias se destaca lo siguiente:

- i. El grupo I se compone en lo fundamental de industrias productoras típicas de bienes de capital y de bienes de consumo duradero. El coeficiente de crédito comercial es muy alto en la industria del papel, química y metálicas básicas, ello se explica porque al ser industrias intensivas en capital, para llevar adelante su proceso productivo requieren operar con un elevado coeficiente de inversión que financian en parte a través de crédito comercial. Llama la atención que las industrias de bebidas y tabaco, derivados del petróleo y el carbón y maquinaria y equipo, con el fin de operar con un bajo coeficiente de crédito comercial (con respecto a la manufactura total), redujeron su coeficiente desde 2003. Así mismo, en seis de las nueve industrias, el coeficiente de inserción del crédito aumentó desde 2014 y en comparación con el periodo 2003-2014: bebidas y tabaco, papel, derivados del petróleo, metálicas básicas, maquinaria y equipo y equipo de transporte. Al tiempo que el coeficiente reportó variaciones porcentuales negativas desde 2014 en la industria de la electrónica y eléctricos.
- ii. El grupo II se integra, principalmente de manufacturas productoras típicas de bienes de consumo no duradero (alimentos, prendas, calzado), duraderos (muebles, colchones) y bienes intermedios (insumos textiles, madera, impresión, plástico, hule, minerales no metálicos, productos metálicos). El coeficiente de crédito productivo es alto en ocho de las doce industrias, particularmente en

minerales no metálicos, insumos y acabados textiles y cuero piel. Por otro lado, nueve industrias han elevado su coeficiente de crédito desde 2003, destacando minerales no metálicos, cuero/piel, impresiones, plástico y hule y madera, pues han reportado aumentos de más de 10 puntos porcentuales. Frente a importantes caídas en las industrias de insumos y productos textiles. En solo cuatro industrias: alimentos, insumos textiles, productos textiles y madera, el coeficiente de crédito aumentó desde 2014 y en comparación con el periodo previo a la segunda reforma financiera; en el resto se redujo el coeficiente, destacando la reducción de 23.2% en minerales no metálicos, de 13.5% en plástico y hule, de 9.7% en impresión y de 9% en metálicos.

En suma, desde 2003 han mejorado las condiciones de acceso al crédito comercial dirigido a las industrias, particularmente en el grupo de II de baja relación capital trabajo o integrado por establecimientos de tamaño menor, no obstante, ello no dinamizó de manera significativa su inversión, de hecho, existe evidencia de que la expansión de la inversión es inelástica (o poco elástica) a la expansión del crédito.

Además, al parecer la reforma financiera de 2014 mejoró las condiciones de acceso al crédito productivo en las manufacturas que integran al grupo II de alta relación capital trabajo y orientadas a las exportaciones.

Los cuadros 7 y 8 muestran una ampliación de la tipología anterior. Para cada grupo (I y II), se clasifican a las industrias según su dinamismo: en industrias de altos (bajos) ritmos de crecimiento en el crédito comercial y altos (bajos) ritmos de crecimiento en el *stock* de capital.

En breve, el criterio para identificar a las industrias de altos/bajos ritmos de expansión en crédito y acervo de capital, fue comparar la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) para cada indicador e industria, con respecto a las tasas de crecimiento respectivas de la manufactura total.

De esta manera, se denominan industrias de alto dinamismo en crédito comercial y en acervo de capital, a aquellas que presentan una TCPA en cada rubro, superior al promedio manufacturero. De manera análoga, se consideran industrias de bajo dinamismo en crédito y acervo de capital, a aquellas industrias que presentan una TCPA en cada rubro, inferior o igual al promedio manufacturero. El resultado final, fue para cada agrupamiento, la identificación de cuatro tipos de industrias (ver cuadro 6 y 7).

