



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

Financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en México (2010 - 2018): Un análisis de las condiciones del financiamiento bancario y la propuesta alternativa de las empresas Fintech

Tesina

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

Licenciada en Economía

P R E S E N T A:

Ana Xiadani Campos Soberanes

DIRECTOR DE TESIS:

Mtro. José Alberto Reyes de la Rosa

Ciudad Universitaria, CDMX, 2022





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

La presente investigación representa la culminación de un largo proceso en el que contribuyeron personas, instituciones y proyectos, por lo que quiero agradecer su participación a cada uno de ellos:

A Dios, por permitirme estar de pie y seguir disfrutando de este viaje.

A mis padres, quienes me han acompañado y apoyado en cada etapa de mi vida, dando lo mejor de sí mismos en todo momento.

A mis hermanos, a las niñas, a mis sobrinas y amigos, quienes me han dado su apoyo y cariño incondicional a lo largo de todo este proceso.

Al profesor José Alberto Reyes de la Rosa, por sus consejos y paciencia a lo largo de mi vida académica y como profesionista.

A la UNAM, por ser mi segundo hogar y permitirme vivir experiencias que me han forjado como persona y profesional.

A mis sinodales, quienes se han permitido dedicar tiempo a la lectura de esta investigación y enriquecerla con sus aportaciones.

Al profesor Genaro Sánchez Barajas, por formar parte de mi formación como investigadora y enseñarme que en esta vida siempre hay algo más.

Al proyecto PAPIME 304414, “Estadística aplicada al análisis económico con las nuevas técnicas de la educación del conocimiento” dirigido por el Dr. Genaro Sánchez Barajas, por permitirme desarrollar mis habilidades como economista.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
---------------------	----------

CAPÍTULO I. PANORAMA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

INTRODUCCIÓN	4
I.1 MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: CONCEPTO, CLASIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS	5
I.1.1 CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	5
I.1.2 CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	11
I.2 IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO	13
I.2.1 EL PAPEL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA: ¿UN CAMBIO DE PARADIGMA?	13
I.2.2 IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ACTUALIDAD	16
I.3 EL ÁMBITO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO	18
I.3.1 RADIOGRAFÍA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO	20
I.3.1.1 Distribución de las micro, pequeñas y medianas empresas	23
I.3.1.2 Comportamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas (2010 - 2018)	33
I.3.2 ENTORNO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	37
I.3.2.1 Problemas de seguridad pública	39
I.3.2.2 Competencia de empresas informales	41
I.3.2.3 Costos de energéticos	41
I.3.2.4 Altas tasas fiscales	42
I.3.2.5 Escaso acceso al financiamiento	43
CONCLUSIONES	44

CAPÍTULO II. FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL: LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA Y EL PAPEL DEL SISTEMA FINANCIERO

INTRODUCCIÓN	47
II.1 EL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS	48
II.1.1 LA DECISIÓN DE FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS	49
II.1.1.1 Principio de Riesgo Creciente de Michal Kalecki	50
II.1.1.2 Teorema de Modigliani-Miller: Estructura óptima de capital	52
II.1.1.3 Teoría de la Jerarquía Financiera	54
II.1.1.4 Ciclo de Vida Financiero	56
II.1.2 ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANAS?	59
II.1.2.1 Las Fuentes de Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas	61
II.2 EL SISTEMA FINANCIERO, UN MOTOR PARA LA FINANCIACIÓN	63
II.2.1 EL SISTEMA FINANCIERO: CARACTERÍSTICAS Y FUNCIÓN	64
II.2.1.1 El Sector Bancario, un elemento clave para entender el proceso de intermediación financiera	68
II.2.2 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	72
II.2.2.1 Escenario actual del Sistema Financiero Mexicano	75
II.2.2.2 Perspectivas del Sistema Financiero Mexicano	79
CONCLUSIONES	82

CAPÍTULO III. EL FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO: ¿UNA PROBLEMÁTICA CON DOS CARAS? 84

INTRODUCCIÓN	84
III.1 ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: ¿UNA PROBLEMÁTICA CON DOS CARAS?	85
III.1.1 ACCESO AL CRÉDITO: LA VISIÓN DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	87
III.1.1.1 Fuentes no financieras de Financiamiento	90
III.1.1.2 Fuentes financieras de Financiamiento	91
III.1.2 ACCESO AL CRÉDITO: LA VISIÓN DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS	115
III.1.2.1 Breve historia del Sector Bancario	116
III.1.2.2 El crédito productivo y el Sector Bancario	119
III.1.2.3 Factores que limitan el crédito bancario destinado a las MiPymes	126
CONCLUSIONES	132

CAPÍTULO IV. EMPRESAS FINTECH: ¿UNA SOLUCIÓN PARA SATISFACER LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO BANCARIO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS? 135

INTRODUCCIÓN	135
IV.1 EMPRESAS FINTECH: NUEVAS SOLUCIONES FINANCIERAS	136
IV.1.1 ORIGEN Y DEFINICIÓN DE LAS EMPRESAS FINTECH	136
IV.1.2 FINTECH 3.0: RESPUESTA A UNA “TORMENTA PERFECTA”	140
IV.1.3 ¿DÓNDE OPERAN LAS EMPRESAS FINTECH?	145
IV.1.4 ECOSISTEMA FINTECH	148
IV.2 PANORAMA DE LA INDUSTRIA FINTECH EN MÉXICO	154
IV.2.1 FINTECH: UNA INDUSTRIA EN CRECIMIENTO	155
IV.2.2 ECOSISTEMA FINTECH EN MÉXICO	158
IV.3 PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO: UNA SOLUCIÓN A LAS DIFICULTADES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LAS MiPYMES	166
IV.3.1 PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO	167
IV.3.2 DIFERENCIA ENTRE LAS PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO Y LAS INSTITUCIONES BANCARIAS	169
IV.3.3 MÉXICO: EXPERIENCIA CON LAS PLATAFORMAS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO	174
IV.3.3.1 Características de la oferta de financiamiento de las Plataformas de Financiamiento Alternativo	177
IV.3.3.2 Factores que limitan el crédito destinado a las MiPymes en las Plataformas de Financiamiento Alternativo	185
IV.3.3.3 Las MiPymes y las plataformas de financiamiento alternativo	187
CONCLUSIONES	191

CONCLUSIONES GENERALES 194

RECOMENDACIONES 202

BIBLIOGRAFÍA 204

ANEXO A. COMPOSICIÓN DEL UNIVERSO EMPRESARIAL EN MÉXICO, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA Y SECTOR ECONÓMICO (2009 Y 2014)	227
ANEXO B. ESTRUCTURA DEL SECTOR TERCIARIO EN MÉXICO, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA (2009 Y 2014)	228
ANEXO C. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL UNIVERSO EMPRESARIAL POR TAMAÑO DE EMPRESA (2009 Y 2014)	229
ANEXO D. COMPOSICIÓN DEL UNIVERSO EMPRESARIAL POR ENTIDAD FEDERATIVA, SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA Y SECTOR ECONÓMICO (2014)	230
ANEXO E. CARACTERÍSTICAS DEL ESTADO DE MÉXICO, SEGÚN PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES) POR SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO DE EMPRESA	233
ANEXO F. CARACTERÍSTICAS DE LA CIUDAD DE MÉXICO, SEGÚN PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES) POR SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO DE EMPRESA	236
ANEXO G. CARACTERÍSTICAS DE SINALOA, SEGÚN PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES) POR SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO DE EMPRESA	239
ANEXO H. CARACTERÍSTICAS DE COLIMA, SEGÚN PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES) POR SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO DE EMPRESA	242
ANEXO I. CARACTERÍSTICAS DE BAJA CALIFORNIA SUR, SEGÚN PRINCIPAL(ES) ACTIVIDAD(ES) POR SECTOR ECONÓMICO Y TAMAÑO DE EMPRESA	245
ANEXO J. EL COSTO DE LOS CRÉDITOS	248

Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) son una pieza elemental dentro del tejido productivo de cualquier país dado el número de empresas que preexisten en este y el potencial económico que las caracteriza. Es por ello que, a partir de finales del siglo XX, las empresas de menor tamaño han pasado a formar parte de la agenda económica a nivel mundial, obligando a los gobiernos e instituciones nacionales y multinacionales a promover políticas públicas que beneficien el crecimiento de este segmento empresarial.

A pesar de la importancia económica que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas, este tipo de unidades económicas son distinguidas por su sensibilidad a las condiciones que proliferan en su entorno, por lo que un buen entorno empresarial potencia los beneficios económicos de las MiPymes al estimular la aparición de nuevas empresas y la adopción, por las ya establecidas, de comportamientos dinamizadores como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de cadenas productivas (Romero, I., 2006, p.47). Sin embargo, para cualquier país, la construcción de un entorno (externo) favorable para las MiPymes es una tarea casi titánica debido a que los gobiernos no controlan cada uno de los factores que las afectan.

En el caso de México, la literatura relacionada con el estudio de estas unidades económicas ha enunciado diversos factores que perjudican la estabilidad de las empresas mexicanas dentro de su entorno. Siendo el escaso acceso al financiamiento una de las problemáticas citadas con mayor frecuencia y con una larga trayectoria en la historia de las MiPymes. Para las MiPymes mexicanas, el problema del escaso acceso al financiamiento significa una gran diferencia entre permanecer en el mercado o morir, pues se considera que 3 de cada 4 empresas no sobreviven al segundo año de vida, principalmente por la falta de financiamiento.

Así, al considerar la importancia que tienen las MiPymes para la economía mexicana y el efecto que el escaso acceso al financiamiento tiene sobre estas unidades

económicas, resulta indispensable analizar los elementos que giran alrededor de esta problemática y las posibles soluciones que predominan en el mercado.

Por esta razón, a través de la presente investigación se pretende estudiar cuales son las condiciones de la oferta crediticia orientada a las MiPymes en la economía mexicana, haciendo énfasis en las opciones de financiamiento ofertado por las instituciones bancarias y las empresas Fintech pertenecientes al segmento de financiamiento empresarial.

Este trabajo consta de cuatro capítulos. En el primer capítulo se expone un análisis de las micro, pequeñas y medianas empresas, orientado a la economía mexicana, donde se puntualiza: la definición y las características este segmento empresarial; su importancia económica y el papel que cumplen en la economía mexicana; y, los desafíos que estas unidades económicas enfrentan, en el país, para su desenvolvimiento.

El segundo capítulo, tiene por objetivo delimitar los elementos que influyen en el financiamiento empresarial desde una perspectiva teórica, por lo que, se introduce la importancia que tiene el proceso de financiamiento para las empresas y la forma en que éstas asumen este tipo de decisiones. Al mismo tiempo, se introduce el concepto de intermediación financiera y se describe el papel de las instituciones bancarias como proveedores de financiamiento al sector empresarial; finalizando con un análisis de la situación actual del Sistema Financiero Mexicano y sus perspectivas de corto plazo.

Dentro del tercer capítulo, con el objetivo de analizar la problemática que existe en torno al acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al financiamiento bancario derivada de la dualidad que caracteriza al financiamiento empresarial, se realiza un análisis de las condiciones del mercado crediticio bancario orientado a satisfacer las necesidades financieras de las MiPymes. Por ello, se expone, desde el punto de vista de las MiPymes y las instituciones bancarias, los aspectos más relevantes que obstaculizan el acceso de estas unidades económicas al financiamiento bancario.

Finalmente, al constatarse cuáles son los principales factores que influyen en el acceso al financiamiento bancario por parte de las MiPymes, se estudia el potencial que tienen las empresas Fintech, pertenecientes al mercado de soluciones de préstamo empresarial, para remediar el problema de escases al financiamiento bancario de la MiPymes. Para ello, este estudio se centra en el análisis de aquellas soluciones Fintech cuyos productos crediticios se asemejan a la oferta crediticia bancaria.

Capítulo I. Panorama de las micro, pequeñas y medianas empresas

Introducción

En los últimos años, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) se han convertido en un elemento de constante discusión dentro de la agenda internacional, no sólo para los países en vías de desarrollo sino también para los países desarrollados debido a su importante participación en el crecimiento económico y la estabilidad social. La atención que instituciones, gobiernos, universidades e investigadores han puesto sobre estas empresas los ha llevado a reconocer que las micro, pequeñas y medianas empresas operan bajo condiciones poco favorables para permanecer en el mercado, crecer o expandirse.

La visión que se ha tenido sobre el papel que juegan las empresas de menor tamaño en la vida económica de una nación ha ido evolucionando conforme lo ha hecho el modelo de producción capitalista. A principios del siglo XX, cuando predominaba el modelo fordista de producción, este tipo de empresas eran consideradas como una fase en la vida de cualquier empresa, así, se contemplaba que las empresas evolucionaban casi de la misma forma en que lo hace el ser humano: primero eran pequeñas empresas; después, medianas; y, llegaban a una fase de maduración que las convertía en grandes empresas. Posteriormente, tras una amplia discusión y con la implementación del modelo post-fordista, se empezó a ver a las micro, pequeñas y medianas empresas como un agente capaz de dinamizar el crecimiento económico.

Actualmente, en la agenda internacional, sigue vigente el papel protagónico que las empresas de menor tamaño tienen en la economía. Sin embargo, el estudio de estas unidades económicas se ha visto limitado por la amplia gama de “definiciones” que existen, a nivel mundial, sobre estas empresas. Afortunadamente para México, a nivel nacional, existe una metodología única para definir a este segmento empresarial, hecho que contribuye con su estudio.

En el presente capítulo se expondrá un análisis de las micro, pequeñas y medianas empresas, orientado a la economía mexicana, con el objetivo de estudiar: su

importancia económica; el papel que cumplen para la economía mexicana; y, los desafíos que, en México, enfrentan para su desenvolvimiento. Para ello, se ha dividido este capítulo en tres secciones.

En la primera sección se plantea una definición de las micro, pequeñas y medianas empresas que involucra su labor como empresa propiamente establecida y la clasificación por tamaño de empresa avalada por el gobierno mexicano. Además, se señalan las principales características de estas unidades económicas por tamaño de empresa y como un único segmento empresarial.

La segunda sección pone sobre la mesa la importancia que tienen las MiPymes para la economía, haciendo un recuento histórico de la visión que se tenía sobre este segmento empresarial a principios del siglo pasado, y cómo se ha ido transformando con el paso del tiempo hasta llegar a la actualidad.

Por último, en la tercera sección, se estudian los elementos más importantes de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, tales como: su importancia para la economía mexicana e inserción en el debate nacional; composición, distribución (regional y sectorial) y aportación económica; los cambios más importantes que ha vivido este sector en los últimos años; y, su entorno empresarial.

I.1 Micro, pequeñas y medianas empresas: Concepto, clasificación y características

I.1.1 Concepto y clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas

El tejido empresarial de una nación “no es independiente de su sistema financiero ni de su mercado de trabajo, como tampoco lo es de su sistema educativo o sanitario ni, obviamente, de su proceso político - administrativo y, por lo tanto, de su sistema de poderes (ejecutivo, legislativo y judicial)” (Durán, H., 1997, p.9). En efecto, dada la interacción que tienen las empresas con cada uno de los elementos que intervienen en la vida diaria de una nación, los expertos en el tema señalan que es complejo dotar a la empresa de un concepto único que la defina a plenitud por lo que para

describirla hacen uso de distintas características entre las que se distingue su destreza como creadora de bienes y servicios.

Para la ciencia económica, la función de la empresa es organizar los factores productivos con la finalidad de producir bienes y servicios en condiciones de eficiencia económica. Tomando en cuenta esta función Alegre, L., Berné, C. & Galve, C. (2000) consideran que, la empresa, es la célula básica del sistema productivo de una economía al ser el ente encargado de “generar el proceso de creación de valor que es la esencia, fin y función de todo sistema económico” (p.11).

A su vez, Durán, H. (1997) es más específico en su noción de empresa y menciona que:

“La empresa es una acción colectiva, organizada con ciertos criterios de jerarquía, que combina (*asigna*) internamente recursos (*financieros, físicos, humanos, tecnológicos y organizacionales*) para producir bienes y servicios que son demandados por otros agentes independientes (*por el mercado*). En el desarrollo de su actividad, la empresa como unidad crea (*añade*) valor siempre que en su horizonte económico el valor de los inputs, insumos o factores contratados en el mercado (*de factores*) y transformados en bienes y servicios sea inferior al valor de lo producido y vendido en el mercado (*de productos*)” (p.11).

En términos generales la empresa es, por excelencia, la unidad económica básica de producción debido a que cuenta con la capacidad de organizar, coordinar y conjugar los factores productivos (capital, tierra, trabajo y tecnología) para obtener bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los agentes económicos; y, persigue como fin último la obtención de un beneficio económico.

Siendo contemplada como un agente económico, la empresa, se encuentra en constante interacción con su entorno económico, legal, político y social. Dicha interacción se lleva a cabo por medio de sus funciones de producción, distribución y

comercialización, las cuales le permiten: responder a la demanda de los consumidores; generar empleos; contribuir al crecimiento económico; y, reforzar la productividad.

Las empresas, por sí mismas, presentan un complejo tejido de relaciones en constante evolución, por lo que se vuelve complejo el análisis del aparato productivo, ya que, en un mismo entorno, se encuentran empresas de naturaleza muy diversa que ofrecen distintos productos y/o servicios al mercado, utilizan diferentes funciones de producción y, en consecuencia, exhiben múltiples características que las distinguen entre sí.

Por ello, dada la compleja estructura del aparato productivo, se puede estudiar a las empresas en función de distintas clasificaciones. Entre los elementos básicos que son contemplados para clasificar al sector empresarial, se encuentran: el sector económico al que pertenecen; el origen de su capital; según su forma jurídica; o, a partir del tamaño de estas.

Hoy en día, la diversidad del tejido empresarial se distingue no sólo por la coexistencia de empresas de diferente naturaleza sino por el tamaño que las caracteriza. En la literatura relacionada con el análisis del tejido empresarial es posible observar que los investigadores y organizaciones nacionales e internacionales agrupan con mayor frecuencia a las empresas de acuerdo con el tamaño de las mismas, por lo que se distinguen entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas; siendo este tipo de empresas aquellas que cuentan con una mayor participación en el número total de unidades productivas existentes a nivel mundial.

Teniendo en cuenta que las empresas de menor tamaño son el principal componente del tejido empresarial y, particularmente, representan a una gran variedad de unidades económicas con distintas características, se ha propagado un amplio debate en torno a los aciertos y desaciertos de contar con una clasificación estandarizada para delimitar a la empresa de acuerdo con su tamaño. Un claro ejemplo de esta situación es el caso de América Latina donde no se cuenta con un acuerdo en común que especifique los enfoques o criterios a utilizar para estudiar, investigar o analizar

al sector empresarial tomando en consideración el tamaño de las unidades productivas que coexisten en él. Al respecto, Cardozo, E., Velasquez de Naime, Y. & Rodríguez, C. (2012) afirman que inclusive, en algunos casos, se observa que a nivel de países o sectores no existe uniformidad sobre los criterios a utilizar que lleven a una concepción estandarizada.

Esta dificultad para delimitar a la empresa de acuerdo con su tamaño ha dado la pauta a la existencia de una amplia gama de clasificaciones oficiales que son consideradas como válidas por el uso de una o más variables cuantitativas, tales como: el número de trabajadores; volumen de ventas o monto facturado; patrimonio neto; y, total de activos. Al considerar los criterios utilizados por la mayoría de los países latinoamericanos para delimitar a la empresa en función de su tamaño, se observa la preponderancia de las variables número de trabajadores y total de ventas, sin embargo, aún con estos elementos en común, los rangos a considerar para cada uno difieren entre gobiernos e instituciones nacionales y multinacionales.

Cuadro I.1. Criterios para la clasificación de las empresas según su tamaño en América Latina

Países	Criterios				
	Ventas (\$)	Número de trabajadores	Monto de Activos	Patrimonio Neto	Ventas Brutas Anuales / Ingresos Brutos Anuales
Argentina	X				
Bolivia	X	X		X	
Brasil	X	X			
Chile	X	X			
Colombia		X	X		
Costa Rica		X			
Ecuador	X	X	X		
El Salvador		X			X
Guatemala	X	X	X		
Honduras		X			
México		X			
Nicaragua	X	X	X		
Panamá					X

Continúa ...