**Cuadro 7.** Manufacturas mexicanas: Formación Bruta de capital fijo (2003-2017)  
(Participación porcentual en el PIB)

	2003	2008	2010	2014	2017	2003-2014	2014-2017	2003-2017
	(Coeficiente porcentual)					(Diferencia en puntos porcentuales)		
<b>Total Manufactura</b>	<b>8.9</b>	<b>7.7</b>	<b>7.4</b>	<b>12.6</b>	<b>8.9</b>	<b>3.7</b>	<b>-3.7</b>	<b>0.0</b>
<b>Alta dotación de capital por trabajador</b>	<b>26.7</b>	<b>34.7</b>	<b>26.9</b>	<b>38.1</b>	<b>36.9</b>	<b>11.4</b>	<b>-1.1</b>	<b>10.3</b>
Bebidas y tabaco	17.7	18.0	10.3	13.7	7.6	-3.9	-6.1	-10.0
Papel	35.4	24.0	21.3	41.9	34.1	6.5	-7.8	-1.3
Derivados del petróleo y del carbón	25.2	37.0	48.3	77.4	102.1	52.2	24.7	76.8
Química	26.1	21.5	10.1	33.1	30.6	7.0	-2.4	4.6
Metálicas básicas	4.2	17.6	12.5	27.1	20.4	22.9	-6.7	16.1
Maquinaria y equipo	36.3	58.8	24.3	48.7	66.3	12.4	17.6	30.0
Electrónica	26.6	27.5	40.4	31.0	11.4	4.3	-19.5	-15.2
Eléctricos	36.1	32.6	74.4	70.6	68.3	34.5	-2.2	32.2
Equipo de transporte	42.0	62.1	33.7	40.7	47.7	-1.3	7.0	5.7
<b>Baja dotación de capital por trabajador</b>	<b>12.5</b>	<b>13.4</b>	<b>18.4</b>	<b>18.3</b>	<b>14.8</b>	<b>5.8</b>	<b>-3.5</b>	<b>2.3</b>
Alimentos	8.9	7.7	7.4	12.6	8.9	3.7	-3.7	0.0
Insumos y acabado de textiles	13.9	11.4	11.5	19.2	2.6	5.4	-16.6	-11.3
Productos textiles (excepto prendas de vestir)	9.0	6.9	16.4	25.6	8.0	16.6	-17.6	-1.0
Prendas de vestir	7.6	6.6	24.6	5.9	1.4	-1.7	-4.5	-6.2
Cuero, piel y sucedáneos	6.8	7.1	21.9	17.8	3.6	11.0	-14.2	-3.2
Madera	5.0	3.3	3.5	4.2	4.2	-0.8	0.0	-0.8
Impresión y conexas	20.9	14.7	25.2	28.5	6.6	7.6	-21.9	-14.2
Plástico y hule	32.7	44.4	23.3	38.6	28.3	5.9	-10.3	-4.4
Minerales no metálicos	17.7	25.5	36.6	33.2	19.4	15.5	-13.8	1.7
Productos metálicos	15.0	22.3	28.9	26.4	49.6	11.4	23.2	34.6
Muebles, colchones y persianas	8.0	7.8	10.2	13.3	22.8	5.4	9.5	14.8
Otras industrias manufactureras	30.8	26.0	104.5	39.3	24.2	8.5	-15.1	-6.6

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2019) y del Banco de México (2019).

**Cuadro 8.** Manufacturas mexicanas: crédito otorgado por la banca comercial (2003-2017)  
(Participación porcentual en el PIB)

	2003	2008	2010	2014	2017	2003-2014	2014-2017	2003-2017
	(Coeficiente anual)					(Diferencia en puntos porcentuales)		
<b>Manufactura total</b>	<b>8.7</b>	<b>10.5</b>	<b>11.2</b>	<b>11.7</b>	<b>13.5</b>	<b>2.9</b>	<b>1.8</b>	<b>4.7</b>
<b>Alta dotación capital por trabajador</b>	<b>9.3</b>	<b>9.2</b>	<b>9.0</b>	<b>10.3</b>	<b>11.9</b>	<b>1.0</b>	<b>1.7</b>	<b>2.7</b>
Bebidas y tabaco	16.7	20.8	18.5	7.6	11.4	-9.1	3.8	-5.3
Papel	13.1	20.7	16.9	20.7	38.7	7.6	18.1	25.6
Derivados del petróleo y del carbón	4.4	1.3	1.1	1.6	2.1	-2.8	0.5	-2.3
Química	6.4	12.3	11.2	16.3	19.8	9.9	3.5	13.5
Metálicas básicas	26.3	12.9	13.1	24.8	27.9	-1.5	3.1	1.6
Maquinaria y equipo	10.6	7.1	3.8	8.0	8.9	-2.6	0.9	-1.7
Electrónica	0.4	1.4	2.9	3.4	1.1	3.0	-2.2	0.7
Eléctricos	8.7	6.2	14.6	15.1	10.8	6.4	-4.4	2.0
Equipo de transporte	4.0	6.3	5.3	4.8	7.3	0.8	2.5	3.3
<b>Baja dotación capital por trabajador</b>	<b>9.6</b>	<b>12.3</b>	<b>14.1</b>	<b>14.5</b>	<b>17.1</b>	<b>4.9</b>	<b>2.6</b>	<b>7.5</b>
Alimentos	6.6	9.2	10.2	9.1	12.8	2.5	3.7	6.2
Insumos y acabado de textiles	35.3	21.8	25.8	32.5	31.4	-2.8	-1.0	-3.8
Productos textiles (excep. prendas vestir)	16.1	2.7	21.2	5.8	7.6	-10.2	1.8	-8.4
Prendas de vestir	5.9	6.3	5.9	11.7	13.6	5.8	1.9	7.7
Cuero, piel y sucedáneos	9.3	12.3	11.9	18.9	27.8	9.6	8.9	18.5
Madera	6.2	9.6	14.7	9.3	17.0	3.1	7.7	10.8
Impresión y conexas	7.9	11.2	10.2	20.9	24.2	13.0	3.3	16.3
Plástico y hule	9.6	13.9	10.6	22.4	21.8	12.8	-0.6	12.2
Minerales no metálicos	22.5	41.3	54.2	47.9	50.1	25.4	2.2	27.6
Productos metálicos	11.2	13.1	17.6	19.2	18.2	8.0	-1.0	7.0
Muebles, colchones y persianas	6.7	8.0	7.9	8.9	9.6	2.2	0.7	2.9
Otras industrias manufactureras	13.7	11.9	12.6	12.6	12.7	-1.1	0.1	-1.0

Fuente: elaboración propia con base en datos de INEGI (2019) y del Banco de México (2019).

Por una parte, el cuadro 8 nos muestra que en el grupo de alta relación capital trabajo, únicamente en la industria productora de equipo de transporte se puede verificar la hipótesis de trabajo.

Efectivamente, la industria equipo de transporte se conforma de establecimientos de gran tamaño, su gran tamaño (aproximado por la *ratio* capital trabajo) le permite acceder fácilmente a fuentes externas de financiamiento, todo lo cual, es relevante pues le permite realizar proyectos de inversión de largo alcance.

Durante el periodo 2003-2017, en la industria productora de equipo de transporte el crédito comercial creció al 10.7%, el acervo de capital creció al 5.1% y el PIB al 6.1%. Como el acervo creció más rápido que el PIB, ello puede apuntar a una probable caída de la relación producto-capital a lo largo del periodo, por lo cual,

para sostener los altos ritmos de crecimiento en el PIB, la industria equipo de transporte requiere de operar con un elevado coeficiente de inversión.

Es importante señalar cómo seguramente en la conducta de la inversión ha influido además del crédito comercial, la conducta de las exportaciones, las cuales se expandieron al 13.2%, de hecho, como se ha demostrado en otros documentos, las exportaciones son el verdadero acelerador de la inversión<sup>98</sup>.

En contraparte, en las industrias productoras de bebidas y tabaco y eléctricos, el crédito comercial y el acervo neto, se expandieron a tasas inferiores al promedio manufacturero, de hecho, el acervo neto es muy elástico al crédito en la industria productora de eléctricos. Es importante señalar que, en ambas industrias, las exportaciones son el componente más dinámico del producto agregado.

En las industrias de papel, química y electrónica, los altos ritmos de expansión del crédito comercial se asociaron con bajos ritmos de expansión del acervo de capital, *i.e.*, en tales industrias, la mejora del crédito comercial no dinamizó a la inversión.

En breve, por lo menos para la industria de la electrónica ello puede obedecer a su especialización productiva. Como en tal industria predominan principalmente actividades de maquila, intensivas en fuerza de trabajo y con una clara vocación exportadora<sup>99</sup>, el acceso a crédito productivo se destina a fortalecer la ocupación y no la inversión.

Finalmente, las industrias de derivados del petróleo, metalmecánica básica y la productora de bienes de capital, presentaron bajos ritmos de expansión del crédito comercial, pero altas tasas de crecimiento en su *stock* de capital.

---

<sup>98</sup> Samuel Ortíz Velásquez. “El comercio exterior de México con Estados Unidos y China: efectos en la conducta de la inversión física de la industria mexicana”. Revista Comercio Exterior Nueva Época (Bancomext), 19 (julio-septiembre) 2019, pp. 52-57.

<sup>99</sup> Samuel Ortíz Velásquez. “La relación comercial triangular de México con Estados Unidos y China en el siglo XXI: efectos en la integración local del aparato productivo mexicano”. Economía Informa (Facultad de Economía de la UNAM) 407 (noviembre-diciembre), 2017, pp. 18-39.

Parece ser que es el dinamismo del mercado interno lo que guía a la inversión en la industria productora de derivados del petróleo, mientras que son las exportaciones el principal factor impulsor de la inversión en la metalmecánica básica y en bienes de capital.

**Cuadro 9.** Grupo I: Indicadores de dinamismo (2003-2007) (TCPA)

<b>G1</b>			
		Acervo neto de capital (TCPA) (2003-2017)	
		> Promedio manufacturero	≤ Promedio manufacturero
Crédito comercial (TCPA) (2003-2017)	> Promedio manufacturero	Equipo de transporte (5.1, 10.7, 6.1, 13.2, 4.9)	Papel (0.5, 11.0, 2.8, 8.1, -0.8), Química (1.8, 8.1, -0.3, 10.2, -1.9), Electrónica (-1.4, 8.7, 1.1, 14.3, 3.3)
	≤ Promedio manufacturero	Derivados del petróleo y del carbón (6.5, -8.7, -3.8, 5.0, -0.3), Metálicas básicas (9.4, 0.2, -0.2, 15.8, 3.1), Maquinaria y equipo (5.7, 2.1, 3.4, 14.2, 3.8)	Bebidas y del tabaco (-1.5, 0.2, 3.0, 12.2, -0.7), Eléctricos (2.5, 2.2, 0.7, 10.2, 0.8)

Entre paréntesis se presenta la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del acervo neto de capital, crédito comercial, PIB, exportaciones y población ocupada.

Fuente: elaboración propia.

**Cuadro 9a.** Grupo I: Indicadores de estructura (2003-2007) (Participación relativa)

<b>G1</b>			
		Acervo neto de capital (participación relativa) (2003-2017)	
		>Promedio manufacturero	≤Promedio manufacturero
Crédito comercial (participación relativa) (2003-2017)	>Promedio manufacturero	Equipo de transporte (14.89, 11.87, 21.39, 8.03, 26.39, 31.91)	Química (10.60, 4.54, 13.33, 11.67, 11.17, 4.35), Papel (1.70, 1.84, 2.91, 3.17, 2.14, 0.55), Electrónica (7.71, 8.96, 10.58, 1.22, 7.96, 23.35)
	≤Promedio manufacturero	Derivados del petróleo y del carbón (3.04, 0.57, 5.63, 0.72, 5.57, 1.33), Metálicas básicas (7.55, 1.75, 3.09, 12.37, 3.97, 4.32), Maquinaria y equipo (4.06, 3.93, 6.60, 2.72, 8.06, 7.84)	Bebidas y del tabaco (5.26, 2.58, 3.49, 7.72, 2.86, 1.44), Eléctricos (3.34, 4.64, 7.60, 3.00, 6.91, 8.65)

Entre paréntesis se presenta la participación relativa del PIB, población ocupada, acervo neto de capital, crédito comercial, IFB y exportaciones.