				<i>Continuación ...</i>
Paraguay		X	X	X
Perú	X	X		
República Dominicana	X	X	X	
Uruguay	X	X	X	
Venezuela	X	X		

Fuente: Cardozo, E., Velasquez de Naime, Y. & Rodríguez, C., 2012.

En México, la Secretaría de Economía (SE) es la encargada de establecer de manera oficial la clasificación del sector empresarial de acuerdo con su tamaño; en este sentido, en 2002, con la promulgación de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, la Secretaría de Economía junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) homologaron los criterios para delimitar a la empresa de acuerdo con su tamaño.

En el artículo tercero de la citada Ley, se define al segmento de las MiPymes como: micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría¹, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

Cuadro I.2. Estratificación de las MiPymes por número de trabajadores

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 - 10	0 -10	0 - 10
Pequeña	11 - 50	11 - 30	11 - 50
Mediana	51 - 250	31 - 100	51 - 100

Notas: Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, 2002.

Posteriormente, con la finalidad de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y, que negocios con altos niveles de venta participen en programas diseñados para las MiPymes, el 30 de junio de 2009, la SE y la SHCP

¹ Para los efectos de esta Ley, se entiende por Secretaría a la Secretaría de Economía.

publicaron en el Diario Oficial de la Federación la modificación a los criterios de clasificación para este segmento empresarial, la cual se muestra a continuación:

Cuadro I.3. Modificación a la estratificación de las MiPymes

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (MDP)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta 4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde 4.01 hasta 100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50		95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde 100.01 hasta 250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250		250

Notas: *Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: Secretaría de Economía. ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Federación, 2009.

A diferencia de la clasificación establecida en el año 2002, donde se delimita a las MiPymes en función del número de empleados y el sector económico al que pertenecen, esta nueva clasificación hace uso de las variables cuantitativas: número de empleados y monto de ventas anuales, así como de un indicador de tope máximo combinado que determina el tamaño de la empresa a partir de estas variables; permitiendo a todas aquellas empresas que no entraban dentro de la clasificación convencional de número de trabajadores adherirse al segmento de las MiPymes, ya sea, por medio del monto de sus ventas anuales o por la combinación de los factores capital humano e ingresos.

En vista de lo expuesto hasta el momento, cabe destacar que las micro, pequeñas y medianas empresas responden a la definición general de empresa al ser unidades económicas productivas que organizan, en diferentes escalas, los factores de la producción con el fin de obtener bienes y/o servicios comercializables en el mercado, los cuales les retribuyen un beneficio económico. Ahora bien, el principal rasgo característico que delimita al segmento de las MiPymes es que son empresas con un tamaño determinado (micro, pequeño y/o mediano) por lo que al no existir, a nivel mundial, un consenso generalizado sobre el tipo de variables cualitativas y

cuantitativas que más se apeguen a una idónea clasificación de estas unidades económicas, la SE junto con la SHCP han determinado, para el caso de la economía mexicana, una estratificación inclusiva de este segmento empresarial basada en las variables número de empleados y monto de ventas anuales; así como en la distinción del sector económico al que pertenecen.

I.1.2 Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

La heterogeneidad prevaleciente en el universo empresarial es un punto que considerar en el momento en que se pretende distinguir los elementos que caracterizan a las micro, pequeñas y medianas empresas; pues, dentro de este segmento se encuentran microempresas cuya gestación suele responder a necesidades individuales de autoempleo y empresas de alto rendimiento que muestran una gestión empresarial eficiente (Correa, F., Leiva, V. & Stumpo, G., 2018). De tal forma, con el fin de determinar tales características es indispensable reconocer el tamaño de este tipo de empresas, ya que, a partir de este elemento se determinan sus rasgos distintivos y los problemas que las afectan.

El nacimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas se da a partir de tres procesos: i) su constitución como empresa propiamente dicha en la que se distingue claramente una organización, estructura, gestión empresarial y el trabajo remunerado; ii) su constitución como empresa de origen familiar caracterizada por una gestión que responde a la supervivencia del negocio, sin prestar atención a temas que impulsen su crecimiento; iii) o, su constitución como una forma de autoempleo y sobrevivencia económica.

Teniendo en cuenta que desde su nacimiento las micro, pequeñas y medianas empresas responden a diferentes elementos, la literatura en torno al tema ha delimitado características propias de cada tamaño de empresa. En el caso de las pequeñas y medianas empresas Gibson, T. & Van der Vaart, H. (2008) observan que este tipo de empresas se caracterizan por:

- Pertenecer al sector formal;

- Estar obligadas al pago de impuestos y contribuciones de carácter social;
- Generar empleos;
- Ser capaces de financiar sus cuentas por cobrar;
- Invertir en capital; y,
- Contribuir de forma voluntaria con los proyectos de mejora a la localidad en la que se encuentran.

Anexando a estos elementos su capacidad para proyectarse en amplios mercados y su competitividad en el mercado internacional.

Por otra parte, autores como Romero, I. (2006) y Correa, F., et. al. (2018) describen a la microempresa como aquella unidad económica de producción que esencialmente responde a estrategias de autoempleo y sobrevivencia más que a una dinámica de desarrollo empresarial, la cual se posiciona en sectores con bajas barreras a la entrada y salida; cuenta con altas tasas de natalidad y mortalidad; y se enfoca en mercados internos.

En general, las micro, pequeñas y medianas empresas comparten muchas características al ser comparadas con las grandes empresas. En palabras de Álvarez, M. & Durán, J. (2009) la dinámica y organización interna de las MiPymes difiere de la observada en las grandes empresas y muestra de ello es la forma en que se relacionan con proveedores, clientes e inclusive empleados.

Tomando en cuenta a las empresas de gran tamaño como punto de comparación con el segmento de las MiPymes se encuentra que estas son identificadas por:

- Predominar en el mercado interno;
- Falta de conocimiento de sus mercados;
- Ser de carácter familiar dado que el capital con el que son establecidas es proporcionado por una o dos personas, ya sea, familiares o amigos;
- Utilizar procesos sencillos de producción, distribución y comercialización;
- Gestión empresarial poco profesional al centralizar la toma de decisiones en el dueño del negocio;

- Escaso uso de técnicas contables y financieras;
- Altas tasas de natalidad y mortalidad;
- Baja inversión en innovación tecnológica;
- Flexibilidad ante escenarios macroeconómicos;
- Menor componente de insumos y bienes de capital importados;
- No cuentan con contactos personales dentro del sector público o financiero por lo que no tienen la capacidad de negociar incentivos fiscales o beneficios gubernamentales. Ello las hace menos corrompibles;
- Se encuentran enfocadas en cubrir sus necesidades de corto plazo y sobrevivir en el mediano plazo;
- Contratan el personal que las grandes empresas etiquetan como poco calificado o no cumplen con sus criterios;
- Proliferan en sectores con bajas barreras a la entrada y salida o considerados como poco productivos.

De esta forma, es posible distinguir que, si bien las MiPymes tienen distintas características entre sí, al ser comparadas con las empresas de gran tamaño se identifican aquellos rasgos distintivos de las empresas de menor tamaño dentro del ámbito académico al ser reconocidas como empresas familiares, poco profesionales y con escaso uso de técnicas contables y financieras, no obstante, también se rescata su flexibilidad ante distintos escenarios económicos.

1.2 Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el crecimiento y desarrollo económico

1.2.1 El papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía: ¿Un cambio de paradigma?

Las empresas de menor tamaño han sido una constante en la vida económica de una nación, sin embargo, a lo largo del tiempo, el papel que se les ha otorgado a estas unidades económicas de producción en torno a su participación en el crecimiento y desarrollo económico se ha modificado en función de los paradigmas económicos predominantes.

A principios del siglo XX el modelo fordista² de producción era el paradigma económico predominante a escala mundial. Este modelo se caracterizó por: la producción masiva de bienes no diferenciados y altamente estandarizados; división del trabajo y clara separación entre las labores de ejecución y concepción en el interior de la empresa; el papel protagónico de la gran empresa en la inversión, en la producción y en la innovación; uso de maquinaria especializada y predominio de la mano de obra no calificada; producción con economías de escala, cadenas de montaje y producción en serie; y, el uso de petróleo barato como factor energético clave para el éxito de la empresa. (Sánchez, G., 2007, p.15).

Para el fordismo, las grandes empresas eran contempladas como propulsoras del crecimiento y desarrollo económico dado su papel en la implementación de economías de escala, alta productividad, eficiencia y el desarrollo de innovaciones tecnológicas. En contra parte, las empresas de menor tamaño eran relegadas a un papel transitorio al reconocerlas como una fase en el proceso de maduración de la empresa; en este sentido, la pequeña empresa era contemplada como un elemento característico de los países en vías de desarrollo, las cuales desaparecerían una vez alcanzada la maduración económica del país en el que se localizarán.

A mediados de 1950, empezaron a surgir argumentos a favor del papel de las empresas de menor tamaño para la economía caracterizándolas como: intensivas en mano de obra; adaptables; ventajosas para la producción local; poco dependientes de los insumos importados; y, un factor alentador para el emprendimiento. No obstante, se continuó con la promulgación de la política económica e industrial basada en los beneficios de la producción a gran escala. (Späth, B., 1993).

Posteriormente, en la década de los años setenta, con la decadencia del modelo fordista, la empresa de menor tamaño empezó a reaparecer en la agenda

² Sánchez, G. (2007) indica que este modelo se basó en la búsqueda exhaustiva de la ampliación de los mercados, reducción continua de costos y desarrollo tecnológico determinando así una integración territorial jerárquica desde los países industrializados hacia la periferia. De igual forma, destaca la participación del Estado de Bienestar como telón de fondo ante las desigualdades que eran ocasionadas por la concentración del ingreso al proporcionar infraestructura y un importante componente de gasto social.

internacional a través del concepto de “sector informal”, que promulgó la Organización Internacional del Trabajo (OIT), quien efectuó una distinción entre la coexistencia de dos sectores independientes en la industria: el sector formal delimitado por las grandes empresas y el sector informal³ en el que se incorporaron las pequeñas empresas.

Esta división “sectorial” de la industria obedeció, primordialmente, al análisis del fenómeno de la inserción laboral de la época, pues, como dio a conocer la OIT, una parte considerable de la población laboral urbana se insertó en el sector informal para hacer frente al desempleo o subempleo; más aún, este análisis enfatizó la creciente importancia de la pequeña empresa para el crecimiento económico, ya que, no sólo puso sobre la mesa la capacidad de este sector para absorber de forma intensiva la mano de obra y distribuir el ingreso, sino también su habilidad para proveer a la población de bienes y servicios básicos, principalmente, en aquellos sectores que no eran atendidos por las grandes empresas.

Un importante giro sobre la concepción del papel de la empresa de menor tamaño en el crecimiento económico se da con el declive total del modelo fordista tras la crisis petrolera y la implementación del modelo post-fordista⁴ como nuevo paradigma económico. En 1980, los gobiernos e instituciones bilaterales y multilaterales cambiaron la perspectiva sobre el papel que jugaban las empresas de menor tamaño en el crecimiento y desarrollo económico exaltando su capacidad para: crear

³ En esta premisa se observa que el sector formal se integraba por grandes empresas las cuales se definían por estar legalmente constituidas, contar con beneficios gubernamentales, implementar métodos de producción modernos e incentivar la innovación tecnológica, más aún, operaban en mercados regulados y las leyes laborales protegían a sus empleados; por el contrario, el sector informal compuesto por las empresas de menor tamaño se caracterizaba por ser familiar, operar en escalas pequeñas, ser intensivo en mano de obra y proporcionar a sus empleados los derechos proporcionados por las leyes laborales, depender de los recursos naturales y participar en mercados desregulados y sin barreras de entrada o salida. (Späth, B., 1993).

⁴ Al respecto, se debe destacar que el telón de fondo del nuevo modelo de producción es el modelo neoliberal, el cual permitió la intensificación del proceso de apertura económica y, a su vez, introdujo ajustes estructurales y políticas de austeridad lideradas por la premisa: “más mercado, menos estado”.

empleos; adaptarse a la crisis por medio de su eficiencia, flexibilidad y dinamismo; y, contribuir con el mantenimiento de la estabilidad socioeconómica.

La descentralización de los procesos productivos de la gran empresa como estrategia para disminuir costos de producción y ampliar su capacidad para diferenciar la producción; y, la transición tecnológica hacia las máquinas de control numéricas, sistemas de manufactura flexible y los robots derivaron en un cambio de la organización industrial que se propago con el lema “calidad total, justo a tiempo y cero inventarios”. A diferencia del modelo fordista, la articulación de la producción industrial ya no se centra en la gran empresa ni en los países industrializados sino se expande por medio de la interacción entre empresas de diferentes dimensiones, logrando que los países recién industrializados participen de forma activa en los procesos productivos y se destaque su potencial para absorber y fomentar la innovación tecnológica.

Ante este nuevo paradigma económico, la organización industrial basada en la integración de forma horizontal o vertical entre diferentes unidades de producción especializadas, le concedió a las empresas de menor tamaño un papel activo en el crecimiento económico, pues, estas empresas contribuyen con la formación de cadenas de valor por medio de la subcontratación o la formación de clúster empresariales y, a la vez, son introducidas en procesos continuos de innovación y emprendimiento empresarial.

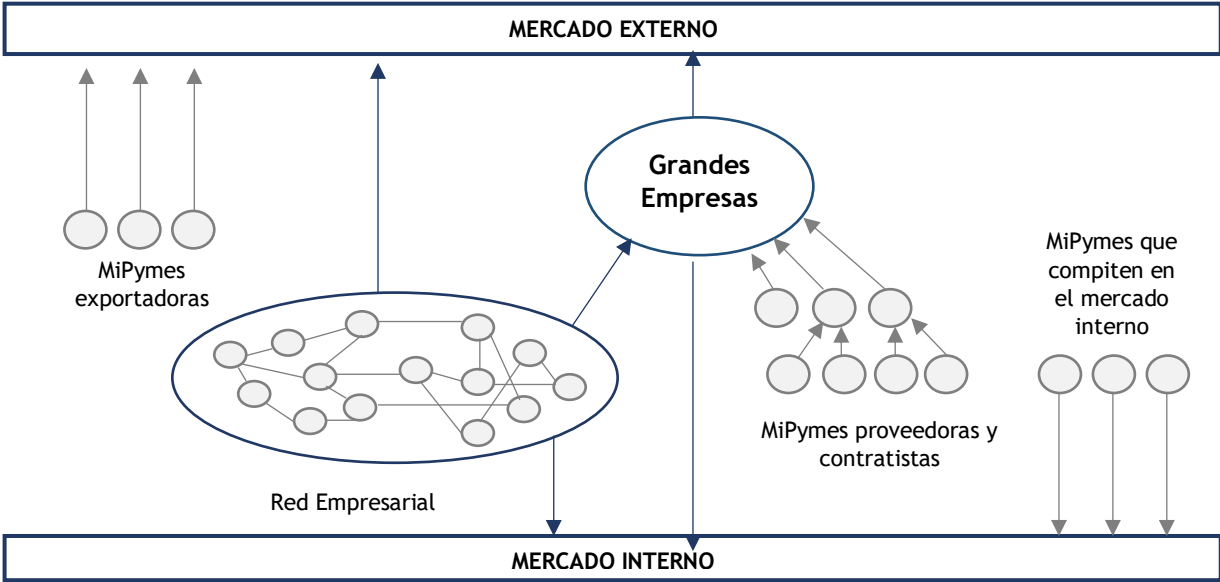
1.2.2 Importancia económica de las micro, pequeñas y medianas empresas en la actualidad

En la última década, el estudio de la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas para el crecimiento económico se ha vuelto un tema relevante en la agenda internacional como consecuencia de su participación en el número total de empresas a nivel mundial, creación de empleo y, contribución al Producto Interno Bruto (PIB). Principalmente, esta discusión gira en torno a su competitividad en un escenario económico globalizado y liderado por empresas transnacionales.

La literatura relacionada con el estudio de las MiPymes concluye que, acompañadas de un entorno económico favorable este segmento empresarial favorece el crecimiento económico por medio de: creación de empleos; vinculación empresarial y tecnológica; participación en el mercado interno y externo; fomento de la actividad empresarial; y, su desempeño como un agente de cohesión social.

El potencial de vinculación empresarial y tecnológico que tienen las MiPymes se desprende de su dinamismo, flexibilidad productiva y capacidad para adaptarse ante diferentes escenarios macroeconómicos. En este sentido, las micro, pequeñas y medianas empresas poseen la facilidad de integrarse en cadenas de valor, específicamente, en los eslabones donde la gran empresa no se ha insertado o en aquellos que fueron debilitados durante la instauración de las políticas neoliberales; su participación en la integración de clúster o aglomeraciones empresariales le permite colectivamente: disminuir sus costos de producción; elevar su eficiencia; y, adoptar o crear innovaciones tecnológicas fundadas en el uso intensivo de la información y el conocimiento. De esta forma, contribuyen con la formación de nuevos mercados, incentivan la competencia y difunden la innovación tecnológica y organizacional.

Cuadro I.4 Inserción de las empresas en la estructura productiva



Fuente: Correa, F., et. al., 2018, p.27.

Al mismo tiempo este segmento empresarial se ha caracterizado por ser intensivo en mano de obra lo que le ha llevado a ser el principal generador de empleo a nivel mundial, más aún, esta particularidad de las MiPymes las coloca como un agente de cohesión social dado que a través de la absorción de mano de obra y fomento del autoempleo como una alternativa de subsistencia intervienen en la distribución del ingreso y promueven la actividad empresarial mediante el emprendimiento.

Finalmente, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado nacional e internacional se da por medio de dos vías: por una parte, este segmento empresarial se ha posicionado como un componente esencial para el mercado interno de cualquier país como consecuencia de su participación en el número total de empresas, contribución al desarrollo regional y fomento del consumo interno; y, por otra parte, interactúan en el mercado internacional con la comercialización de sus productos y la adquisición de insumos o bienes de capital.

1.3 El ámbito de las micro, pequeñas y medianas empresas en México

En México, al igual que en el resto del mundo, las micro, pequeñas y medianas empresas se han convertido en un componente fundamental de la economía nacional debido a que tienen una gran participación dentro del número de unidades económicas en el país, así como por su contribución al Producto Interno Bruto, capacidad para generar empleo y, por ser un agente de cohesión social. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), las micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el 99% del aparato productivo del país, generan el 65% del empleo a nivel nacional y aportan el 31% del PIB.

En efecto, a lo largo de las últimas décadas, la importancia económica de las MiPymes las ha llevado a ser un elemento constante en la agenda gubernamental dentro de los aspectos concernientes a la política económica, sobre todo en temas relacionados con la reactivación económica, el mercado interno y el empleo. Esta visión de las MiPymes en la economía se ve reflejada en los Planes Nacionales de Desarrollo presentados en los últimos tres sexenios donde se han estipulado estrategias para

fomentar el crecimiento y el desarrollo de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

A principios del siglo XXI, México se encontraba inmerso en un proceso de cambios estructurales que inició en la década de los 80's como resultado de la transición del modelo de sustitución de importaciones a un nuevo modelo económico basado en el paradigma neoliberal y el boom del proceso de globalización. Este nuevo contexto trajo para la economía mexicana, de la misma forma que para la economía mundial, cambios en la estructura productiva al introducirla en un nuevo modelo de competencia internacional basado en la especialización de los procesos productivos y la apertura comercial, lo cual produjo, un cambio drástico en las reglas de mercado existentes ya que México no contaba con un aparato productivo lo suficientemente "maduro" que coadyuvara con la transición de una economía regulada por el Estado a una liderada por el libre mercado.

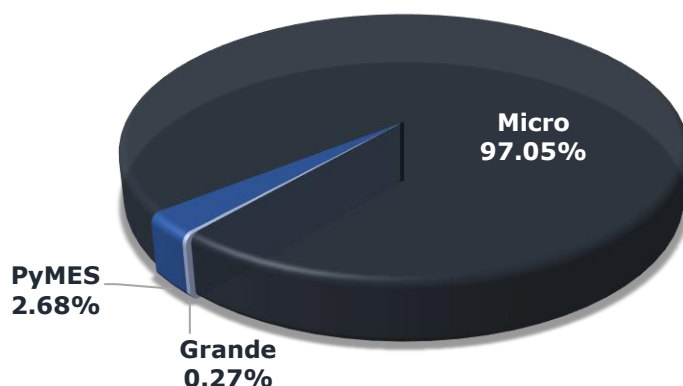
Con la finalidad de fomentar el crecimiento económico y hacer frente a la inserción de la economía mexicana en el ámbito global, desde principios de siglo y hasta la fecha, el gobierno mexicano ha manifestado la necesidad de fomentar la competitividad del mercado interno mediante la formación de cadenas productivas que contribuyan con la integración del aparato productivo mexicano y la aplicación de políticas que permitan el crecimiento y, doten de estabilidad a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Ahora bien, como se observa en el Plan Nacional de Desarrollo 2001 - 2006 y los planes sucesivos, resulta indispensable para la economía mexicana adoptar políticas de fomento económico que contribuyan al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas no sólo porque se les reconoce como "unidades productivas flexibles, con alto potencial de desarrollo y mejora de su gestión, con posibilidades de adaptar rápidamente la tecnología a sus necesidades y de proveer a las grandes empresas"⁵ sino también porque son la base de la economía mexicana, pues, como

⁵ Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, p.93.

se observa en el gráfico I.1, para el año 2018, el segmento de las MiPymes constituía el 99.73% del total de unidades económicas.

**Gráfico I.1 Distribución de las empresas en México por tamaño de empresa
2018
(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, 2018.

I.3.1 Radiografía de las micro, pequeñas y medianas empresas en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas cuentan con una participación de 99% en el universo empresarial de México, este tipo de empresas se encuentran en todos los sectores económicos desde actividades agrícolas hasta aquellas enfocadas en servicios financieros o informáticos.

Al considerar a las MiPymes como la base de la economía mexicana, dada su participación en el universo empresarial y las diversas actividades económicas en las que participan este tipo de empresa, se manifiesta la heterogeneidad estructural del aparato productivo mexicano y su potencialidad para inferir en el crecimiento económico, pero ¿cómo se encuentra compuesto el universo empresarial mexicano? ¿en qué medida contribuyen las micro, pequeñas y medianas empresas a la generación de empleos y a la creación de valor agregado? ¿cuál es la distribución de las MiPymes en los distintos sectores económicos y su importancia para la economía?

De acuerdo con datos del censo económico de 2014, en México existen 4,230,745 unidades económicas de las cuales el 94.96% son microempresas, el 3.83% y el 0.82% son pequeñas y mediana empresas, respectivamente. Más aún, las MiPymes contribuyen con el 65% del empleo a nivel nacional y tan sólo con el 31% del PIB, es decir, estas empresas cumplen de forma significativa con la generación de empleo ya que ofrecen 13.47 millones de empleos a la sociedad mexicana. Sin embargo, su aportación al Producto Interno Bruto es pequeña en comparación con su participación dentro del aparato productivo y generación de empleos; esta situación, deja entre ver una brecha de productividad entre las empresas de mayor tamaño y el segmento de las MiPymes, lo cual dificulta la existencia de un encadenamiento productivo eficiente entre las diferentes unidades económicas existentes en la economía mexicana⁶.

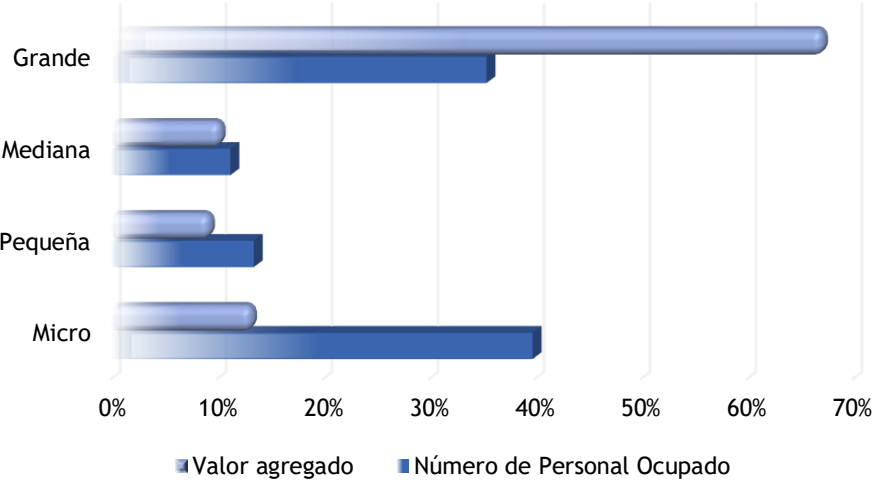
Ante este escenario se observa que, dentro del universo empresarial, las grandes empresas mantienen una participación significativa en el PIB (69%) y la creación de valor agregado (67%) para la economía mexicana, en tanto, las micro, pequeñas y medianas empresas contribuyen aproximadamente con poco más del 30% del total de valor agregado y el PIB (véase gráfico I.2).

Por ende, al realizar una comparativa entre el impacto que tienen las grandes empresas en la economía mexicana en términos de creación de valor versus las MiPymes, se percibe que la gran empresa tiene la capacidad de crear mayor valor agregado a través del uso eficiente de sus recursos, caso contrario a las MiPymes. Sin embargo, es importante destacar que a diferencia de las empresas de mayor tamaño las MiPymes operan en condiciones menos favorables al encontrarse en actividades económicas poco especializadas, con escasas o casi nulas barreras a la entrada y a la salida donde los incentivos para integrarse con otras empresas son bajos; además de

⁶ Para Felipe Correa, et. al. (2018) la alta heterogeneidad en la estructura productiva contribuye con la falta de encadenamientos productivos entre empresas y entre los distintos segmentos empresariales o, se encuentran en magnitudes muy bajas. Y, esta falta de conexiones en la estructura productiva limita el crecimiento de la productividad, división y especialización del trabajo, así como la generación de innovación y conocimientos (p.26).

contemplar que para el desempeño de sus actividades, la mayoría de ellas, no requieren la implantación de bienes de capital que contengan altos niveles de tecnología o destinar gran parte de su presupuesto en investigación y desarrollo tecnológico⁷.

Gráfico I.2 Participación en el empleo y creación de valor agregado en México, según tamaño de empresa (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censo Económico, 2014.

Simultáneamente se debe tomar en consideración que, al ser intensivas en mano de obra, las MiPymes, juegan un importante papel para la economía mexicana como generadoras de empleo ya que absorben más del 60% del personal ocupado. Particularmente, con sólo cinco puntos porcentuales por arriba de las empresas de mayor tamaño, las microempresas absorben al 40% del personal ocupado en México, lo cual refleja su labor como un agente dinámico para la economía en términos de distribución del ingreso y participación en el mercado.

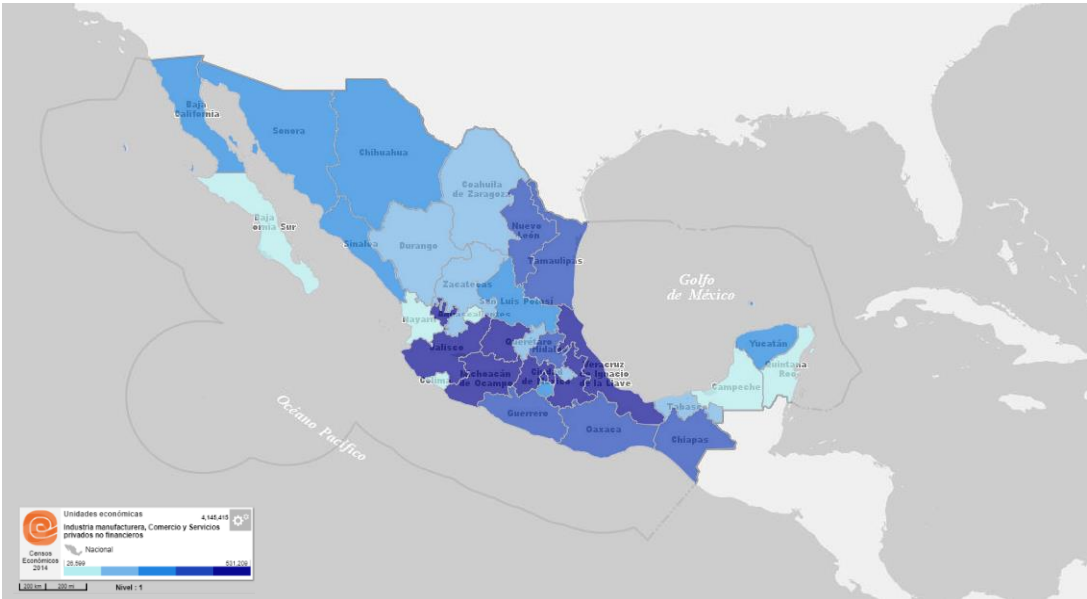
⁷ Al tomar en consideración la inversión en investigación y desarrollo tecnológica (I+D) que ejecutan las micro, pequeñas y medianas empresas es importante señalar que en términos generales el gasto por parte de las empresas mexicanas en I+D es muy bajo, ya que, acorde con datos del INEGI en el periodo que va de 2010 a 2013 el gasto en investigación y desarrollo tecnológico del sector productivo como proporción del PIB represento, en promedio, el 0.15% de este.

En otras palabras, la relevancia de las microempresas como un agente económico dinamizador se debe a su capacidad de convertirse en una herramienta para el combate de la pobreza, ya que, al ser principalmente una estrategia de autoempleo y sobrevivencia económica, este tipo de empresas se encarga de absorber la mano de obra que las empresas de gran tamaño consideran como poco cualificada; al mismo tiempo que estimulan el mercado interno, posicionándose en mercados locales de fácil acceso donde no prolifera la gran empresa y contribuyendo con la distribución del ingreso entre distintos segmentos poblacionales, sobre todo aquellos de escasos recursos.

1.3.1.1 Distribución de las micro, pequeñas y medianas empresas

Un par de incógnitas por resolver en el estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas son: la distribución de estas unidades económicas dentro del territorio nacional; y, la actividad económica que desempeñan. Así, con el objetivo de dar a conocer la distribución de las empresas mexicanas dentro del territorio nacional se presenta el siguiente mapa donde se cataloga a las entidades federativas en cinco estratos de acuerdo con el número de empresas existentes en cada una.

Cuadro I.5 Distribución empresarial por Entidad Federativa en México (Número de unidades económicas)



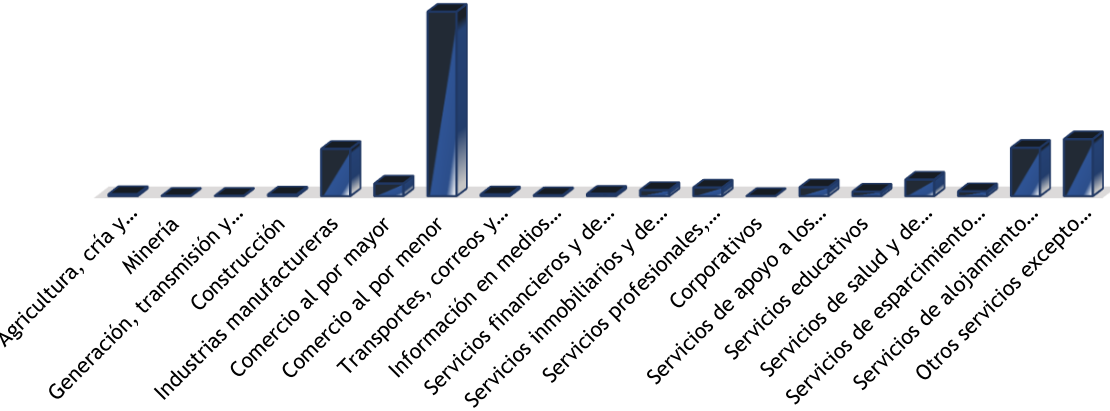
Fuente: INEGI. Mapa Digital de México. Censo Económico, 2014.

Este mapa de la República Mexicana muestra que existe una mayor concentración de empresas a nivel nacional en el centro del país, sobresaliendo: el Estado de México; Ciudad de México; Jalisco; Guanajuato; Puebla; Veracruz y Michoacán. Por el contrario, las entidades federativas con el menor número de empresas dentro del país son: Quintana Roo; Aguascalientes; Nayarit; Baja California Sur; Campeche y Colima.

Dicho panorama sobre la distribución de las empresas en el país es idéntico al que prevalece en el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresa, dado que, el 42% de estas se encuentran concentradas en la región centro, precisamente en las entidades federativas del Estado de México, Ciudad de México, Jalisco, Puebla y Veracruz; en tanto, los estados de Baja California Sur, Colima, Campeche, Nayarit y Quintana Roo son los cinco estados con la menor participación de MiPymes, pues en conjunto cuentan con el 4% de estas unidades económicas.

Ahora bien, es relevante destacar que al considerar la distribución sectorial de todas las empresas mexicanas se observa que estas tienden a agruparse en las actividades ligadas al sector industrial y el sector terciario, sobresaliendo su participación en este último.

Gráfico I.3 Distribución sectorial del universo empresarial en México
(Número de unidades económicas)



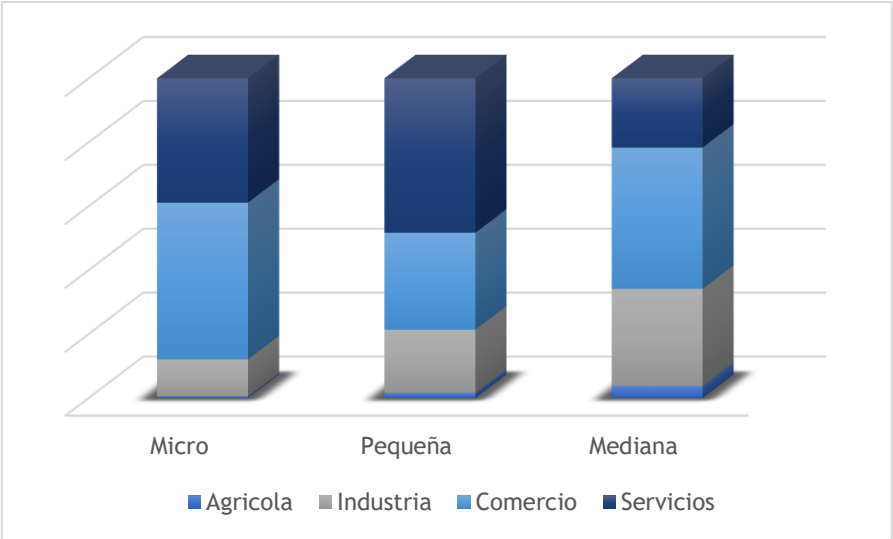
Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censo Económico, 2014.

En efecto, con un universo de 4,230,745 unidades económicas en México, se debe destacar que 3,697,992 de estas se encuentran operando dentro del sector de comercio y servicios, sobresaliendo su participación, según el número de unidades económicas, dentro de las siguientes actividades económicas:

- Comercio al por menor
- Otros servicios excepto actividades gubernamentales
- Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
- Servicios de salud y asistencia social
- Comercio al por mayor
- Servicios profesionales, científicos y técnicos

Respecto a la distribución económica del segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas, los datos del INEGI muestran que, esta no es distinta de la distribución del universo empresarial debido a que el 87.45% de las MiPymes se concentran en las actividades económicas relacionadas con el comercio y la prestación de servicios, seguido por las actividades concernientes a la industria manufacturera, siendo mucho menor su participación en el sector agrícola.

Gráfico I.4 Composición sectorial de las MiPymes
(Número de unidades económicas)



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censo Económico, 2014.

En este punto, es importante subrayar que, en México, el segmento de las MiPymes está conformado por 4,213,567 unidades económicas de las cuales 96% son microempresas, el 3% pequeñas empresas y tan sólo el 1% son medianas, por lo que al estudiar la distribución sectorial de este segmento tomando en consideración el tamaño de las unidades económicas se obtiene que:

- **Microempresas:** Las empresas de tamaño micro conforman gran parte de las unidades económicas existentes en México y tienden a concentrarse en las actividades de comercio y prestación de servicios, siendo el comercio su principal actividad económica. De acuerdo con los datos del Censo Económico 2014, estas absorben al 61% del personal ocupado que prolifera en el segmento de las MiPymes, es decir, dan empleo a 8.5 millones de trabajadores mexicanos; y, aportan el 13.25% del valor agregado del país.
- **Pequeñas empresas:** Al igual que las microempresas, este conjunto empresarial se concentra en el sector terciario, sin embargo, el 48% de las empresas consideradas como pequeñas se concentran en actividades destinadas a la prestación de servicios, donde, se encuentra el 51% del personal ocupado por este tipo de unidades económicas. En general, las pequeñas empresas sólo captan al 13.48% del personal ocupado en el segmento y contribuyen con el 9.28% del valor agregado generado.
- **Medianas empresas:** En el caso de estas empresas se observa que tienden a expandirse en dos sectores económicos: el primero de ellos, es el sector terciario donde prevalecen las empresas medianas dedicadas al comercio y, es secundado, por el sector industrial donde muestran una gran participación en la industria manufacturera. A su vez, se observa que la actividad más importante para estas es la proveniente del sector industrial donde el personal ocupado dentro de este segmento de empresas (11.26% del total nacional) es absorbido en mayor proporción al crearse poco más de 1.1 millones de empleos y el 52% del valor agregado que generan.

Al realizar un análisis más exhaustivo de la distribución de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas desde una perspectiva geográfica y regional se puede asegurar que sin importar las características propias de cada estado (superficie, población o participación en el Producto Interno Bruto) existe una distribución sectorial básica en cada una de las entidades federativas que conforman la República Mexicana. Esta distribución sectorial se distingue por tener una amplia base de empresas (más del 80%) dentro de las actividades del sector terciario; seguida del sector secundario donde la proporción de empresas que participan en él oscila entre el 7% y 17%; y, finalmente una escasa participación empresarial (1% al 3%) en actividades pertenecientes al sector primario. El cuadro presentado a continuación, contiene los datos que fundamentan esta situación.

Cuadro I.6 Distribución de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas por Entidad Federativa y Sector Económico

Entidad Federativa	Sector Económico	Unidades Económicas		
		Micro	Pequeñas	Medianas
Aguascalientes				
	Primario	0	0	0
	Secundario	4,431	506	28
	Terciario	40,093	1,827	99
Baja California				
	Primario	186	77	
	Secundario	6,290	1,254	198
	Terciario	80,797	6,118	310
Baja California Sur				
	Primario	627	48	
	Secundario	2,566	218	12
	Terciario	22,683	1,745	72
Campeche				
	Primario	828	70	3
	Secundario	3,519	204	15
	Terciario	26,462	1,298	61
Chiapas				
	Primario	543		
	Secundario	17,092	498	11
	Terciario	133,520	2,963	132

Continúa ...

Continuación ...

Chihuahua				
	Primario	42	11	
	Secundario	7,632	1,025	190
	Terciario	81,744	5,498	290
Ciudad de México				
	Primario	13	4	0
	Secundario	29,111	3,317	330
	Terciario	356,832	22,968	1,439
Coahuila de Zaragoza				
	Primario	24	11	0
	Secundario	7,303	939	122
	Terciario	69,401	4,794	239
Colima				
	Primario	181	20	
	Secundario	2,681	216	5
	Terciario	24,651	1,335	50
Durango				
	Primario	21	3	0
	Secundario	4,848	482	47
	Terciario	42,855	1,881	82
Estado de México				
	Primario	230	5	0
	Secundario	50,125	2,246	375
	Terciario	469,047	10,023	805
Guanajuato				
	Primario	57	12	0
	Secundario	26,069	2,546	239
	Terciario	186,443	6,523	322
Guerrero				
	Primario	1,293	130	
	Secundario	27,365	184	50
	Terciario	103,940	2,305	138
Hidalgo				
	Primario	121	6	
	Secundario	11,757	492	54
	Terciario	83,828	1,806	117
Jalisco				
	Primario	206	40	0
	Secundario	31,148	3,247	264
	Terciario	264,165	12,649	662
Michoacán de Ocampo				
	Primario	700	63	
	Secundario	30,177	690	49
	Terciario	159,146	3,824	215
Morelos				
	*Primario	0	0	0
	Secundario	8,567	272	26
	Terciario	73,260	1,854	77

Continúa ...