Fuente: elaboración propia.

En el grupo II de baja dotación de capital por trabajador, la manufactura de productos metálicos es la única que presentó altos ritmos de crecimiento en crédito comercial y *stock* de capital. Las exportaciones y no la demanda interna, también impulsaron el crecimiento del acervo de capital.

En contraparte, las industrias de hilo y textil, así como muebles y colchones, presentaron lentos ritmos de expansión en ambos indicadores. Como se trata de industrias proveedoras del mercado nacional, los bajos ritmos de expansión del crédito junto con la contracción de la demanda interna (las tres industrias presentaron tasas de variación promedio anual en PIB negativas), son factores contractivos para la inversión.

En siete industrias del grupo I, los altos ritmos de expansión del crédito comercial se asociaron, en contra de la teoría, con bajos ritmos de expansión del acervo de capital. En las industrias productoras de bienes de consumo personal (prendas de vestir y cuero-piel) presentaron retrocesos en PIB, mientras que, en tres industrias productoras típicas de bienes intermedios (madera, impresión y minerales no metálicos), el PIB presentó lentos ritmos de expansión.

Ello es importante, debido a que nos indica como el acceso al crédito productivo no determinará una mayor inversión que se traduzca en mayor producción, si las industrias enfrentan problemas por el lado de las ventas, dada la debilidad de la demanda interna.

En cuanto al destino del crédito, podemos considerar que en su mayoría se utiliza para cubrir necesidades de capital de trabajo, para la compra de activo fijo, gastos operativos y gastos imprevistos, los cuales se cubren al corto plazo. Y en menor proporción están aquellas empresas que emplean el crédito para impulsar las actividades de comercio exterior.

**Cuadro 10.** Grupo II: Indicadores de dinamismo (2003-2007) (TCPA)

G2			
		Acervo neto de capital (TCPA) (2003-2017)	
		> Promedio manufacturero	≤ Promedio manufacturero
Crédito comercial (TCPA) (2003-2017)	> Promedio manufacturero	Productos metálicos (6.1, 5.5, 1.9, 10.6, 0.8)	Alimentos (1.8, 6.8, 1.9, 14.9, 1.2), Prendas de vestir (-1.2, 6.2, 0.1, -4.2, -1.5), Cuero y piel y sucedáneos (1.9, 7.5, -0.6, 5.5, -1.9), Madera (-0.4, 8.3, 0.7, 7.3, -2.0), Impresión (-1.1, 8.8, 0.5, 7.6, -1.5), Plástico y del hule (2.2, 8.2, 2.1, 12.7, -0.6), Minerales no metálicos (3.3, 7.6, 1.7, 8.4, -0.3)
	≤ Promedio manufacturero	Otras industrias manufactureras (5.1, 2.9, 3.4, 11.9, 1.3)	Insumos y acabado de textiles (-2.6, -2.1, -1.3, 3.2, -3.0), Productos textiles, excepto prendas de vestir (1.3, -5.2, -0.1, 7.1, -2.2), Muebles, colchones y persianas (2.9, 2.1, -0.5, 8.6, -1.8)

Entre paréntesis se presenta la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del acervo neto de capital, crédito comercial, PIB, exportaciones y población ocupada.

Fuente: elaboración propia.

**Cuadro 10a.** Grupo II: Indicadores de estructura (2003-2007) (Participación relativa)

G2			
		Acervo neto de capital (participación relativa)(2003-2017)	
		>Promedio manufacturero	≤Promedio manufacturero
Crédito comercial (participación relativa) (2003-2017)	>Promedio manufacturero	Productos metálicos (3.65, 6.50, 3.44, 4.86, 4.08, 3.48)	Alimentos (22.81, 17.12, 7.94, 19.23, 7.79, 2.68) Prendas de vestir (2.30, 7.52, 1.06, 1.82, 0.79, 1.83) Cuero, piel y sucedáneos (0.96, 2.64, 0.47, 1.23, 0.43, 0.37) Madera (0.94, 2.14, 0.27, 0.82, 0.17, 0.08), Impresión (0.73, 1.79, 0.64, 0.93, 0.55, 0.20), Plástico y del hule (2.72, 5.17, 3.91, 4.04, 3.68, 2.14), Minerales no metálicos (2.69, 4.24, 2.71, 11.69, 2.78, 1.04)
	≤Promedio manufacturero	Otras industrias manufactureras (2.02, 5.04, 3.08, 2.19, 3.41, 2.90)	Insumos y acabado de textiles (1.10, 2.38, 0.94, 2.76, 0.49, 0.40) Productos textiles, excepto prendas de vestir (0.53, 1.34, 0.29, 0.44, 0.24, 0.48) Muebles, colchones y persianas (1.30, 3.44, 0.63, 0.95, 0.60, 0.68)

Entre paréntesis se presenta la participación relativa del PIB, población ocupada, acervo neto de capital, crédito comercial, IFB y exportaciones.

Fuente: elaboración propia.

El éxito exportador de las empresas, nos muestra la dualidad del aparato productivo que, muestra como algunas empresas grandes en ramas de actividades seleccionadas se han convertido en competidores triunfantes a nivel mundial, con tecnología de punta, pero con insuficiente contacto con proveedores nacionales de insumos y bienes intermedios.