Continuación ...

Nayarit				
	Primario	1,230	56	
	Secundario	4,234	165	7
	Terciario	39,752	1,253	49
Nuevo León				
	Primario	16	5	
	Secundario	10,572	2,434	314
	Terciario	108,559	12,020	670
Oaxaca				
	Primario	2,901	52	
	Secundario	37,784	395	8
	Terciario	133,967	2,282	122
Puebla				
	Primario	292	3	
	Secundario	40,859	1,248	111
	Terciario	202,289	5,321	285
Querétaro				
	Primario	0	0	0
	Secundario	6,187	817	101
	Terciario	57,808	3,428	170
Quintana Roo				
	Primario	85	24	
	Secundario	3,027	220	6
	Terciario	37,744	3,840	193
San Luis Potosí				
	Primario	88	4	
	Secundario	8,578	666	66
	Terciario	75,249	2,699	152
Sinaloa				
	Primario	1,976	312	
	Secundario	8,872	618	49
	Terciario	75,731	5,062	226
Sonora				
	Primario	535	197	
	Secundario	10,159	982	94
	Terciario	72,094	5,617	240
Tabasco				
	Primario	2,200	74	
	Secundario	5,101	303	21
	Terciario	49,198	2,662	127
Tamaulipas				
	Primario	742	47	
	Secundario	8,010	679	115
	Terciario	88,547	5,066	245
Tlaxcala				
	Primario	125		
	Secundario	9,453	178	20
	Terciario	46,816	682	36

Continúa ...

Veracruz de Ignacio de la Llave				
	Primario	2,023	153	
	Secundario	24,594	897	72
	Terciario	203,509	7,290	404
Yucatán				
	Primario	954	70	
	Secundario	22,560	644	57
	Terciario	70,221	3,231	115
Zacatecas				
	Primario	0	0	0
	Secundario	5,328	208	8
	Terciario	44,529	1,305	56
Total Nacional		4,019,118	181,456	11,267

Notas: La suma de los parciales puede no coincidir con los datos totales por tamaño de la unidad económica presentados por INEGI a nivel nacional debido a la clasificación sectorial de las unidades económicas y, por los datos correspondientes a las claves "05) Estratos agrupados" y "Sector SC", las cuales presentan información asociada al principio de confidencialidad.

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censos Económicos, 2014.

Todas estas observaciones sobre la distribución, geográfica y sectorial, de las MiPymes son aún más palpables y sorprendentes al llevar el presente análisis a las condiciones que prevalecen en cada uno de los estados de la república. Para ello, se realizó una selección de cinco entidades federativas en función del número de unidades económicas que hay dentro de él; posteriormente, se analizó la composición sectorial de cada una de estas entidades federativas y del tamaño de las empresas que prevalecen en él, privilegiando a aquellos sectores económicos con mayor presencia empresarial. Las entidades federativas estudiadas bajo este esquema fueron: el Estado de México; Ciudad de México; Sinaloa; Colima y Baja California Sur.

Los resultados arrojados a través de este análisis indican que en las cinco entidades mencionadas previamente las micro y pequeñas y medianas empresas son las actoras preponderantes en todos los sectores económicos. En lo referente al sector primario, la principal actividad del sector de la agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza es: la actividad pesquera al contar con un importante número de micro y pequeñas empresas. No obstante, su impacto económico no es parecido entre la población analizada debido a que su contribución económica en términos de valor agregado y creación de empleo es casi nula para el

Estado de México y Ciudad de México, pero, en Sinaloa, Colima y Baja California Sur esta actividad favorece con aproximadamente el 4% del valor agregado y entre el 1% y 6% del empleo.

Respecto al sector secundario se encontró que para las entidades federativas estudiadas su base empresarial está determinada por las micro y pequeñas empresas, al igual que en las actividades económicas primaria y terciaria; y, su composición sectorial es muy similar. Las empresas establecidas en este sector económico se dedican a dos actividades en particular: la construcción y la industria manufacturera.

En el primer caso, las empresas ubicadas en el área metropolitana se enfocan a los trabajos especializados en la industria de la construcción, por ejemplo, la instalación y equipamiento de construcciones; por otra parte, Sinaloa y Colima se especializan en la edificación de corporativos, hoteles o carreteras; mientras, Baja California Sur lo hace en conjuntos residenciales. En lo pertinente a la industria manufacturera se observa que todos los estados concentran su aparato productivo en la industria alimentaria la cual tienen como principal actividad económica la elaboración de productos de panadería y tortillería; seguida por, la fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería.

En general, el sector de la construcción y la industria manufacturera tienen una contribución significativa en la creación de empleo y valor agregado, ya que, en el mejor de los casos al Estado de México le aporta el 53% del valor agregado y 27% del empleo, y en el otro extremo, la Ciudad de México mantiene una relación del 9% y 13%, respectivamente.

Finalmente, los datos concernientes al sector terciario confirman que el aparato productivo mexicano tiene una vasta concentración empresarial dentro de este sector, especialmente, en las actividades de comercio al por menor en donde todas las entidades federativas conservan una estructura idéntica, pues sobresalen los comercios dedicados: a la venta de abarrotes y alimentos; la comercialización de ropa, bisutería y accesorios de vestir; el comercio de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos; la venta de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios; y, los

negocios de mascotas, regalos, artículos religiosos, desechables, artesanías y otros artículos de uso personal. Este tipo de actividad económica es sumamente importante porque está estrechamente relacionada con la noción generalizada de las MiPymes como consecuencia del número de unidades económicas que concentra (37% - 52% de las empresas a nivel estatal), pero, también es destacable su relevancia en términos de personal ocupado por estado, ya que su aportación es superior al de la industria de la construcción e industria manufacturera y, similar o menor en términos de valor agregado.

A modo de resumen y con el planteamiento hecho hasta este momento se constata que la participación de las MiPymes en la economía mexicana se da fundamentalmente a través del comercio y la prestación de servicios, las cuales son consideradas como ramas de baja productividad, menores barreras a la entrada/salida y escasos incentivos para desarrollar articulaciones productivas sólidas con empresas o agentes innovadores. Ello, al hacer énfasis en que la mayor parte de las unidades económicas en el país son microempresas y que, en el universo empresarial mexicano, predominan actividades como: el comercio al por menor; o la prestación de servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas.

Teniendo en cuenta la contribución del segmento de las MiPymes en la absorción de personal ocupado se encuentra que las micro, pequeñas y medianas empresas mantienen una relación inversa entre el tamaño de la empresa y la absorción de personal ocupado, puesto que, el subconjunto de las microempresas absorbe a la mayor parte de trabajadores dentro de este segmento, seguido por la pequeña empresa; en tanto, al considerar la generación de valor agregado son las micro y medianas empresas quienes tienen una mayor participación dentro de este rubro. En el caso de las microempresas esta participación es atribuida al valor generado por el tamaño de su mano de obra, por el contrario, en el subconjunto de las empresas medianas se infiere que estas tienen una mayor participación en sectores económicos con mayor productividad y formación de cadenas de valor.

Lo cierto es que resulta importante resaltar que, a pesar de la heterogeneidad predominante en el sector de las MiPymes, en términos de número de unidades económicas por tamaño de empresa, absorción de personal ocupado y creación de valor agregado, estas tienen un importante papel como un elemento dinamizador de la economía. Esto, es un hecho presente para la economía mexicana, pues, a lo largo de los últimos años, estas empresas han presentado un mayor dinamismo por medio del incremento de unidades económicas; su participación en el empleo, la innovación y el PIB; facilitando la distribución de ingresos; y, fomentando el interés por emprender. Constituyéndose de esta forma como la base de la economía mexicana.

I.3.1.2 Comportamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas (2010 - 2018)

Un elemento importante por considerar de las MiPymes es que, en términos generales, durante los últimos diez años, este segmento no ha sufrido cambios drásticos en su participación dentro de la economía mexicana, sobre todo en aspectos relacionadas con: el total de unidades económicas existentes: personal ocupado; y, aportación al Producto Interno Bruto (véase cuadro I.5).

Además, como se muestra a continuación, los datos reportados por los Censos Económicos de 2009 y 2014 muestran que el aparato productivo mexicano tuvo un comportamiento favorable en estas variables.

Cuadro I.7 Participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía (Porcentaje)

	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Producción Bruta Total	Valor Agregado
2009	99.60%	66.98%	29.95%	29.64%
2014	99.59%	64.47%	31.30%	32.82%

Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censos Económicos, 2009 y 2014.

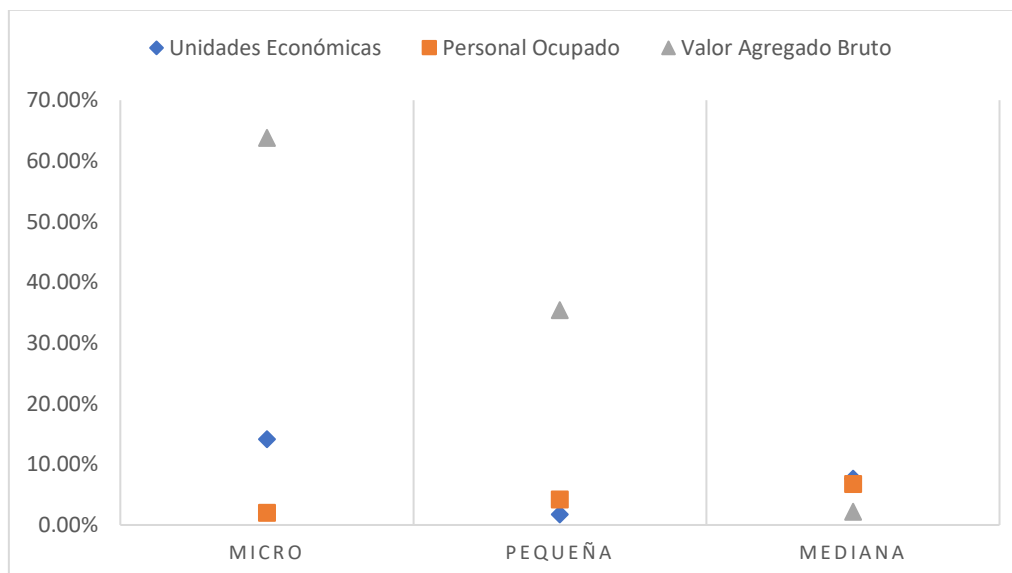
Entre 2009 y 2014, el número de unidades económicas dentro del segmento de las MiPymes se incrementó en 13.61%, mientras que, las variables de personal ocupado y valor agregado presentan un crecimiento de 7.26% y 18.50%, respectivamente.

Es preciso señalar que entre 2008 y 2009, la economía mundial se enfrentaba a una severa crisis económica. Por lo que, al examinar el comportamiento de las MiPymes en este periodo de transición, entre una crisis económica y la estabilidad macroeconómica, que vivió la economía mexicana, en los últimos años, resulta interesante ver que las micro, pequeñas y medianas empresas mantuvieron un comportamiento dinamizador al incrementar considerablemente la creación de valor agregado en la economía, primordialmente, porque este acontecimiento se centró en las micro y pequeñas empresas.

También es importante resaltar que las micro y grandes empresas, son las unidades económicas que, encabezaron el crecimiento del universo empresarial con la creación de nuevas empresas. Aunque, dado el escenario macroeconómico, se podría deducir que el nacimiento de las microempresas responde más a una estrategia de autoempleo que a un proceso de desarrollo empresarial como en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

La gráfica 1.5 presenta la evolución de las micro, pequeñas y medianas empresas respecto a su participación individual en las variables económicas de número de empresas, personal ocupado y valor agregado. Es decir, representa las variaciones que se dieron en las variables descritas previamente dentro de cada uno de los subsegmentos de empresas tomando como punto de referencia los datos del Censo Económico de 2009. De esta forma se observa que entre 2009 y 2014, las microempresas incrementaron su participación en la creación de valor agregado (63.74%) y se constituyeron 14.13% más empresas; las pequeñas empresas crearon 35.39% más valor agregado y 4.2% más empleo; en tanto, las empresas medianas incrementaron 2.18% su creación de valor agregado y se crearon 7.62% nuevas empresas.

Gráfico I.5 Variaciones en la participación económica, según tamaño de empresa (Porcentaje)



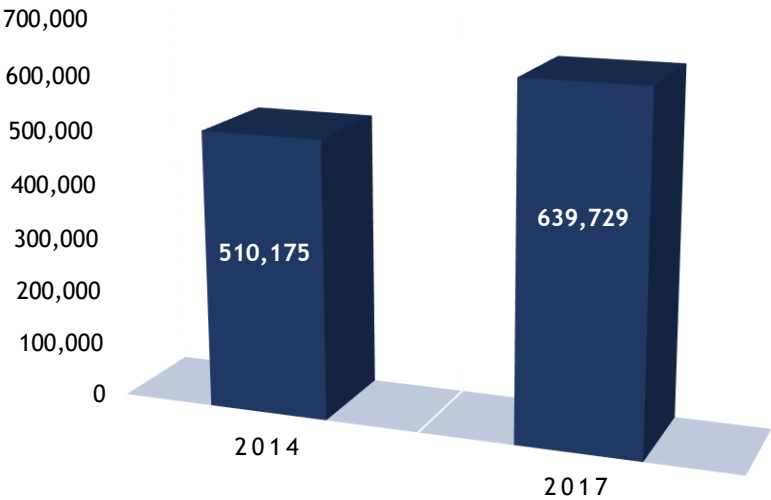
Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Censos Económicos, 2009 y 2014.

Al considerar las cifras anteriores relacionadas con la creación de valor agregado y absorción de empleo, se observa un fenómeno peculiar, pues, en cada uno de los subsegmentos empresariales (micro, pequeña y mediana empresa) existe una brecha entre la creación de valor agregado y absorción de mano de obra, ello podría ser consecuencia de diversos factores como: un incremento en la capacitación de sus empleados; un mayor uso de herramientas tecnológicas para realizar sus actividades productivas; mejoras en la toma de decisiones dentro de las empresas; el surgimiento de empresas de alto rendimiento; entre otras.

En su artículo “*El uso de las tecnologías de información y comunicación TIC en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) industriales mexicanas*”, Saavedra, M. & Sánchez, B. (2013) exponen que, en 2010, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indicó que las empresas habían destinado su inversión principalmente a dos áreas: maquinaria, equipos e instalaciones y el área comercial. Siguiendo esta línea de pensamiento, los datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015 y 2018) elaborada por el INEGI, ratifica que en los últimos años las MiPymes mexicanas se han interesado por: incorporar herramientas tecnológicas a

sus procesos productivos; capacitar a su mano de obra; adquirir licencias o patentes; comprar maquinaria y equipo; desarrollar y certificar procesos; además, de realizar mejoras en su gobierno corporativo. Por ejemplo, tan sólo entre 2013 y 2014, hubo un incremento del 22% en el número de empresas que ofrecieron capacitación a sus empleados y, entre 2014 y 2017 esta cifra es de 25% (véase gráfico I.6).

Gráfico I.6 Número de empresas que impartieron capacitación al personal



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. ENAPROCE, 2015 y 2018.

Un fenómeno similar al ocurrido con la capacitación de personal entre las MiPymes se observa al contemplar el número de empresas que utilizan Internet para llevar a cabo sus actividades, debido a que, hay un crecimiento de 53%. Esto quiere decir que cada vez más empresas de menor tamaño se han adaptado a la ola tecnológica de este siglo para impulsar su crecimiento.

Lo anterior es posible porque el uso de Internet se ha convertido en una herramienta para las MiPymes al ofrecerles la posibilidad de acceder a: un nuevo canal de negocio; herramientas y programas administrativos; y, a la banca electrónica. Entre las principales actividades que se relacionan con el uso de Internet por parte de este tipo de empresas se encuentran: la búsqueda de información; facturación electrónica; canal de ventas y adquisición de insumos; transacciones financieras; pago de servicios; entre otros.

Por otra parte, cuando se habla sobre las micro, pequeñas y medianas empresas es casi indispensable hacer énfasis en el potencial que tienen estas unidades económicas para integrarse a distintas cadenas productivas, dado que su tamaño les permite adaptarse en diversos entornos y acoplarse a las exigencias del mercado, pues su inserción en estos encadenamientos contribuye con el fortalecimiento del aparato productivo en general y, particularmente, con el crecimiento de la empresa. En este contexto, la Organización Internacional del Trabajo (2016) ejemplifica que las ventajas de las MiPymes al formalizarse en cadenas de valor impulsadas por las empresas multinacionales son:

“ i) formar parte de las estrategias de posición en el mercado de las empresas multinacionales, tanto a nivel nacional como regional; ii) incrementar el valor añadido de sus productos mediante las tecnologías que las empresas multinacionales suelen transferir y, por consiguiente, obtener precios mejores, así como información de la empresa multinacional, y tecnología e innovación desarrolladas por esta; iii) y, adoptar técnicas y controles administrativos que les permitan mejorar su gestión empresarial” (p.8).

En el caso de México, INEGI reporta que son las pequeñas y medianas empresas quienes se encuentran vinculadas a cadenas productivas y, estas, han identificado diversos beneficios para su crecimiento a raíz de dicha vinculación. Entre los principales beneficios que han sido detectados se encuentran: acceso a otros mercados; mayor estabilidad en la demanda; mejora en prácticas administrativas; acceso a capacitación; asistencia técnica y certificaciones; así como, la posibilidad de crear un historial crediticio y acceder a otros esquemas de financiamiento.

1.3.2 Entorno empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas

El desarrollo y crecimiento de las empresas depende de diversos factores internos y externos como: el marco jurídico institucional; el acceso y funcionamiento del mercado; la gestión empresarial y estructura corporativa; la fortaleza de la actividad económica; los acuerdos nacionales e internacionales; el desarrollo tecnológico; las

problemáticas sociales; inclusive, se depende de los sucesos naturales. Ante esto, es preciso señalar que un buen entorno empresarial “estimula la aparición de nuevas empresas y la adopción, por las ya establecidas, de comportamientos dinamizadores, como el crecimiento, la innovación, la internacionalización o la formación de redes, al mismo tiempo que eleva el atractivo del territorio como destino de inversiones de grandes empresas de origen externo y contribuye a la retención de las previamente instaladas en él” (Romero, I., 2006, p.47).

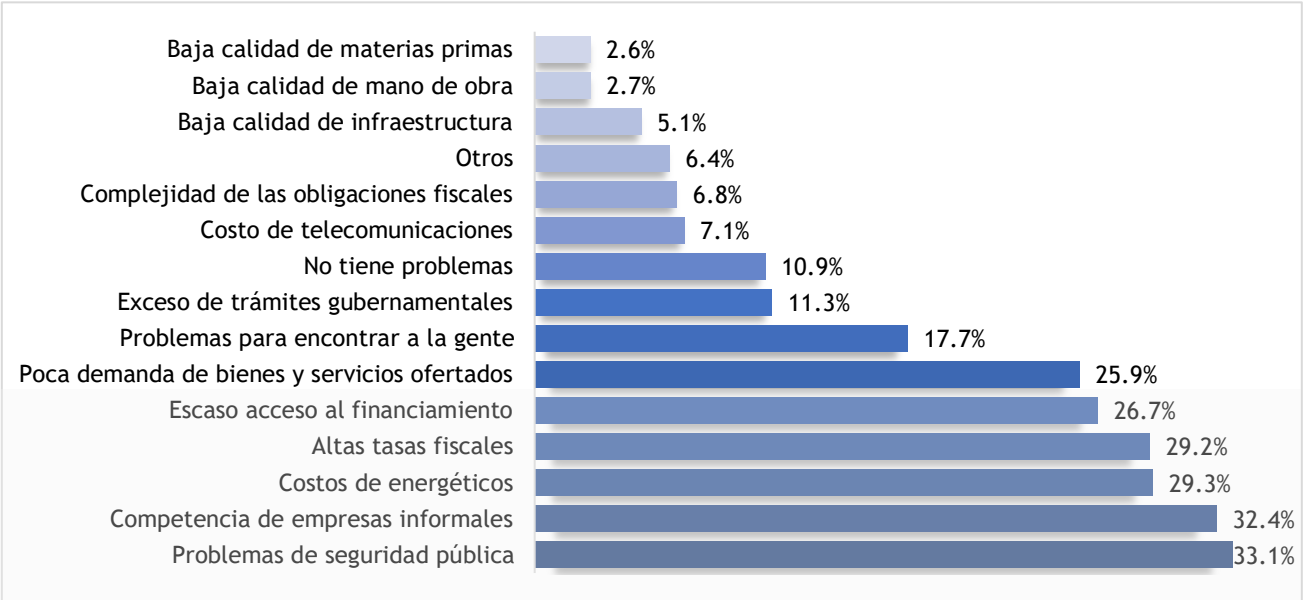
Sin embargo, para cualquier país el tener un entorno empresarial (externo) completamente favorable para el grosso del aparato productivo resulta ser una tarea titánica debido a que no se tiene el control sobre cada uno de los posibles factores que influyen en el crecimiento de las empresas y, no todos los tamaños de empresa reaccionan de la misma forma ante algunos obstáculos que se presentan en el medio donde se desarrollan; de hecho, la literatura referente a las micro, pequeñas y medianas empresas considera que este tipo de empresas es más sensible a las condiciones que proliferan en su entorno destacando algunas situaciones como: la financiación; los impuestos; las regulaciones; la inflación; la corrupción; y, la delincuencia.

En el caso de México, el Banco Mundial reporto en 2010, por medio de la publicación de su encuesta *Enterprise Survey (what businesses experience)*, los 10 obstáculos que enfrentan las empresas mexicanas dentro de su entorno, destacando las siguientes problemáticas: prácticas del sector informal; las tasas fiscales; el acceso al financiamiento; la criminalidad y corrupción; así como la obtención de licencias y permiso comerciales. Es decir, en 2010, las empresas mexicanas manifestaron que los principales problemas a los que se enfrentaban para llevar a cabo sus actividades o continuar en el mercado eran: las prácticas desleales ejercidas por el sector informal de la economía; altas tasas impositivas resultado de normas fiscales que tasan los ingresos generados a través de la actividad empresarial, los insumos y algunos bienes y servicios producidos (ISR, IVA, IEPS); el acceso a algún esquema de financiamiento; y, la inseguridad que ha vivido el país en los últimos años, sobre saliendo la actividad delictiva del robo o extorsión.

Para 2018, la perspectiva del entorno empresarial mexicano no ha tenido cambios importantes en relación con los principales obstáculos que los empresarios nacionales han manifestado deben enfrentar para llevar a cabo su actividad productiva, prueba de ello son los cinco principales obstáculos que las micro, pequeñas y medianas empresas detectan en su entorno y se considera afectan el ciclo de vida de estas (véase gráfico I.7).

Gráfico I.7 Principales obstáculos identificados por las MiPymes mexicanas para llevar a cabo su actividad económica en 2018.

(Porcentaje)



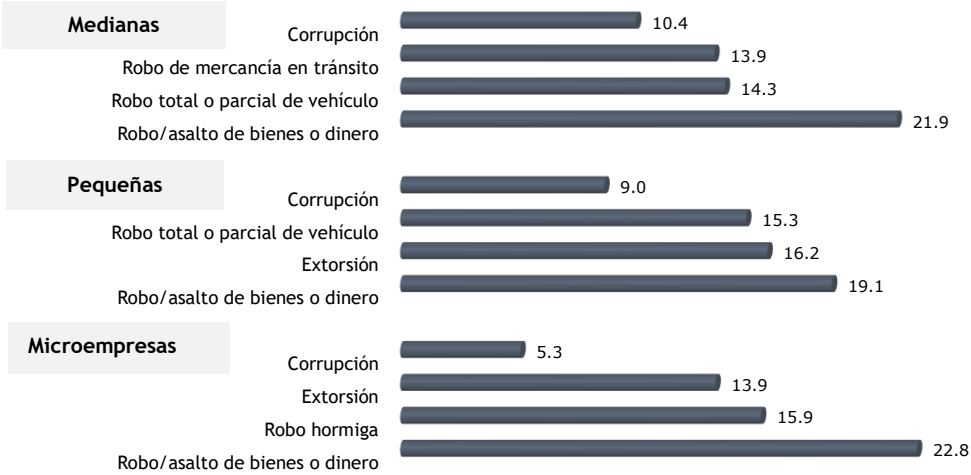
Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. ENAPROCE, 2018.

I.3.2.1 Problemas de seguridad pública

La información obtenida en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas revela que en 2018 el principal problema que enfrentaron las MiPymes a nivel nacional fue la inseguridad pública, la cual, para 2019, aumento a una tasa aproximada del 5% y genero costos de más de mil 600 millones de pesos a las empresas mexicanas, según datos del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP); por otra parte, la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) informó que más del 55% de sus empresas afiliadas han sido víctimas de algún delito durante 2019.

En la Encuesta Nacional de Victimización de Empresas (ENVE) 2018, elaborada por el INEGI, se encuentra que por cada 10,000 empresas existentes en el país 3,373 son víctimas de algún delito, siendo el robo/asalto de bienes o dinero, el robo hormiga y la extorsión los delitos más frecuentes entre las unidades económicas del país. De igual forma, hay que destacar que 247, 267 empresas mexicanas también han denunciado ser víctimas de corrupción; en la mayoría de los casos estos delitos suelen ocurrir en las instalaciones de la misma empresa o en alguna vía de comunicación (calles, carreteras, etc.).

Gráfico I.8 Los delitos más frecuentes por tamaño de empresa, 2017
(Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. ENVE, 2018.

Como se observa en el gráfico previo, los delitos cometidos contra las micro, pequeñas y medianas empresas suelen variar en función del tamaño de la empresa, ya que, a parte de los delitos mencionados con anterioridad, las empresas medianas también se enfrentan al robo de mercancías en tránsito. Al respecto, Julio Santaella, presidente del Instituto Nacional de Estadística y Geografía señaló al periódico “*El Financiero*” que las pérdidas económicas consecuencia de un delito representan el 61% de los costos totales del delito y, más aún, las medidas preventivas significan el 35.6% del costo del delito; por lo tanto, la inseguridad pública que enfrentan las

empresas implican grandes costos (66,031 pesos anuales por empresa, según datos de Coparmex) que inhiben la inversión, competitividad y creación de empleos.

1.3.2.2 Competencia de empresas informales

En México las micro, pequeñas y medianas empresas ven mermadas sus ganancias como consecuencia de una competencia de precios desleal provocada por el comercio informal; según datos de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco) proporcionados en el año 2017 al periódico “*El Universal*”, el conjunto de los negocios formalmente establecidos llega a tener pérdidas anuales de al menos 285 millones de pesos como consecuencia de las prácticas desleales del comercio informal.

Entre las acciones que fomentan este tipo de prácticas han sido señaladas las siguientes:

- El comercio informal presenta una disminución de costos al no estar obligado al pago de impuestos ante la autoridad hacendaria y contribuciones en materia de seguridad social, así como al pago de costos fijos relacionados con servicios de energía, agua, luz, teléfono, Internet, renta, por mencionar algunos;
- Las empresas situadas dentro de la informalidad no realizan trámites gubernamentales para su constitución, tampoco adquieren licencias, permisos o certificaciones que les permitan llevar a cabo su actividad económica;
- Por último, y no menos importante, de acuerdo con la Canaco un alto porcentaje de las mercancías comercializadas por el comercio informal es robada, falsificada o son productos que entraron de manera ilícita al país.

1.3.2.3 Costos de energéticos

En el año 2010, la encuesta *Enterprise Survey*, realizada por el Banco Mundial, identifico que sólo el 5.4% de los empresarios mexicanos consideraban los costos de la energía eléctrica como un obstáculo para llevar a cabo sus actividades económicas, sin embargo, esta situación ha cambiado drásticamente, ya que, para el año 2018, el

29.3% de los empresarios sostienen que el costo de los energéticos es uno de los tres principales problemas que enfrentan las empresas mexicanas. Al respecto, la Organización Editorial Mexicana publicó el 26 de septiembre de 2018, en el periódico “*El Sol de México*”, una nota respecto al incremento de hasta el 300% en las tarifas de luz de distintos giros económicos, lo cual afecta hasta el 50% de los costos de operación de las pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, la Comisión Reguladora de Energía (CRE) indicó que el alza en las tarifas de energía eléctrica corresponde a un cambio en la metodología utilizada para el cobro de este servicio y, que de observarse un cambio mayor en la tarifa por parte de los empresarios este corresponde a cambios en el consumo; de acuerdo con la CRE la transición metodológica comprendió el periodo entre diciembre de 2017 y marzo de 2018, empero, en febrero de 2019, Beatriz Hernández Rojas, presidenta de la Asociación de MiPymes Industriales de Querétaro señaló que el alza en la tarifa de los energéticos continúa afectando los costos de las MiPymes y disminuyendo su competitividad.

De esta forma, al observarse que el costo de los energéticos afecta directamente los costos intrínsecos a la actividad económica de las MiPymes a nivel nacional, los empresarios mexicanos consideran este fenómeno como un foco rojo para potenciar su crecimiento dada la importancia de este “insumo” en la vida de las empresas.

1.3.2.4 Altas tasas fiscales

El 29.2% de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas opinan que las altas tasas fiscales son un elemento importante que frena su crecimiento y permanencia en el mercado. Entorno a ello, el Banco Mundial señaló, en el informe *Paying Taxes 2019*, que en México las empresas tienen una tasa impositiva de hasta 53% (considerando que, las mismas tienen deducciones a favor al final del ejercicio fiscal), tardan 241 horas en cumplir sus obligaciones fiscales y realizan hasta 6 pagos en promedio. A su vez, los datos presentados por el INEGI, en la encuesta ENAPROCE 2018, indican que en 2017 el segmento de las MiPymes realizaba un gasto mensual de 8,045.25 millones de pesos en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales federales.

A partir de los datos anteriores se identifica que el cumplimiento de las obligaciones fiscales representa un gran reto para las MiPymes mexicanas pues, aunque se cuenta con beneficios fiscales, las tasas impositivas que deben de cumplir son elevadas; por ejemplo, en México a nivel federal se paga un impuesto del 30% por concepto de Impuesto sobre la Renta y 10% de impuesto a las utilidades, sólo por mencionar algunos, dado que los gobiernos estatales y municipales también cuentan con la facultad para el cobro de impuestos. Además, el cumplimiento de estos impuestos se traduce para las empresas mexicanas en un incremento de los costos que enfrentan, ya que, para ello deben contratar personal calificado o una empresa especializada en actividades fiscales; contar con un equipo de cómputo adecuado; y, capacitar constantemente a su personal dado que las reglas fiscales cambian con frecuencia.

En términos generales, gran parte de los pequeños negocios consideran que las reglas fiscales son “engorrosas” y su adecuado cumplimiento representan un alto costo para las MiPymes por lo que desincentivan el deseo de crecimiento de los pequeños empresarios al considerar que con el incremento del tamaño de la empresa también lo hará el tiempo y recursos que deben destinar al fisco.

1.3.2.5 Escaso acceso al financiamiento

Uno de los principales problemas que ha acongojado a las micro, pequeñas y medianas empresas, durante los últimos años, ha sido el tema del acceso al financiamiento, según datos del INEGI, el 25.9% de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas consideraron que la falta de acceso a un crédito financiero es perjudicial para el crecimiento y desarrollo de su actividad económica. En la mayoría de las ocasiones, la falta de capital en las MiPymes tiene como consecuencia el cierre de estas unidades económicas, pues se considera que 3 de cada 4 empresas no sobreviven al segundo año de vida, principalmente por la falta de financiamiento.

Por otra parte, estimaciones del Banco Mundial indican que el mercado crediticio dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas presenta una brecha de financiamiento de aproximadamente 60 mil millones de dólares anuales, lo cual implica que las instituciones financieras orientadas a este segmento no han podido

atender a cabalidad las necesidades de financiamiento de las MiPymes. Al respecto, David Lask, cofundador de Creze⁸, indica que tradicionalmente las instituciones bancarias se enfocan en hacer negocios con los grandes corporativos, y adiciona que sólo 1 de cada 10 pequeñas empresas tiene acceso al financiamiento bancario.

Este panorama generalizado sobre el acceso que tienen las MiPymes al financiamiento bancario “tradicional”, deja entre ver la existencia de una relación poco arraigada entre las micro, pequeñas y medianas empresas y las instituciones financieras que culmina en la inexistencia de créditos “hechos a la medida” para estas unidades económicas. De acuerdo con el Instituto Nacional del Emprendedor (2018), la oferta financiera enfocada a las MiPymes es reducida y los pocos créditos que existen piden garantías difíciles de cumplir para una empresa que inicia operaciones o cuenta con un limitado flujo de efectivo; anexando a ello dos elementos clave: los créditos dirigidos a las MiPymes son costosos, en términos de tasas de interés; y, los trámites para acceder a uno son sumamente burocráticos.

Sin embargo, se debe tomar en cuenta que el escaso acceso al financiamiento que vive este segmento empresarial no se reduce a una cuestión de falta de interés por parte de las instituciones financieras, ya que al momento de otorgar recursos financieros estas se enfrentan con carencias de gestión administrativa y financiera, información contable incompleta o errada y al riesgo de impago por parte de las pequeñas empresas mexicanas. Así, el escaso acceso al financiamiento para las unidades económicas de menor tamaño que se vive en el país se vislumbra como una problemática donde las empresas y los agentes financieros no han encontrado un punto en común, y predomina un ambiente de desconfianza entre ambos.

Conclusiones

A lo largo de este capítulo se han revisado una serie de elementos que resultan indispensables para estudiar y entender la importancia de las micro, pequeñas y

⁸ Creze, es una plataforma de préstamos orientada a otorgar crédito a las MiPymes mediante el uso de tecnología especializada.

medianas empresas para la economía, especialmente para la economía mexicana. Por lo que, no cabe duda de que este segmento empresarial es vital para el crecimiento económico y la estabilidad social de cualquier país.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son aquellas empresas capaces de organizar, coordinar y conjugar, en diferentes escalas, los factores de la producción para crear bienes y/o servicios con el propósito de obtener de ello un beneficio económico; siendo su tamaño, su principal rasgo distintivo. La naturaleza de este tipo de empresas, así como de cualquier empresa, las obliga a entablar complejas relaciones con su entorno, las cuales influyen en los factores internos (estructura, organización, misión, visión, procesos productivos, etc.) y externos (entorno económico, legal político y social) de la empresa, no obstante, su tamaño las dota de mayor sensibilidad ante posibles cambios en su entorno, provocando con ello la constante evolución del aparato productivo.

Un elemento trascendental de este segmento empresarial es el papel que cumplen en el crecimiento y desarrollo económico de cualquier nación al favorecer: el crecimiento económico; la creación de empleos; la vinculación empresarial y tecnológica; participar en el mercado interno y externo; fomentar la actividad empresarial; y, ser agentes de cohesión social.

En el caso de la economía mexicana, las MiPymes son la base del aparato productivo al representar al 99% de las unidades económicas existentes en el país, más aún, la importancia económica de estas empresas radica en su participación en la absorción de mano de obra (65%) y contribución al Producto Interno Bruto (31%). El papel de las MiPymes en la economía mexicana se observa a partir de distintas vertientes como: su distribución geográfica y sectorial; participación en la creación de valor; integración en cadenas productivas; absorción de mano de obra; distribución del ingreso; y, resiliencia.

En este sentido se observa que las ventajas asociadas a las MiPymes mexicanas surgen a partir de su participación como agentes de cohesión social y su actitud resiliente, ya que, en época de crisis económica, han logrado mantener un comportamiento

dinamizador para la economía mexicana que se refleja en el incremento del número de empresas de menor tamaño y su participación en la creación de valor. Así mismo se presenta una clara tendencia de las MiPymes hacia la mejora continua, la cual se relaciona con la adopción de mejores prácticas empresariales derivadas en: la aplicación de nuevas herramientas tecnológicas dentro de sus procesos productivos relacionadas con el uso de Internet como la adopción del sistema de Banca Electrónica; y, la inserción de mejoras a su gobierno corporativo que conllevan la adquisición de patentes, la capacitación de personal y la certificación de sus procesos.

Dentro de su carácter como agente de cohesión social se destaca su participación dentro de mercados con bajas barreras a la entrada, al permitir la inserción de la población al mercado laboral, la distribución del ingreso y el dinamismo del mercado interno. No obstante, este segmento empresarial aún presenta distintas desventajas entre las que se destaca: la existencia de una brecha de productividad que limita la consolidación de encadenamientos productivos entre empresas y entre los distintos segmentos empresariales; la baja inversión en innovación y desarrollo tecnológico por parte de las empresas mexicanas, siendo este dato mucho menor al 1% del PIB; y, los problemas preexistentes dentro de su entorno económico como: los problemas de seguridad pública; la competencia de empresas informales; los costos energéticos; las altas tasas fiscales; y, el escaso acceso al financiamiento.

Respecto a los problemas asociados con el entorno económico de las MiPymes se muestra que los primeros cuatro, repercuten directamente en los costos de la empresa y, por ende, en su salud financiera; en tanto, el escaso acceso al financiamiento que viven estas empresas influye sobre su estabilidad y sus posibilidades de permanencia en el mercado, ya que un mal momento financiero se puede convertir en el punto de inflexión entre permanecer en el mercado o morir. Es por ello que, se destaca la importancia de implementar acciones concretas para mejorar el entorno empresarial, pues, de esta forma, se aprovechará el potencial económico de este segmento empresarial.

Capítulo II. Financiamiento Empresarial: la toma de decisiones de la empresa y el papel del Sistema Financiero

Introducción

Para las empresas el flujo constante de recursos económicos tiene la misma importancia que el flujo constante de agua para el cuerpo humano, ambos son un elemento vital para el desarrollo de procesos esenciales. En el caso de las empresas, el flujo constante de recursos económicos les permite permanecer en el mercado, planear a futuro o expandirse, sin embargo, no todas las empresas cuentan con un flujo constante de recursos económicos o estos le son insuficientes para llevar a cabo sus procesos productivos, ejecutar nuevos proyectos de inversión, entre otros. Por lo que, la necesidad de financiamiento resulta ser un acontecimiento intrínseco a la actividad de cualquier empresa al proveerle los recursos económicos que requiere en un momento determinado.

Con el objetivo de satisfacer esta necesidad, las empresas solventan su demanda de recursos económicos por medio del financiamiento interno y/o el externo lo que les otorga la facultad de acceder a un diverso número de fuentes de financiamiento. En la mayoría de los casos, al no contar con la capacidad de fondear con recursos propios sus proyectos de inversión, es común que estas soliciten financiamiento externo.

Teóricamente, el lugar donde las empresas pueden allegarse de ese financiamiento es dentro del Sistema Financiero, ya que, a través de su función de intermediación financiera tiene la facultad de dotar a las empresas de los recursos económicos que requieren con mayor facilidad en comparación con las fuentes de financiamiento externas al Sistema Financiero.

A partir de este hecho, se observa que el proceso de financiamiento empresarial es como una carretera de doble vía donde se emparejan las necesidades de las empresas y las de los proveedores de financiamiento.

El presente capítulo tiene por objetivo delinear cuáles son los elementos que influyen en las unidades económicas al momento de determinar qué fuente de financiamiento deben elegir para financiar su actividad, haciendo énfasis en la decisión de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Al mismo tiempo que, introduce la importancia del proceso de intermediación financiera como una función clave del Sistema Financiero para dotar a las empresas de los recursos económicos que demandan para desempeñar su actividad productiva y delimita la intervención del Sector Bancario en este proceso.

Debido a lo anterior, este capítulo se divide en dos secciones. En la primera sección se muestra la importancia que tiene el financiamiento para las empresas y cómo estas asumen su decisión de financiamiento, especialmente las empresas de menor tamaño. Este análisis se desarrolla con base en las teorías de: Principio de Riesgo Creciente; Teorema Modigliani - Miller; Teoría de la Jerarquía Financiera; y, la Teoría del Ciclo de Vida Financiero.