Desde otra perspectiva, tenemos la cantidad enorme de micro y pequeñas empresas que no se encuentran en el sector exportador, y que presentan, grandes restricciones en el acceso al crédito y a la tecnología, al mercado interno.

Podemos afirmar entonces que, el crecimiento económico y la reducción de la desigualdad van de la mano y para alcanzarlos es necesario que se apliquen políticas que transformen la estructura productiva además de redistribuir el ingreso de manera más progresiva a favor de aquellos que más lo necesitan y también orientarlos para que puedan hacer uso correcto de éste.

## Conclusiones

Como se vio en la revisión de la teoría, los autores consultados nos demuestran que la empresa puede crecer si se invierte o reinvierte en ellas, y cuando estas empresas crecen mediante la generación de grandes utilidades y de grandes ventajas competitivas, las empresas podrían llegar a tener un lugar dentro del mercado internacional.

Se recalca que las empresas de mayor tamaño se caracterizan porque al ser más antiguas, adoptan en mayor proporción credibilidad y confianza a la hora de solicitar financiamiento. La antigüedad muestra la trayectoria de una empresa y su crecimiento acumulado, además que hay una relación positiva entre el tamaño y el acceso al financiamiento.

Cabe mencionar que las micro, pequeñas y medianas empresas han cobrado importancia socioeconómica debido a su gran potencial de generación de empleos y representan un medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Por tal motivo, se han convertido en objeto de apoyo ya sea a través de programas o instrumentos otorgados, principalmente, por el sector público. Sin embargo, al realizarse el análisis de diversas propuestas que puedan mejorar su competitividad y desempeño, se concluye que aunque han obtenido buenos resultados, México todavía no ha logrado que sus mipymes se encuentren modernizadas y/o sean lo suficientemente productivas para ser competitivas a nivel global.

También podemos incluir las políticas públicas de apoyo, normalmente son limitadas o no han sido funcionales para el desarrollo de las mipymes. Esto debido a que a pesar de que en México las mipymes mantienen una estructura ocupacional de más de 10 millones de personas vinculadas, éstas presentan bajos niveles de productividad y remuneración.

Además, cabe mencionar que entre las empresas más pequeñas es difícil distinguir entre lo que es una unidad productiva o un autoempleado en nivel de subsistencia. Con lo anterior queda claro que, el gran número de unidades económicas, su dispersión geográfica y heterogeneidad, provocan que se complique la acción efectiva de la política pública para que puedan obtener apoyo.

Dando como consecuencia, que el apoyo por parte de los gobiernos a las políticas que promuevan el desarrollo de las mipymes, todavía encuentren debilidades que no han permitido el éxito integral de éstas.

El reto principal es lograr que mediante una política integral se incluya; apoyo a la capacitación de recursos humanos, fomento de la asociatividad empresarial, asistencia técnica, acceso al crédito, apoyo a la innovación y transferencia tecnológica, promoción exportadora y apoyo a la reconversión productivas en zonas rezagadas, y que, con ello, se llegue a resultados notorios para el crecimiento y desarrollo de las mipymes.

Sin embargo, como se vio en el ejercicio empírico, se encontró que, en la industria manufacturera y sus 21 subsectores, únicamente el 2.80 de las empresas, destinan el crédito a operaciones de comercio exterior, ligándolo a la falta de acceso al financiamiento, pero aquellas industrias tales como industria química, fabricación de maquinaria y equipo, etc., que presentaron bajos coeficientes de crédito como parte del PIB, el estar presentes en los mercados internacionales obtienen financiamiento en el exterior mostrando que la rentabilidad es otro factor que hace que las empresas puedan crecer.

Otro punto que se puede destacar del ejercicio es que, el grupo I está compuesto por industrias productoras típicas de bienes de capital y de bienes de consumo duradero, demostrando que el coeficiente de crédito comercial al ser muy alto en la industria del papel, química y metálicas básicas, encontramos la explicación en que al ser industrias intensivas en capital, para llevar adelante su proceso productivo necesitan operar con un elevado coeficiente de inversión que financian en parte a través de crédito comercial.

Mientras que, las industrias de bebidas y tabaco, derivados del petróleo y el carbón y maquinaria y equipo, con el fin de operar con un bajo coeficiente de crédito comercial (con respecto a la manufactura total), su coeficiente desde 2003 se ha visto reducido. De la misma manera, en seis de las nueve industrias, el coeficiente de inserción del crédito aumentó desde 2014 y en comparación con el periodo 2003-2014: bebidas y tabaco, papel, derivados del petróleo, metálicas básicas, maquinaria y equipo y equipo de transporte. Al tiempo que el coeficiente reportó variaciones porcentuales negativas desde 2014 en la industria de la electrónica y eléctricos.

En cuanto al grupo II, está integrado de manufacturas productoras típicas de bienes de consumo no duradero (alimentos, prendas, calzado), duraderos (muebles, colchones) y bienes intermedios (insumos textiles, madera, impresión, plástico, hule,

minerales no metálicos, productos metálicos), mostró que el coeficiente de crédito productivo es alto en ocho de las doce industrias, principalmente en minerales no metálicos, insumos y acabados textiles y cuero piel.

Las otras nueve industrias han elevado su coeficiente de crédito desde 2003, se destacan minerales no metálicos, cuero/piel, impresiones, plástico y hule y madera, pues han reportado aumentos de más de 10 puntos porcentuales. Frente a importantes caídas en las industrias de insumos y productos textiles.

Para las cuatro industrias de alimentos, insumos textiles, productos textiles y madera, el coeficiente de crédito aumentó desde 2014 y en comparación con el periodo previo a la segunda reforma financiera; en el resto se redujo el coeficiente, destacando la reducción de 23.2% en minerales no metálicos, de 13.5% en plástico y hule, de 9.7% en impresión y de 9% en metálicos.

Aunque desde 2003 se han mejorado las condiciones de acceso al crédito comercial dirigido a las industrias, particularmente en el grupo de II de baja relación capital trabajo o integrado por establecimientos de tamaño menor, no obstante, ello no dinamizó de manera significativa su inversión, de hecho, existe evidencia de que la expansión de la inversión es inelástica (o poco elástica) a la expansión del crédito.

Además, al parecer la reforma financiera de 2014 mejoró las condiciones de acceso al crédito productivo en las manufacturas que integran al grupo II de alta relación capital trabajo y orientadas a las exportaciones.

En atención a lo cual, este estudio invita al gobierno a hacer una reflexión, así como replantearse cómo ejecutar las políticas económicas, que les permita buscar el camino hacia el crecimiento y el desarrollo económico, además de fomentar como una estrategia el uso de los bancos y hacerlos parte de la construcción de los objetivos y de fomento de la industria interna como uno de sus supuestos

fundamentales debido a que la banca de desarrollo no cumple su función básica de financiamiento.

Por lo tanto, el gobierno debe elaborar sus políticas públicas en conjunto con los empresarios para poder atender las necesidades de éstos.

Otro punto es, con relación a los programas de la banca de desarrollo, los cuales deberían estar sujetos a evaluaciones de desempeño que constataran la adicionalidad de las garantías y del crédito, referente a los intermediarios privados.

Asimismo, debería estudiarse el costo-beneficio de los programas de ayuda técnica y capacitación y su impacto en volver competentes a las mipymes así como en su bancarización.

Por consiguiente, se debe buscar la coordinación y sinergia entre las instituciones gubernamentales involucradas en el servicio a las mipymes y entre estas y el sector privado, siendo un factor necesario para dinamizar el impacto de los recursos que se están canalizando a financiar y desarrollar a las empresas de menor tamaño.

Por otro lado, la banca de desarrollo debería enfocarse en la cobertura de segmentos de actividad no cubiertos por los intermediarios privados, generano que, en conjunto con otros instrumentos de la política pública, se llegue a una eliminación de las imperfecciones de mercado que disocian a las mipymes del sistema financiero privado. Lo anterior se debe lograr sin causar distorsiones de mercado ni cargando a las finanzas públicas déficit de intermediación.

La política pública debe coincidir en todas sus vertientes para crear las condiciones propicias para el surgimiento y desarrollo de las mipymes formales, con potencial de crecimiento.

De lo contrario, no tendría caso canalizar crédito u otros apoyos cuando, por un lado, se generan costos redundantes a las empresas por ineficiencias en las servicios

públicos como transporte, seguridad, etcétera. Y, peor aún, por exceso de regulación y la consecuente corrupción a que da lugar.

Además, podemos señalar que hay una gran omisión por parte del Estado en cuanto a la falta de un sistema nacional de información sobre las micro, pequeñas y medianas empresas que permita evaluar de forma continua y oportunamente, la política pública y las decisiones privadas en este crucial sector de la economía y la sociedad mexicana.

Otra conclusión a la que se ha llegado es que la política industrial ejecutada no ha permitido promover la inversión y producción necesaria para que haya un aumento de las tasas de crecimiento económico, llevandonos a afirmar que es necesario la implementación de una política industrial activa que fortalezca el mercado interno con un sector manufacturero que sea capaz de promover un crecimiento económico sostenido.

Acerca de la creación de empleo en estos sectores podemos decir que el aumento del empleo se explica en gran medida por el crecimiento de las exportaciones.

El rápido crecimiento de las exportaciones manufactureras intensivas en recursos naturales y de bajo nivel tecnológico, presentan coeficientes de empleo más elevados, dando como consecuencia la generación de un elevado efecto de creación de empleo directo, por ejemplo, durante la producción, así como indirecto, mediante el eslabonamiento con los sectores primarios productores de las materias primas.

## BIBLIOGRAFÍA

- “Reforma financiera” resumen ejecutivo, [en línea], Gobierno de la República, México, pp. 1-8, Dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6\\_Financiera.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/66457/6_Financiera.pdf), [consulta 20 de enero 2019]
- “Reformas estructurales y expectativas de crecimiento de la economía y de la productividad”, [en línea], Gobierno de la República, México, p. 15, dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160126/II\\_Reformas\\_Estructurales-1.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160126/II_Reformas_Estructurales-1.pdf), [consulta 20 enero de 2019]
- Ahorro financiero y financiamiento en México, [en línea], Secretaria de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Banca de Valores, septiembre 2016, pp. 1-28, Dirección URL: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/196337/Ahorro\\_Financiero\\_y\\_Financiamiento\\_en\\_Mexico\\_Sep\\_2016.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/196337/Ahorro_Financiero_y_Financiamiento_en_Mexico_Sep_2016.pdf), [consulta 1de febrero de 2019]
- Carlo Ferraro; Giovanni Stumpo. Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: entre avances innovadores y desafíos institucionales, Santiago de Chile, Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio 2010, pp. 299-343.
- Carlos Tello Macías, “Transición financiera en México”, [en línea], México, Nexos, agosto 2004, Dirección URL: <https://www.nexos.com.mx/?p=11233>, [consulta: 6 de enero de 2019]
- Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor, [en línea], Instituto Nacional de Emprendedor, Secretaría de Economía, México, 2016, pp.1-97, Dirección URL: <https://www.inadem.gob.mx/wp->