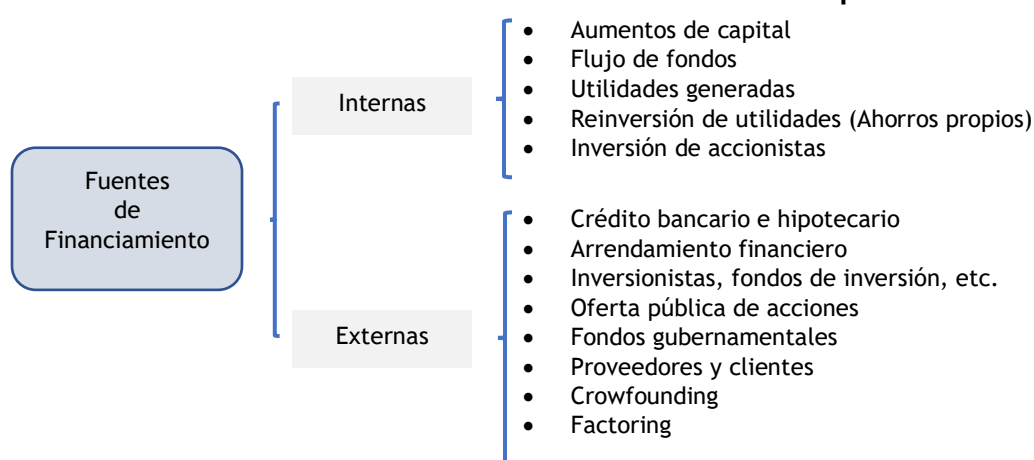
En la segunda sección, se aborda la importancia que tiene el proceso de intermediación financiera dentro del Sistema Financiero y el papel que realizan los intermediarios financieros en este proceso, haciendo énfasis en el proceso de intermediación bancaria debido a la preponderancia que tiene el sector bancario dentro del Sistema Financiero Mexicano.

II.1 El Financiamiento de las empresas

La necesidad de financiamiento es un acontecimiento intrínseco a la actividad de cualquier empresa sin importar el tamaño, sector económico, edad o estructura organizacional de la misma ya que este les permite invertir en nuevos proyectos, desarrollar y mantener sus operaciones e impulsar su crecimiento. De acuerdo con Tavera, M. & Méndez, S. (2011) se puede definir al financiamiento como “el

mecanismo por el que una empresa o persona obtiene recursos económicos para un proyecto específico en el cual puede adquirir bienes, pagar deudas, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse” (p.75). Básicamente, las empresas tienen dos formas de acceder al financiamiento, ya sea, por medio de los recursos propios de la empresa⁹ o a través de los recursos que obtiene de terceros¹⁰. A continuación, se presenta un cuadro sinóptico que contiene las distintas fuentes de financiamiento a las que puede acceder una empresa según el origen de estas.

Cuadro II.1 Fuentes de financiamiento empresarial



Fuente: Elaboración propia con base en información de Bohórquez, N., López, A. & Castañeda, L., 2018.

II.1.1 La decisión de Financiamiento en las empresas

Considerando que las empresas cuentan con dos fuentes de financiamiento básicas para obtener los recursos económicos requeridos por su actividad operativa o la implementación de nuevos proyectos de inversión, se entiende que, para llevar a cabo sus estrategias de negocio, estas deben tomar la decisión de elegir entre el

⁹ El financiamiento por medio de los recursos propios de la empresa es conocido como *financiamiento interno* y está constituido por todos los recursos económicos que son resultado de la operación cotidiana de la empresa y su promoción.

¹⁰ Este tipo de financiamiento recibe el nombre de *financiamiento externo* y se compone por aquellos recursos económicos que provienen de cualquier agente económico ajeno a la unidad económica que lo recibe.

financiamiento interno o externo en función de las características y necesidades de la empresa, así como del proyecto que se pretende ejecutar. En este sentido, la literatura económica y financiera plantea una serie de teorías en las que se propone cuáles son los factores que inciden en la decisión de las unidades económicas al momento de determinar la composición de su estructura financiera.

II.1.1.1 Principio de Riesgo Creciente de Michal Kalecki

M. Breit propuso, en 1935, un modelo donde especifico que “cuanto mayor es el monto que pide prestado un empresario, mayor es la carga para su propio capital si el retorno sobre el préstamo invertido cae por debajo del interés cargado” (Toporowski, J., 2001, p.8); es decir, un empresario aumenta su riesgo financiero, al incrementar sus niveles de deuda en relación con el capital propio del empresario, si el retorno de la inversión es menor al monto de la deuda.

Años más tarde, en 1937, Michal Kalecki tomo este análisis para conformar su teoría del “Principio de Riesgo Creciente” en la cual determina que, en condiciones de competencia imperfecta uno de los factores que afecta el límite de la inversión empresarial es la tasa de riesgo financiero, al estar directamente relacionada con el monto de la inversión, y esta, a su vez, se encuentra condicionada por el tamaño de los fondos propios del empresario. En otras palabras, este principio señala que “mayores volúmenes de inversión incrementan el riesgo, el cual se acelera cuando el financiamiento de la inversión está constituido por fondos externos a la empresa” (Levy, N., 2000, p. 1058).

Así, de acuerdo con el “Principio de Riesgo Creciente”, enunciado por Kalecki, la tasa de riesgo financiero de una empresa está determinada por la relación existente entre el financiamiento interno y el externo, pues a medida que este último tiende a tener una mayor participación en la estructura financiera de una empresa, si el proyecto de inversión fracasa, los fondos internos del empresario caerán drásticamente hasta llegar al punto de quiebra. Bajo este contexto, si el empresario no es cuidadoso con

su actividad de inversión, sus acreedores serán quienes calculen una prima de riesgo adicional a la tasa de interés considerando los créditos sucesivos de la empresa.¹¹

En 1954, Kalecki publicó en su libro “Theory of Economic Dynamics” una segunda etapa del “Principio de Riesgo Creciente” al convertirlo en una teoría del tamaño de la empresa. Para este autor, el tamaño de una empresa se encuentra definido por el monto del capital propio de la misma, siendo este una condicionante para su acceso al mercado de capitales y su actividad de inversión. En palabras de Kalecki (1954),

“El tamaño de una empresa parece estar limitado por el monto de su capital empresarial, tanto por su influencia en la capacidad de endeudamiento de capital como por su efecto en el grado de riesgo. La variedad en el tamaño de empresas en la misma industria en un momento dado puede explicarse fácilmente en términos de diferencias en el capital empresarial. Una empresa con un gran capital empresarial podría obtener fondos para una gran inversión, mientras que una empresa con un pequeño capital empresarial no podría. Las diferencias en su capital empresarial se ven reforzadas por el hecho de que las empresas por debajo de un cierto tamaño no tienen acceso al mercado de capitales” (p.92).

Lo anterior implica que el mercado de capitales no es perfecto y existe una marcada diferencia en el financiamiento externo de las empresas pequeñas y las grandes. Concretamente, las segundas tienen acceso a mayores montos de capital y menores costos financieros; mientras las pequeñas empresas, con menores montos de fondos propios, tienen menor acceso al financiamiento externo, el cual tiene un mayor costo (Levy, N., 2013, p.159). A partir de este análisis realizado por Levy, N. (2013) sobre el financiamiento empresarial que presenta Toporowski, J., se entiende que, bajo

¹¹ “Por otra parte, se puede interpretar también en términos de límite financiero: el incremento del ahorro interno de las empresas permite incrementar su capacidad de financiación en los mercados financieros y de capitales. Cuanto mayor sean los fondos propios, más podrá desplazarse el límite de posibilidades de producción de la empresa” (Cárdenas del Rey, L., 2018, p.122).

este esquema teórico, en un primer momento el gasto de inversión se financia fundamentalmente con las reservas de la empresa y el crédito bancario y, en segundo lugar, por el mercado de valores.

II.1.1.2 Teorema de Modigliani-Miller: Estructura óptima de capital

El Teorema de Modigliani-Miller señala que existe una estructura óptima de capital en la cual se maximizan las utilidades, se minimizan los costos de capital y las empresas pueden incrementar su valor mediante el apalancamiento. En 1958, se presenta la primera posición de este teorema donde se supone que: los mercados financieros son perfectos, por lo que, no existen costos de transacción y los inversores piensan en maximizar su riqueza; las utilidades de operación futuras son idénticas a las utilidades de operación presentes para todos los inversores de una firma; todas las empresas pueden agruparse en clases homogéneas de riesgo y rendimiento equivalente; y, no existen los impuestos ni costos de quiebra.

En esta posición del Teorema Modigliani-Miller, se concluye que la composición de la estructura de capital de una empresa es independiente al valor de la empresa. Es decir, la estructura de capital de una empresa es irrelevante al momento de cuantificar su valor en el mercado dado que empresas con características similares (a excepción de su estructura de capital) tienden a tener el mismo valor total. Y, si este no es el caso, el proceso de arbitraje garantizará el equilibrio; esto se debe a que el valor total de una empresa está determinado por el valor de la inversión y no por la forma en que esta se financió.

Según Van Horne (1997) “la irrelevancia de la estructura del capital descansa en la ausencia de imperfecciones en el mercado. No importa cómo se divida el pastel corporativo entre deuda y capital, existe una conservación de valor de manera que la suma de las partes siempre es la misma. Sin embargo, en la medida en que existan imperfecciones en el mercado de capitales ..., la valuación de la organización y el costo de capital pueden cambiar con los cambios en su estructura de capital” (p.266). Tomando en consideración la existencia de imperfecciones en el mercado de capitales, en 1963, Modigliani y Miller integraron a su modelo las ventajas fiscales del

endeudamiento por el beneficio que ofrece a las empresas considerar que los pagos de intereses son deducibles de impuestos como gasto. Por lo tanto, al reconocer el efecto de los impuestos sobre el valor total de la empresa se indica que existe una estructura óptima de capital donde el apalancamiento¹² (moderado) juega un papel favorable debido a que una empresa apalancada tendrá un mayor flujo de fondos propios por el efecto fiscal del pago de los intereses que se devenga del mismo.

Posteriormente, Miller (1977) hace un análisis conjunto del efecto de los impuestos corporativos y personales sobre la estructura de capital manifestando que los impuestos personales compensan el efecto de los impuestos corporativos. Sin embargo, esta afirmación no es del todo cierta debido a que el impuesto personal no compensa en su totalidad el efecto de los impuestos corporativos y, por tanto, existe una ventaja en impuestos al apalancarse. Esto es especialmente cierto para las empresas que tienen cantidades moderadas de deuda. (Van H., 1997, p.273).

Cabe destacar que, otra imperfección considerada dentro del modelo corregido de Modigliani-Miller es el efecto de los costos de quiebra sobre el valor de la empresa¹³. Este efecto fue introducido en 1973 por Kraus y Litzenberger quienes plantearon un modelo donde se consideran los beneficios del endeudamiento y la existencia de costos de quiebra.

Un elemento importante por considerar en relación con el efecto de los costos de quiebra es que la probabilidad de que una empresa se encuentre en situación de quiebra aumenta a una velocidad mayor con el grado de apalancamiento de la misma; en este sentido, si una empresa llega a esta situación el valor de la empresa se ve

¹² En este punto, es importante señalar que un exceso de apalancamiento puede ocasionar que los beneficios fiscales otorgados por el pago de intereses sean inciertos.

¹³ Los costos de quiebra se pueden clasificar en dos categorías: directos e indirectos. De acuerdo con Rivera, J. (2002:47) los costos directos son “los costos legales, administrativos, contables en los procedimientos formales de suspensión de pagos y quiebra”; en tanto, los costos indirectos son “las oportunidades pérdidas de obtener financiación, de retener personal clave, de mejorar la producción, de realizar inversiones rentables, de lograr mayores ventas, costos de reorganización, de liquidación, pérdida de la ventaja fiscal por deuda, etc.”

afectado, pues, se le considera menos atractiva que una empresa sin apalancamiento, además de que, en caso de liquidación el valor de los activos de la empresa tendrán un menor precio en el mercado. Estos efectos de quiebra sobre el valor de la empresa harán que los inversionistas castiguen a la misma incorporando una mayor prima de riesgo financiero a la tasa de rendimiento requerida a medida que se incrementa el apalancamiento de la empresa.

En consecuencia, si se toma en cuenta que los costos de quiebra tienen una influencia negativa sobre el valor de la empresa y, en contra parte, los beneficios fiscales netos del apalancamiento de la empresa poseen una influencia positiva, se deduce que el equilibrio entre ambas variables conlleva a un nivel óptimo de apalancamiento en el que ambos efectos son compensados. Por consiguiente, la estructura óptima del capital de una empresa se determina con el balance de ambas variables.

Bajo este argumento, se puede señalar que, para obtener una estructura óptima de capital, se deben tomar en cuenta las ventajas y desventajas de las distintas fuentes de financiamiento que prevalecen en el mercado por lo que la empresa tiene la capacidad de decidir entre sustituir el financiamiento interno por financiamiento externo, según convenga, hasta lograr la maximización de su valor.

II.1.1.3 Teoría de la Jerarquía Financiera

La teoría de la jerarquía financiera, enunciada por Donaldson (1961) y popularizada en 1984 por Myers y Majluf, establece que las empresas tienen una preferencia jerárquica por las fuentes de financiamiento al momento de determinar cómo será financiado su gasto de inversión.

Esta teoría se basa en el reconocimiento de la existencia de información asimétrica y costos financieros, pues se señala que los gerentes de la empresa tienen información privilegiada sobre el valor de la firma y la rentabilidad de los proyectos de inversión de la cual pueden sacar ventaja en perjuicio de posibles inversionistas o acreedores; bajo esta circunstancia, los inversionistas potenciales o acreedores

actuarán racionalmente previendo este comportamiento de los gerentes y tomando las señales que ofrecen al mercado.

De acuerdo con Ferrer M. & Tresierra, Á. (2009) al suponer que los gerentes actúan a favor de los inversionistas actuales, si estos creen que el precio de las acciones está infravalorado, recurren a la deuda pues se niegan a la emisión de acciones hasta que estén justamente valuadas o sobrevaloradas. En cambio, si las acciones están sobrevaloradas, los inversionistas potenciales castigarán la emisión de acciones ofreciendo un precio menor. “Sólo en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, se recurrirá a la emisión de recursos propios (*acciones*)” (p.68).

Por lo tanto, la teoría de la jerarquía financiera estipula que al momento de financiar sus proyectos de inversión las empresas tienen el siguiente orden de preferencias: en primer lugar, las empresas prefieren el financiamiento interno (con recursos propios). En segundo lugar, se encuentra el financiamiento externo dentro del cual las empresas van a preferir la obtención de endeudamiento bancario sobre la emisión de deuda (esto es, primero deuda y después títulos híbridos como obligaciones convertibles) y, éste a su vez, sobre la emisión de acciones.

Al observar que, al hacer uso del financiamiento externo las empresas prefieren la deuda sobre las acciones, se determina que esto se debe a los costos asociados al endeudamiento como la tasa de interés y el riesgo de embargo, además de que los acreedores son menos entrometidos en la administración del negocio. Por el contrario, al emitir acciones los inversionistas no sólo son más entrometidos, sino que involucra un mayor costo en comparación con otras fuentes de financiamiento.

En otras palabras, Velázquez, F. (2006) explica que la jerarquía propuesta indica “el grado creciente de exigencia de información ligada a las diferentes fuentes de financiamiento (autofinanciamiento¹⁴ < endeudamiento < emisión de acciones)”.

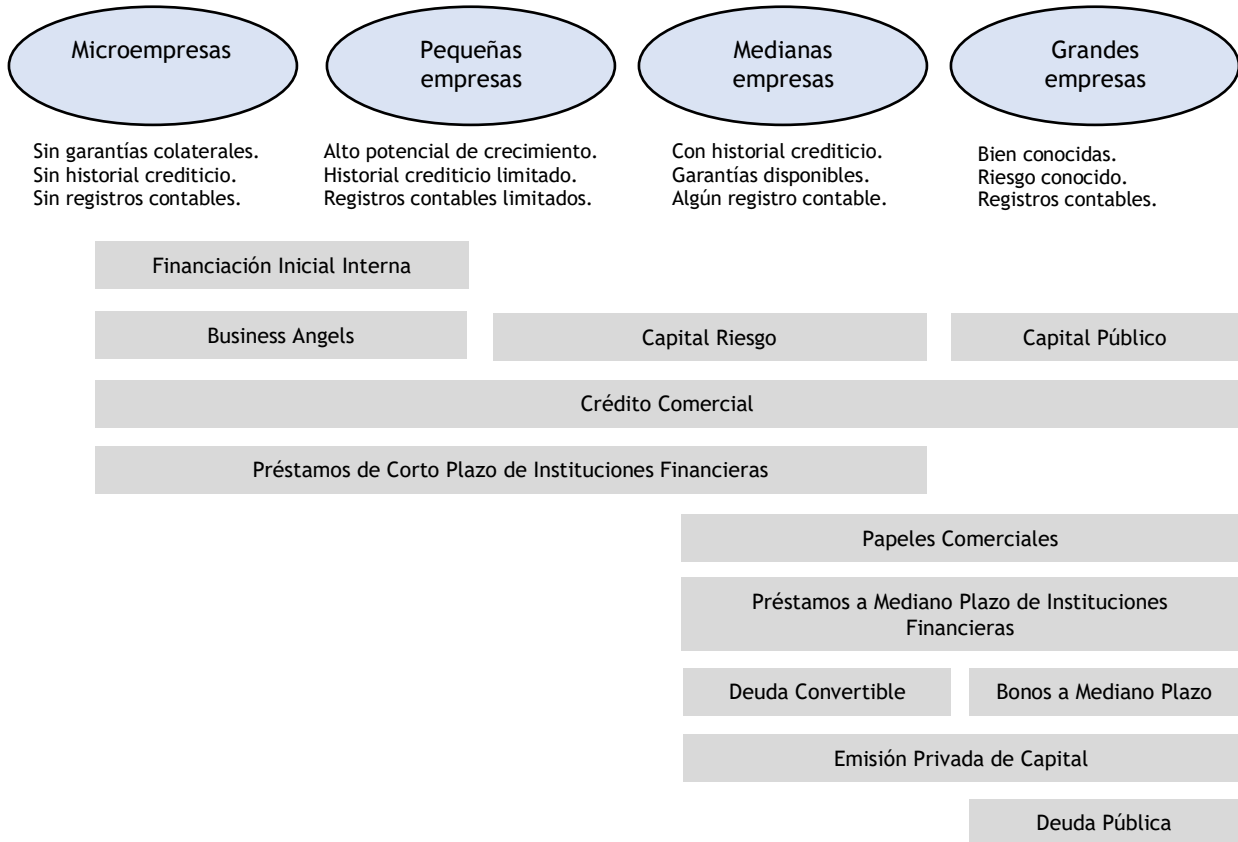
¹⁴ Se entiende al autofinanciamiento como la capacidad que tienen las empresas de generar el flujo de efectivo suficiente para financiar sus proyectos de inversión sin recurrir al financiamiento externo.

Esta preferencia jerárquica implica que las empresas no buscan una estructura óptima de capital, pues esta será definida por las decisiones de financiamiento que tome la gerencia teniendo en cuenta la información disponible y los costos de las opciones de financiamiento, eligiendo siempre la más barata (Mondragón, S., 2011, p.175). Así, las empresas con una mayor capacidad de generar flujos de efectivo hacen menor uso del financiamiento externo, caso contrario de las empresas cuyos flujos de efectivo no les permite generar altos volúmenes de recursos propios para financiar su inversión de forma interna.

II.1.1.4 Ciclo de Vida Financiero

El enfoque de Ciclo de Vida Financiero, presentado por Berger y Udell en 1998, muestra que las empresas siguen un ciclo de vida financiero y, que el principal determinante de este ciclo es el grado de información asimétrica existente según la madurez y tamaño de la empresa. De esta forma, las empresas más jóvenes y pequeñas pueden recurrir a fuentes internas de financiamiento, crédito comercial y business angels; y, a medida que las empresas son más maduras, crecen en tamaño y disminuyen sus problemas de información asimétrica (son más transparentes) se van diversificando las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder.

Cuadro II.2 Ciclo de Vida Financiero de las empresas



Fuentes: Elaboración propia con información de Ferrer M. & Tresierra, Á. y Gómez, A., García, D. & Marín, S., 2009.

A grandes rasgos, las etapas de crecimiento de una empresa y las necesidades de financiamiento que las acompaña se pueden describir de la siguiente forma: en una primera fase, la demanda de financiamiento es más fuerte ya que el emprendedor se encuentra desarrollando su idea de negocio o inicia con una producción a pequeña escala, sin embargo, la inexistencia o escasas de información contable y financiera de la empresa hace que se dificulte su acceso a ciertas fuentes de financiamiento externas, por lo que acude a familiares, amigos, crédito comercial o business angels.

Con el paso del tiempo, cuando el bien y/o servicio comercializado ya se encuentra en el mercado y se inicia una fase de expansión, el empresario recurre a capital de riesgo o créditos bancarios para financiar el incremento de su producción y mercadeo. Finalmente, cuando la empresa ha logrado posicionarse en el mercado y cuenta con

un manejo adecuado de la información contable y financiera, esta puede acceder a créditos bancarios de largo plazo o al mercado de capitales mediante la emisión de deuda y/o capital.

Al hacer una recapitulación de las distintas ideas expuestas previamente sobre los factores que inciden en la toma de las decisiones de inversión y financiamiento en las empresas se encuentra que, desde la segunda mitad del siglo XX, Michal Kalecki, con su “Principio de Riesgo Creciente” y posterior análisis sobre los elementos que determinan el tamaño de las empresas, resalta un aspecto esencial sobre el financiamiento de la inversión al establecer que el monto de los fondos propios de una empresa determina la probabilidad que tiene esta de acceder a diversas fuentes de financiamiento y, por ende, desarrollar nuevos proyectos de inversión o continuar con los ya establecidos pues este monto define el riesgo financiero de la empresa, entendido a este como la capacidad que tiene la misma de hacer frente a alguna situación adversa sin que tenga consecuencias financieras.

Así, siguiendo la lógica propuesta por Levy, N. (2013), desde el pensamiento de Kalecki ya se rescata una noción de predilección sobre las fuentes de financiamiento, priorizada por el financiamiento de la inversión a través de fondos propios, seguida por el uso del crédito bancario y, en última instancia, por el acceso al mercado de valores. Donde, este orden de preferencias no sólo responde a la toma de decisión de la gerencia empresarial, sino se ve condicionada por las opciones de financiamiento disponibles para la empresa, según el monto de los fondos propios de esta, el nivel de riesgo financiero al que es susceptible, el grado de apalancamiento previo y el costo financiero.

Consecutivamente, se hace referencia al teorema de Modigliani-Miller y sus diferentes proposiciones por considerarse un fundamento pionero en el análisis de la composición de la estructura de capital de una empresa y dar pie a una serie de teorías relacionadas con este tema, entre las que se destacan la Teoría de la Jerarquía Financiera popularizada por Myers y Majluf en 1984, donde se observa que para financiar sus proyectos de inversión las empresas no persiguen una composición

óptima de capital, sino que eligen aquella fuente de financiamiento que resulte ser más económica y benéfica para la misma. Para llegar a esta conclusión, Myers y Majluf, se basan en la existencia de información asimétrica y en los costos financieros que implica acceder a ciertas fuentes de financiamiento dejando entre ver que esta decisión se ejecuta conforme van apareciendo oportunidades reales de inversión y considerando los rendimientos, costo de financiamiento y riesgo financiero de la unidad económica.

De la misma forma que en la teoría sobre el tamaño de la empresa de Kalecki, la teoría de la Jerarquía Financiera destaca que los empresarios o, en este caso, los gerentes de la empresa tienen una predilección por realizar sus proyectos de inversión haciendo uso del financiamiento interno; y, en el caso, de verse obligados a recurrir al financiamiento externo, éstos accederán en primera instancia a financiarse por medio del crédito bancario y, posteriormente lo harán por medio del mercado de valores. Por tanto, dando continuidad a esta línea de pensamiento se expone el enfoque del Ciclo de Vida Financiero de las empresas donde se incorpora un panorama más minucioso sobre las fuentes de financiamiento (ya sean de capital o deuda) a las que tiene acceso una unidad económica considerando su edad, tamaño y los problemas de información asimétrica a los que se enfrenta.

II.1.2 ¿Cómo se financian las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas?

Relacionando las características de las micro, pequeñas y medianas empresas que fueron expuestas en el Capítulo I del presente trabajo con el argumento sobre la elección de las fuentes de financiamiento por parte de las unidades económicas basada en la noción de la existencia de una preferencia jerárquica, se llega a la conclusión de que esta teoría es la que mejor explica la toma de decisiones de inversión y financiamiento en el segmento de las MiPymes.

Lo anterior se debe a que en este segmento empresarial son notorios los problemas de asimetría de la información en los que se basa la Teoría de la Jerarquía Financiera,

ya que, al ser predominantemente de carácter familiar¹⁵ existen suficientes motivos para considerar que la información privilegiada que poseen los gerentes de la empresa los pone en una situación ventajosa sobre los acreedores e inversionistas potenciales, “pues enfatizan las fortalezas de la inversión, al tiempo que ocultan las debilidades de la empresa” (Ferrer M. & Tresierra, Á., 2009, p.73). Además de reconocerse otras características relacionadas con las MiPymes que las posicionan dentro de este razonamiento como:

- al ser empresas familiares van a optar por aquellas fuentes de financiamiento en las que se mantenga el control de los propietarios;
- son empresas enfocadas en cubrir sus necesidades de corto plazo y sobrevivir en el mediano plazo;
- tienen un uso escaso de técnicas contables y financieras por lo que la información que presentan a potenciales acreedores e inversionistas es poco confiable e insuficiente, incrementándose de esta forma las probabilidades de selección adversa y los costos de monitoreo;
- generalmente, este tipo de empresas tiene acceso limitado a los mercados de capitales.

Por consiguiente, dadas estas características de las MiPymes y lo expuesto en la Teoría de la Jerarquía Financiera, se entiende que en un primer momento las micro, pequeñas y medianas empresas van a preferir financiar sus proyectos de inversión por medio de recursos propios, seguido de deuda y como última opción la emisión de acciones. Sin embargo, derivado de la heterogeneidad prevaeciente en el universo de las MiPymes, cabe destacar que las particularidades asociadas a cada empresa y a sus proyectos de inversión van a jugar un papel considerable al momento de definir su(s) fuente(s) de financiamiento por lo que el enfoque del ciclo de vida financiero ayuda a tener un panorama más exacto sobre las diferentes posibilidades de

¹⁵ Al respecto, es preciso recordar que dos rasgos distintivos de las micro, pequeñas y medianas empresas son: i) ser de carácter familiar dado que el capital con el que son constituidas es proporcionado mayoritariamente por familiares y amigos; y, ii) la toma de decisiones de la gerencia se centra en los propietarios del negocio.

financiamiento a las que puede tener acceso alguna de estas empresas en función de ciertas particularidades.

II.1.2.1 Las Fuentes de Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas

En su documento “Fuentes de Financiamiento para las MiPymes en México” León, E. & Saavedra, M. (2018:161) presentan una clasificación de las principales fuentes de financiamiento que prevalecen en América Latina para el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales siguen una lógica similar a la establecida por la teoría de la preferencia jerárquica. Esta clasificación es la siguiente:

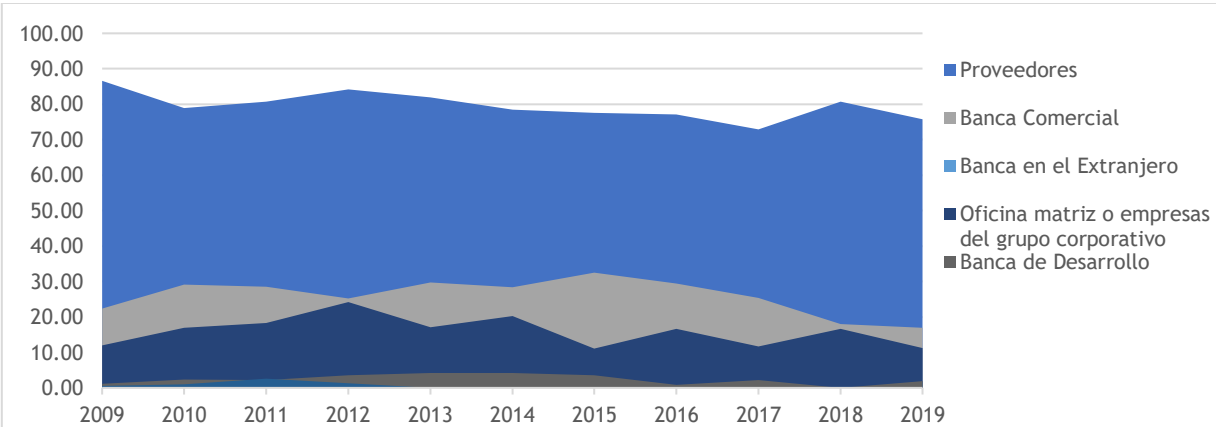
- Recursos propios (incluye reinversión de utilidades);
- Bancos Privados;
- Proveedores;
- Bancos Públicos;
- Clientes extranjeros;
- Programas públicos de apoyo a la innovación individuales;
- Clientes nacionales;
- Programas públicos de apoyo a la innovación asociativos;
- Fundaciones;
- Otros.

Para el caso de la economía mexicana autores como Ruíz, C. (2001); Dussel, E. (2004); Lecuona, R. (2009); Pavón, L. (2010); Tavera, M. & Méndez, S. (2011); y, García, J. (2018) muestran que, desde finales del siglo pasado hasta la fecha, las principales fuentes de financiamiento del segmento de las MiPymes son:

- Proveedores;
- Bancos comerciales;
- Matriz y empresas del grupo corporativo;
- Banca Extranjera;
- Banca de Desarrollo;
- Otros

Esta información se puede corroborar a través del gráfico II.1, el cual exhibe la participación que tiene cada una de las fuentes de financiamiento listadas previamente en el proceso de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas en los últimos 10 años. Al respecto, el gráfico indica que estas unidades económicas tienen una marcada tendencia por financiar su actividad productiva mediante sus proveedores, seguido de la Banca Comercial y los recursos de la oficina matriz o empresas del grupo corporativo.

Gráfico II.1 Fuentes de financiamiento de las MiPymes mexicanas (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

Por lo tanto, al seguir la lógica de la teoría propuesta por Myers y Majluf este hecho puede ser explicado a partir del costo financiero que le representa a las MiPymes el financiarse a través de sus proveedores, pues, resulta ser muy atractivo para ellas debido a que la mayoría de las unidades económicas financiadas por este medio no tiene que pagar una tasa de interés por el uso de este tipo de crédito, incluso, existen ocasiones en que los acreedores otorgan a las empresas un descuento por concepto de pago oportuno. Además, visto desde otra perspectiva, el crédito otorgado por proveedores podría llegar a ser un indicador de buena reputación de los prestatarios, si se toma en consideración que ambas figuras están integradas en la misma cadena productiva y tienen una relación más estrecha, lo cual, ayuda a mitigar los problemas de información que pueden existir en este tipo de operaciones crediticias.

En segundo lugar, se puede observar la preferencia de las MiPymes por acceder a los esquemas de financiamiento que les son otorgados por parte de la Banca Comercial, sin embargo, la participación del financiamiento bancario en este sector empresarial es mucho menor al financiamiento otorgado por los proveedores. Esto se hace evidente al considerar que en promedio el 80% de las micro, pequeñas y medianas empresas recibe financiamiento a partir de sus proveedores mientras que el 26% de estas lo hace a través de la Banca Comercial.

Un último elemento por considerar en este argumento es la alta presencia de financiamiento por parte de la oficina matriz o empresas del grupo corporativo, el cual tiene un promedio de participación de 16%. La importancia de este hecho se debe a que este tipo de financiamiento es más accesible para las micro, pequeñas y medianas empresas que forman parte de un grupo empresarial debido a que en este tipo de operaciones se ven disminuidos los problemas de información asimétrica, lo cual repercute en que la unidad económica no se enfrente a los escrutinios propios del financiamiento otorgado por terceros¹⁶.

En resumen, al revisar las tres fuentes de financiamiento más importantes para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas se corroboran los elementos expuestos en la Teoría de la Jerarquía Financiera y el enfoque del Ciclo de Vida Financiero donde se presentan las opciones de financiamiento a las que podrían acceder las empresas mexicanas según su tamaño.

II.2 El Sistema Financiero, un motor para la financiación

Hasta este punto se han revisado algunos elementos que ayudan a comprender por qué las empresas, y en especial las MiPymes, toman la decisión de financiar sus actividades por medio del financiamiento interno o el externo; y cuáles son las fuentes de financiamiento a las que puede acceder una empresa acorde con su

¹⁶ En el caso de México, las empresas que realizan operaciones crediticias entre compañías del mismo grupo deben realizar una evaluación precisa en materia de precios de transferencia debido a que estas operaciones también tienen repercusiones contables, legales y fiscales. Es por ello que, en términos de costos financieros pueden ser semejantes a los créditos proporcionados por agentes externos.

tamaño. No obstante, se debe tomar en cuenta que, para poder acceder a algunas fuentes de financiamiento externo¹⁷ las unidades económicas tienen la opción de recurrir al Sistema Financiero, ya que este facilita la convergencia entre los agentes económicos superavitarios y deficitarios al “empatar las necesidades y deseos de unos, los ahorradores, con las necesidades de otros, los deudores”. (Banco de México, 2020).

Es por ello que, en las siguientes líneas, se estudiará el concepto y características del Sistema Financiero, prestando especial atención a la noción de intermediación financiera; además, se perfilará un mapa sobre la situación actual y las perspectivas de corto plazo del Sistema Financiero mexicano.

II.2.1 El Sistema Financiero: características y función

El Sistema Financiero es el conjunto de instituciones, mercados, intermediarios financieros e instrumentos, previamente autorizados por el Estado, encargados de canalizar, administrar y regular los recursos financieros bajo un marco regulatorio. La esencia de este sistema es garantizar la asignación eficaz de los recursos financieros, a través de las funciones de intermediación financiera y generación de medios de pago.

Cuadro II.3 Actividades del Sistema Financiero

Actividad	¿Qué implica la actividad?
Financiamiento	Cuando las personas o empresas que tienen el dinero lo depositan con una institución del sistema financiero, se convierte en ahorro o inversión, que le permiten a la institución financiera dirigirlo con las personas o empresas que lo necesitan, convirtiéndose en financiamiento, esta colocación de inversión se le llama crédito.
Sistema de Pagos	Para poder comprar, vender o transferir dinero entre las personas y empresas, se utilizan instrumentos como:

¹⁷ Resulta importante destacar que el financiamiento externo puede ser obtenido a través de dos tipos de fuentes: aquellas que participan dentro del Sistema Financiero; y, las que no lo hacen, como es el caso de los proveedores.

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dinero</i>: billetes y monedas en pesos mexicano o de otros países como el dólar. • <i>Documentos</i>: cheques, pagarés, letras de cambio, pagarés de tarjetas de crédito, conocidos como vouchers. <p><i>Medios electrónicos</i>: transferencias entre cuentas, pago de servicios con tarjetas de débito, monederos electrónicos.</p>
--	--

Fuente: Mercado, S., 2009, p.11.

De acuerdo con Calvo, A., Parejo, J., Rodríguez, L. & Cuervo, Á. (2014) la complejidad de un sistema financiero deriva del número de instituciones financieras interpuestas, el grado de especialización que en él reina y de la diversidad de activos financieros ideados para atender las preferencias y necesidades de los agentes económicos. Esto implica que, un sistema financiero desarrollado cuenta con un gran número de participantes altamente especializados, los cuales tienen la capacidad de crear instrumentos financieros “sofisticados” que permitan captar la mayor cantidad posible de recursos financieros y colocarlos de forma eficiente entre los prestatarios.

Para que el Sistema Financiero lleve a cabo plenamente sus funciones, tiene que contar con las siguientes características:

- “Estabilidad: Sistema bien capitalizado con mejores prácticas en materia prudencial, de riesgos, contable y de gobierno corporativo.
- Crecimiento: Sistema financiero robusto que coadyuve a financiar la producción, el consumo y la inversión de los distintos sectores de la sociedad. Sector competido que busca proveer los mejores servicios de la forma más eficiente posible.
- Penetración: Que sea incluyente y tenga profundidad para garantizar que todos los segmentos de población, así como de las empresas puedan acceder a los servicios que otorgan.
- Innovación: Buscar que los intermediarios participantes adopten nuevos productos, servicios y canales de atención innovadores y seguros para el público en general.” (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2013).

Tanto a nivel mundial como nacional, la existencia de un Sistema Financiero sólido y estable contribuye con el crecimiento y desarrollo económico, pues, permite: la correcta asignación de los recursos financieros entre ahorradores, deudores e inversionistas; el traslado del consumo de forma intertemporal; la captación de recursos económicos y la transformación de productos financieros; así mismo, otorga a los agentes económicos la posibilidad de contar con una cobertura de riesgos por medio de la diversificación financiera.

Por su naturaleza, un elemento de suma importancia para la presente investigación es la función de intermediación financiera que se desempeña dentro de este sistema, entendiendo a ésta como: el proceso en el que los intermediarios financieros captan los recursos financieros de los ahorradores o inversionistas y los canalizan hacia aquellos agentes económicos deficitarios que necesitan allegarse de esos recursos (deudores), ya sea para el consumo o la inversión, facilitando las mejores condiciones posibles para ambas partes.

Un claro ejemplo sobre la importancia de esta función del Sistema Financiero para cualquier economía es el presentado por Bebczuck, R. (2000:101) al exhibir que en una economía sin un Sistema Financiero organizado se presentarían los siguientes acontecimientos:

- a. Cada ahorrador debería encontrar por sus propios medios y bajo su propio riesgo a un agente económico interesado en obtener financiamiento.
- b. Ambos deberían llegar a un acuerdo sobre el monto, plazo y tasa de interés de la operación.
- c. El ahorrador debería de investigar al deudor y tomar las medidas necesarias para asegurar el pago de la deuda.
- d. El deudor debería de encontrar suficientes ahorradores dispuestos a otorgarle financiamiento hasta recolectar el monto que requiere. Y, repetir con cada uno de ellos los tres pasos anteriores.

De esta forma, en un Sistema Financiero no organizado el proceso de intermediación financiera es ejecutado de forma individual por cada uno de los agentes económicos

que participen de este (ahorradores, inversionistas y deudores). Ello implica que, los acontecimientos descritos previamente serán repetidos millones de veces dando lugar a una gran variedad de operaciones crediticias no reguladas bajo distintos montos, plazos, tasas de interés, costos de transacción y riesgos. Más aún, dentro de este esquema, no se tendría la garantía de que los recursos financieros prevalecientes en la economía sean asignados de forma eficiente y que las operaciones realizadas presenten las mejores condiciones para los participantes.

En cambio, “al concentrar los ahorros de innumerables individuos y especializarse en la evaluación y seguimiento de un gran número de prestatarios, el Sistema Financiero ayuda a evitar un cuantioso derroche de recursos”¹⁸. Asumiéndose de esta forma que dentro de un Sistema Financiero organizado la función de intermediación financiera resulta ser ventajosa para los ahorradores y los prestatarios; en el caso de los ahorradores, los intermediarios financieros les ofrecen una gran cantidad de activos financieros en los que pueden destinar sus recursos para obtener un rendimiento futuro, en tanto, a los prestatarios les otorga la posibilidad de hacerse de recursos económicos para cubrir sus necesidades inmediatas haciendo uso de distintos productos y/o servicios financieros.

En específico, para la actividad empresarial, la existencia de un Sistema Financiero sólido y estable representa un aliciente para el crecimiento económico al maximizar los recursos financieros de una sociedad canalizándolos hacia los sectores económicos más productivos, y no hacia los más protegidos.