[content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico\\_FNE-2016-1.pdf](content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016-1.pdf), [consulta 6 de febrero de 2019]

- Edith Penrose, "Posición de las empresas grandes y pequeñas en una economía en crecimiento" en *Teoría del crecimiento de la empresa*, Madrid, Aguilar, 1962, p. 233-247.
- Eduardo Turrent, Historia sintética de la banca en México, [en línea], México, Banco de México, pp. 1-42, Dirección URL: <http://www.anterior.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>, [consulta: 6 de enero de 2019]
- Elda Leticia León Vite, María Luisa Saavedra García, "Fuentes de financiamiento para las MIPYME en México", [en línea], 27 febrero de 2018, pp. 159-175, Dirección URL: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf> , [consulta 23 julio de 2019]
- Federico Mazzucchelli, "Estancamiento y demanda efectiva: la acumulación de capital según J. Steindl", [en línea], El Trimestre Económico, Vol. 45, No. 180 (4), Fondo de Cultura Económico, octubre-diciembre de 1978, pp. 933-950, Dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/20856716>
- Gabriel Yoguel; Florencia Barletta; Mariano Pereira, "De Schumpeter a los postschumpeterianos: viejas y nuevas dimensiones analíticas", [en línea], Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 44 Issue 174, julio-septiembre 2013, pp. 35-59, Dirección URL: <http://pbidi.unam.mx:8080/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=89621230&lang=es&site=eds-live>, [consulta: 5 de agosto de 2018]
- Información Financiera: informe trimestral, Grupo Financiero HSBC, S.A. de C.V., octubre 2018, pp. 1-112, Dirección URL: <https://www.about.hsbc.com.mx/>

- [/media/mexico/es/investor-relations/financial-information/reportes-trimestrales/181026-3er-trimestre-2018.pdf](#), [consulta 4 de febrero de 2019]
- Informe Financiero, [en línea], BBVA Bancomer, enero-septiembre 2018, pp. 1-101, Dirección URL: <https://investors.bancomer.com/wp-content/uploads/2018/10/Reporte-Trimestral-BBVA-Bancomer-3T18-DEF.pdf>, [consulta 4 de febrero de 2019]
  - Joaquín Rodríguez Valencia, Administración de pequeñas y medianas empresas, [en línea], Cengage Learning Editores, 2010, pp. 1-357, Dirección URL: [https://books.google.com.mx/books?id=no7iybmlpLkC&pg=PT37&hl=es&source=gbs\\_selected\\_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=no7iybmlpLkC&pg=PT37&hl=es&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false), [consulta 24 de enero de 2019]
  - José Valenzuela Feijóo, Teoría general de las economías de mercado, Caracas, Banco central de Venezuela, 2012, p. 659.
  - Josef Steindl, "Algunos comentarios sobre las tres versiones de la teoría de los ciclos económicos de Kalecki", [en línea], *Investigación Económica*, Vol. 42, No. 166 (octubre-diciembre 1983), pp. 101-112, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/42842287>
  - Josef Steindl, "Capitalist Enterprise and risk", [en línea], Oxford Economic Papers, No. 7, p. 44, Oxford University Press, Marzo 1945, dirección URL: <https://www.jstor.org/stable/2663486>
  - Joseph Alois Schumpeter, Historia del análisis económico, Barcelona, Ariel S.A., 1995, p. 620 en Pilar Valencia de Lara; Juana Patlán Pérez, "El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico", [en línea], TEC empresarial, Vol. 5, Núm. 3, Costa Rica, Escuela de Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica, noviembre 2011, p. 24, Dirección URL:

<http://pbidi.unam.mx:8080/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cab02031a&AN=clase.CLA01000338340&lang=es&site=eds-live>

- Julio López. Teoría del crecimiento y economías semiindustrializadas. Facultad de Economía de la UNAM, 1991, México, pp. 27-40.
- M. I. Elizabeth Concha, "Reforma Financiera y la banca de desarrollo: Nafin y Bancomext", [en línea], Revista Economía Informa, Núm. 356, enero-febrero 2009, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 56-72, Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/04Elizabeth.pdf>, [consulta 10 de enero de 2019]
- Marcus Vinicius de Oliveira Brasil; Claudio André Gondim Nogueira; Sergio Henrique Arruda Cavalcante Forte, "Schumpeter e o Desenvolvimento Tecnológico: uma visão aplicada às Pequenas e Médias Empresas (PMEs)", [en línea], Revista de Ciências de la Administración, Vol. 13, Núm. 29, Universidad Federal de Santa Catarina, Departamento de Administración, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, enero-abril 2011, pp. 38-62, Dirección URL: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8077.2011v13n29p38/17505>
- Mariana Trejo Ramírez, Agustín Andrade Robles, "Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)", [en línea], México, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, *El Cotidiano*, núm. 177, enero-febrero, 2013, pp. 37-46, Dirección URL: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32527004005>, [consulta: 5 de enero de 2019].
- Martín Werner, "La banca de desarrollo, 1988-1994: balance y perspectivas", [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994,

pp. 1054-1067, Dirección URL:

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/4/RCE4.pdf>, [consulta 7 de enero de 2019]

- Mauricio de María y Campos. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, [en línea], CEPAL-SERIE Desarrollo productivo, N° 123, pp.1-64, Santiago de Chile, Chile, Naciones Unidas, junio 2002, Dirección URL: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405\\_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4508/S026405_es.pdf;jsessionid=AC8BC2FF7AD90C0ED39B5179CFD3F8C9?sequence=1), [consulta 23 de enero de 2019]
- Michal Kalecki, *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, primera edición, pp. 123-141.
- Noemí Levy Orlik, "Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis", [en línea], México, Bancomext, Revista Comercio Exterior Vol. 50, No. 12, pp. 1053-1062, diciembre de 2000, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>
- Octavio Avendaño Carbellido, "La reforma financiera y su impacto en el usuario", [en línea], Entreciencias: diálogos en la Sociedad del Conocimiento, vol. 4, núm. 10, agosto-noviembre, 2016, Universidad Nacional Autónoma de México León, México, Dirección URL: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=457646537003>, [consulta 20 de enero de 2019]
- Omar Montoya Suárez, Schumpeter, innovación y determinismo tecnológico, *Scientia et Technica* Año X, No 25, agosto 2004, pp. 209-213, dirección URL: [revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7255/4285](http://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/7255/4285)
- Pedro Aspe, "La reforma financiera de México", [en línea], México, Revista de comercio exterior, BANCOMEXT, diciembre, 1994, pp. 1044-1048, Dirección

URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/366/2/RCE2.pdf>,  
[consulta: 5 de enero de 2019]

- Penrose, T. Edith. "Research on the business firm limits to the growth and size of firms", [en línea], *American Economics Review*, vol. 45, núm. 2, mayo 1955, pp. 531-543 en García Garnica, Alejandro; Taboada Ibarra Eunice Leticia. Teoría de la empresa: las propuestas de Coase, Alchain y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom, *Economía: teoría y práctica*, no. 36, México enero-junio 2012, Dirección URL:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0188-33802012000100002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802012000100002)
- Pilar Valencia de Lara; Juana Patlán Pérez, "El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico", [en línea], TEC empresarial, Vol. 5, Núm. 3, Costa Rica, Escuela de Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica, noviembre 2011, pp. 21-27, Dirección URL:  
<http://pbidi.unam.mx:8080/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=cat02031a&AN=clase.CLA01000338340&lang=es&site=eds-live>
- Reporte de Resultados 4T.17, [en línea], Banco Santander (México) S.A., Institución De Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander México ("Banco Santander México"), enero 2018, pp. 1-122, Dirección URL:  
[https://www.santander.com.mx/ir/pdf/13\\_info\\_inversionistas\\_eventos\\_relevantes/01\\_eventos\\_relevantes/2018/banco\\_presentacion\\_resultados\\_20180131.pdf](https://www.santander.com.mx/ir/pdf/13_info_inversionistas_eventos_relevantes/01_eventos_relevantes/2018/banco_presentacion_resultados_20180131.pdf),  
[consulta 4 de febrero 2019]
- Reporte Nacional de Inclusión Financiera, Consejo Nacional de Inclusión Financiera, México, 2018, pp. 1-251, Dirección URL:  
<https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/>

[Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf](#), [consulta 4 de febrero de 2019].

- Samuel Ortíz Velásquez. "El comercio exterior de México con Estados Unidos y China: efectos en la conducta de la inversión física de la industria mexicana". Revista Comercio Exterior Nueva Época (Bancomext), 19 (julio-septiembre) 2019, pp. 52-57.
- Samuel Ortíz Velásquez. "La relación comercial triangular de México con Estados Unidos y China en el siglo XXI: efectos en la integración local del aparato productivo mexicano". Economía Informa (Facultad de Economía de la UNAM) 407 (noviembre-diciembre),2017, pp. 18-39.
- Samuel Ortiz Velásquez. Inversión en la industria manufacturera mexicana y sus determinantes mesoeconómicos: 1988-2012 (Tesis de Doctorado), Facultad de Economía de la UNAM, México, 2015
- Santander. "Empresas gacela, agilizando el mercado nacional", [en línea], Santander Pymes, 2 de junio de 2017, Dirección URL: <https://www.santanderpyme.com.mx/detalle-noticia/empresas-gacela-agilizando-el-mercado-nacional.html>, [consulta 25 de enero de 2019]
- Santander PyMES, [en línea], Dirección URL: <https://www.santanderpyme.com.mx/pg/financiacion-estructurada.html>, [consulta 4 de febrero de 2019].
- Banco de México. Indicadores básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), Datos a julio 2017,[en línea], pp. 1-40, México, dirección URL: <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7B6F30DAE4-E446-DE94-8A66-84CB2E2E0F54%7D.pdf>, [consulta mayo 2019]
- Murillo-Villanueva, Brenda; Puchet-Anyul, Martín; Fujii-Gambero, Gerardo. Exportaciones manufactureras mexicanas por nivel tecnológico y su efecto

sobre el empleo en 2008 y 2012: un análisis de descomposición estructural. [en línea], Revista de Economía del Rosario, vol. 21, núm. 2, 2018, Julio-diciembre, pp. 409-433, Universidad del Rosario, Bogotá Colombia, dirección URL: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=509557191007>