En palabras de Olcese, J. (1981) la intermediación financiera “permite maximizar los recursos de una sociedad, ya que sus miembros difieren en su habilidad para combinar los factores de la producción y utilizar los activos adquiridos mediante el ahorro, así como en su actitud hacia el riesgo y el valor que otorgan a la utilidad futura frente a la presente”(p.3), por lo que mediante la intermediación financiera, los intermediarios se encargan de asignar los recursos financieros de forma eficiente y

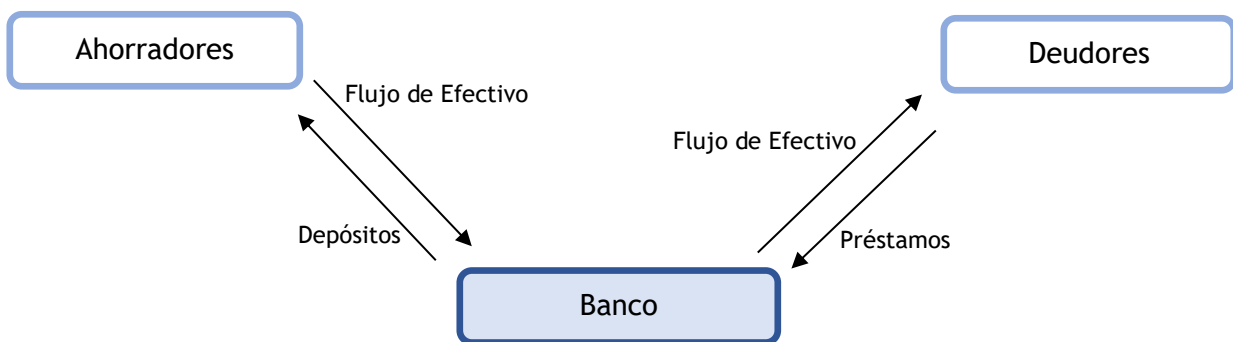
¹⁸ Bebczuck, R., 2000, p. 101.

de proveer al sistema de un flujo constante de fondos, relativamente barato, de los ahorradores a los usuarios finales de tales recursos.

II.2.1.1 El Sector Bancario, un elemento clave para entender el proceso de intermediación financiera

Tradicionalmente el negocio de un banco se centra en prestar los recursos que percibe; así, principalmente, sus ingresos se generan de los intereses que cobra por los créditos otorgados y por las inversiones en valores efectuadas, en cambio sus costos se reflejan en los intereses pagados por los recursos recibidos (depósitos, préstamos del banco central, de otras instituciones bancarias) y los gastos de intermediación (amortización de equipo, sueldos, salarios y otros costos de operación). Por lo que, la diferencia entre los ingresos y costos bancarios dan como resultado la utilidad del banco. (Ramírez, E., 2001, p.106).

Cuadro II.4 Flujo de efectivo en el negocio bancario tradicional



Fuente: Elaboración propia.

A partir de este hecho surge una concepción básica o tradicional del proceso de intermediación bancaria donde, por una parte, los bancos son capaces de concentrar los recursos económicos de los ahorradores a cambio del pago de una tasa de interés pasiva, otorgándoles la facilidad de que estos puedan acceder a sus recursos económicos en el momento que ellos así lo decidan; y, por otra parte, al contar con una gran cantidad de recursos económicos provenientes de los ahorradores y del capital propio del banco, este es capaz de otorgar préstamos a los distintos agentes

económicos recibiendo como contraprestación el pago del capital prestado más una tasa de interés activa.

De esta forma, la intermediación bancaria se rige por dos aspectos: la obtención de recursos y el otorgamiento de créditos. Esta dualidad conlleva, esencialmente, dos tipos de riesgo para la actividad bancaria:

- Riesgo de crédito: Riesgo asociado a la posibilidad de que los deudores del banco incumplan con el pago de los créditos otorgados.
- Riesgo de liquidez: La mayoría de los recursos económicos que capta un banco son depósitos a la vista mientras que los créditos que otorga están diferidos a plazos. Esta fórmula pone al banco en un latente riesgo de liquidez en caso de que los ahorradores decidan retirar sus recursos del banco en forma masiva.

Entre las principales causas que incrementan el riesgo crediticio de las instituciones bancarias se encuentran aquellas ligadas con la existencia de información asimétrica¹⁹ en los mercados financieros: selección adversa y riesgo moral. Para las instituciones bancarias, estos problemas se presentan a lo largo del proceso crediticio, en un primer momento el acreedor se enfrenta al problema de selección adversa cuando este no es capaz de distinguir los buenos de los malos solicitantes de crédito entre proyectos con diferentes niveles de riesgo; posteriormente, se presenta la problemática de riesgo moral al existir la probabilidad de que el deudor destine los recursos obtenidos hacia fines distintos a los estipulados en el contrato.

Con la finalidad de reducir los riesgos que implica la actividad crediticia para las instituciones bancarias, estas toman medidas encaminadas a: evaluar la capacidad y

¹⁹ La asimetría de la información dentro de los mercados financieros “nace del hecho de que el acreedor no posee suficiente información ni control sobre el uso que el deudor dará a los fondos. A diferencia de otros mercados en los que las transacciones se liquidan al contado, un deudor toma dinero hoy a cambio de la promesa de repagarlo con las ganancias futuras que genere. En la medida que se trata de dinero ajeno, el deudor oportunista tiene incentivos para disfrazar la naturaleza de su proyecto, a aplicar los fondos a un destino diferente al anunciado, o a declarar ganancias ficticias para eludir el repago y engrosar sus ganancias a expensas del acreedor.” (Bebczuk, R., 2000, p.9).

disposición de pago de los solicitantes de financiamiento; crear reservas para enfrentar contingencias; incrementar el número de depositantes; compaginar los montos y plazos de los créditos con la disponibilidad de recursos (Banxico, s.f.).

Específicamente, en lo concerniente al riesgo de crédito, éstas pueden optar por racionar de forma voluntaria el crédito. Esto es, limitar la oferta de crédito del banco a partir de un nivel determinado en la tasa de interés, aún si existen demandantes dispuestos a pagar una mayor tasa de interés. “Así, en términos generales, cuando la información resulta demasiado escasa, lo cual provoca mayor incertidumbre, las tasas de interés (aun corregidas por riesgo) dejan de ser la única señal relevante para la asignación de crédito; otras variables entran en juego para obtener información y asignar crédito y, a menudo, los oferentes tienden a racionar el financiamiento disponible.” (Huidobro, M., 2013, p.59).

Una de las formas en que los demandantes de crédito pueden solventar esta situación es mediante la emisión de “señales positivas al mercado”, las cuales les darán a los acreedores una mayor confianza sobre la calidad de los proyectos que se pretenden financiar y del solicitante de crédito. Estas señales pueden ser:

- Exigencia de colaterales (Garantías): En la mayoría de los casos es un activo exigible al deudor que pasaría a manos del acreedor en caso de que el primero no cuente con los recursos suficientes para el pago de la deuda. De esta forma, se reduce el problema de selección adversa y se reducen los incentivos del deudor para dejar de cumplir con sus obligaciones.
- Uso de fondos propios: El deudor expresa su confianza en el proyecto cuando involucra sus propios recursos en el mismo, transmitiendo de esta forma confianza y seguridad al acreedor.
- Cláusulas contractuales: Los contratos de crédito incluyen una serie de cláusulas que garantizan la protección del acreedor.

Se debe destacar que las medidas hasta ahora consideradas, por parte del sector bancario, para mitigar los problemas de información asimétrica forman parte de una solución parcial debido a que en todo momento existe la probabilidad de que las instituciones bancarias corran el riesgo de confundir malos proyectos de inversión con buenos proyectos.

Por otra parte, además de las instituciones de Banca Múltiple, el sector bancario cuenta con la participación de la Banca de Desarrollo. Estas son instituciones especializadas en el financiamiento de actividades que generan externalidades positivas para el crecimiento y desarrollo económico del país, independientemente del horizonte de inversión del proyecto.

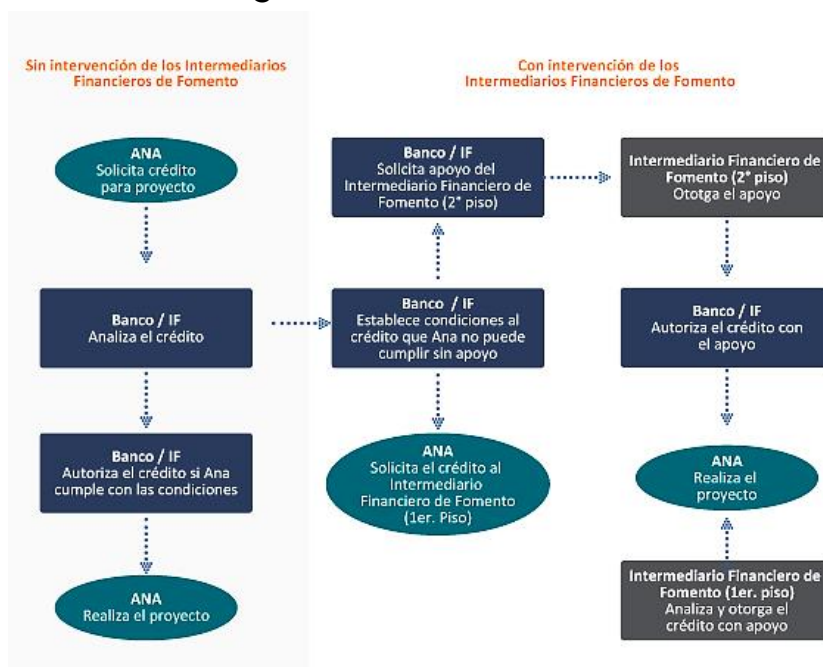
De acuerdo con el enfoque institucional, la Banca de Desarrollo existe porque hay fallas en el mercado crediticio derivadas de información asimétrica y, por ende, tienen el objetivo de contribuir con el financiamiento de proyectos de inversión socialmente rentables que no son sujetos de crédito por parte de la banca privada.

En el caso de la economía mexicana, el apoyo financiero otorgado por esta es canalizado a actividades económicas determinadas, por el Gobierno Federal, como prioritarias y socialmente rentables; además de otorgar créditos en mejores condiciones.

Así, la Banca de Desarrollo contribuye con el financiamiento de aquellos deudores que no poseen un historial crediticio, no cuentan con garantías, tienen ingresos limitados, su actividad económica puede presentar ingresos muy variables, presentan proyectos de inversión demasiado riesgosos, el periodo de maduración de la inversión se da en el largo plazo o se requiere de una cuantiosa inversión inicial (Banxico, s.f.).

A continuación, se muestra un cuadro elaborado por Banco de México donde exhibe como se da el proceso de intermediación financiera bancaria en la economía mexicana tomando en cuenta la participación de la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo (Intermediarios Financieros de Fomento).

Cuadro II.5 Otorgamiento de Crédito en el Sector Bancario



Fuente: Banco de México, s.f.

II.2.2 Sistema Financiero Mexicano

En México, el Sistema Financiero está constituido por una gran cantidad de participantes entre los que se destacan: los organismos institucionales de regulación y vigilancia; los intermediarios financieros bancarios y no bancarios²⁰; y, los mercados financieros. La existencia de todos estos elementos contribuye con la conformación de un Sistema Financiero estable y sólido.

Dentro del marco institucional mexicano los organismos de regulación y vigilancia tienen por objetivo salvaguardar la integridad del Sistema Financiero y proteger los intereses del público usuario. Entre estos organismos se encuentran: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Banco de México (Banxico), Comisión Nacional

²⁰ Los intermediarios financieros bancarios son aquellos que además de realizar operaciones de intermediación, tienen la capacidad de crear dinero, por ejemplo, el dinero bancario (dinero que los agentes económicos depositan en las instituciones bancarias en forma de diferentes productos). Y, los intermediarios financieros no bancarios son aquellos que sólo realizan las operaciones de intermediación, pero no tienen la capacidad de crear dinero. (de Pablo López, A., 2010, p.11).

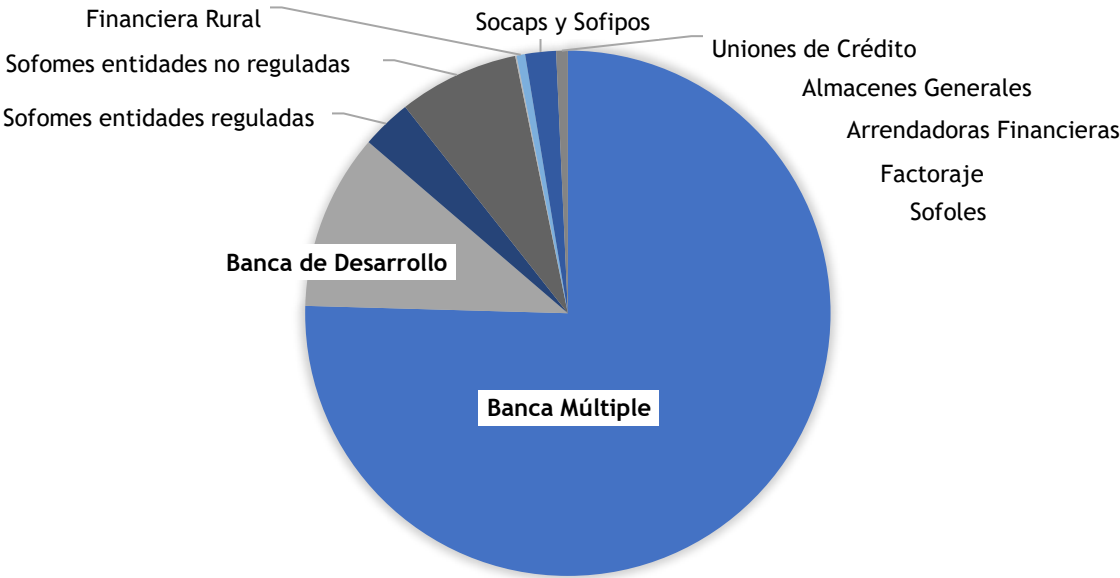
Bancaria y de Valores (CNBV), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), el Instituto para la Protección del Ahorro Bancario (IPAB) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

Por su parte, los intermediarios financieros bancarios y no bancarios son representados por las instituciones financieras que ofrecen productos y/o prestan servicios financieros en diferentes sectores de operación como: la banca múltiple o de desarrollo; las instituciones de seguros y fianzas; las organizaciones y actividades auxiliares de crédito; los fondos de pensión; o las instituciones bursátiles. Cada una de estas instituciones opera dentro de uno o varios mercados financieros²¹, ya sea, el mercado de deuda, el de capitales, el cambiario o el mercado de derivados.

²¹ Se entiende como mercados financieros a aquellos espacios físicos o virtuales donde se intercambian activos financieros con la finalidad de movilizar el dinero a través del tiempo.

En el caso de México, es preciso mencionar que, a lo largo de los años, los intermediarios financieros bancarios se han posicionado como uno de los pilares del Sistema Financiero mexicano. Un claro ejemplo de esta situación es la participación de 67% que tuvo este sector en el total de la cartera crediticia otorgada por el Sistema Financiero durante 2019; o bien, el hecho de que la CNBV ha clasificado a las principales instituciones bancarias del país como de importancia sistémica debido a que, ante una situación de insolvencia o quiebra, exponen al sistema a una cadena de contagios consecuencia del gran número de contrapartes con las que interactúan.

Gráfico II.2 Participación de los Intermediarios Financieros en la Cartera de Crédito Total del Sistema Financiero (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2020.

II.2.2.1 Escenario actual del Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero mexicano es concebido como un sistema estable, sólido y resiliente; el cual ha demostrado contar con la capacidad y liquidez necesaria para hacer frente a entornos de incertidumbre y volatilidad. No obstante, algunos analistas e instituciones expertas en la materia han insistido en que, pese a la estabilidad y

solidez mostrada por el sistema, este aún es poco profundo comparado con otras economías con un desarrollo similar al de la economía mexicana, considerando a los bajos niveles de inclusión financiera o la participación del crédito al sector privado no financiero como un reflejo de esta situación.

En los últimos años el sector financiero mexicano se ha enfrentado a un entorno económico, nacional e internacional, de incertidumbre y volatilidad, menor apetito por el riesgo y recomposición de las carteras financieras hacia activos de menor riesgo. En el contexto internacional, ha prevalecido la incertidumbre sobre la posibilidad de un retiro más acelerado del estímulo de política monetaria por parte de la FED (Federal Reserve), tensiones en el ámbito político y comercial e incertidumbre económica a nivel mundial; mientras que, en el escenario nacional se observó un incremento en las tasas de interés como efecto de la política monetaria de E.U., contracción de la inversión extranjera y bajo dinamismo en los mercados.

Ante este escenario, información proporcionada por Deloitte indica que en el primer trimestre de 2020 se dio una contracción de los principales indicadores de este sistema, sin embargo, estos se mantienen en niveles óptimos.

Cuadro II.7 Indicadores del Sistema Financiero Mexicano

	Cierre de 2019	Marzo 2020
Rentabilidad de Capital (Óptimo: entre mayor, mejor)	15.5%	14.1%
Índice de Capitalización (Óptimo > 10.5%)	16.2%	15.8%
Índice de Morosidad (Óptimo < 3.0%)	2.2%	2.3%
Índice de Cobertura (Óptimo ≥ 100.0%)	146%	150.4%

Fuente: Elaboración propia con datos de Deloitte, 2020, p.5.

De forma particular, entre los eventos más destacables que se han percibido en este periodo se encuentran el comportamiento de las instituciones bancarias y de los mercados bursátiles. En este sentido, el sector bancario sobresalió por ser un sector sólido con niveles de capitalización y liquidez mayores al mínimo regulatorio, además de ser resistente ante escenarios críticos para la actividad económica.

Tras la incertidumbre existente en los mercados financieros, las instituciones de Banca Múltiple han fomentado medidas precautorias relacionadas con un menor ritmo de otorgamiento de crédito empresarial y menores operaciones en el mercado de derivados, así como ligeras reducciones de operaciones con valores; también se ha presentado una disminución de la captación bancaria de largo plazo y un incremento del valor de los depósitos a la vista. En tanto, la Banca de Desarrollo disminuyó la colocación de créditos y garantías al sector privado e incremento el valor de sus reservas preventivas.

Respecto a los riesgos que permean en este sector, la información proporcionada por Banxico (2021) en su informe sobre el Sistema Financiero revela que, el sector bancario tiene la capacidad para absorber las pérdidas no esperadas provenientes del incumplimiento en sus carteras e inclusive, si se llega a presentar un escenario de estrés de liquidez en algunos bancos, el sistema mantendría niveles adecuados de liquidez.

Por otra parte, el mercado bursátil mexicano ha sido caracterizado por ser un mercado poco profundo y falta de liquidez, pero que ha demostrado proporcionar certidumbre a los inversionistas. Entre los principales retos que enfrenta este mercado están: un incremento en el flujo de capital y liquidez; allegarse de nuevos inversionistas y emisoras; y, promover nuevos instrumentos o esquemas que permitan desmitificar el acceso para el “público de menor tamaño”.

En la actualidad, México cuenta con dos bolsas de valores: la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) fundada en 1894 y, la Bolsa Institucional de Valores (BIVA) fundada en 2018 con el propósito de dar acceso a emisoras e inversionistas de menor tamaño al mercado bursátil mexicano, no obstante, durante el tiempo que esta última lleva en operación no se ha observado un cambio significativo en el número de las emisoras participantes o los inversionistas presentes en el mercado.

De acuerdo con los datos publicados por Estañol, A. (2022) en el diario Expansión, desde hace dos décadas el mercado mexicano se ha contraído, ya que, ha pasado de contar con 172 empresas listadas a 143, en el periodo de 2001 a 2021, hoy en día, el

éxodo continúa con la salida de empresas como Lala y Bachoco. Ante estos sucesos, se proclama la existencia de un círculo vicioso en el mercado mexicano donde:

“... no hay más capital que despierte el interés de las empresas por cotizar, y si no hay más compañías públicas el mercado continúa siendo pequeño y concentrado, y no atrae a más capital.” (Expansión, 2022).

Así, en los últimos años se ha observado una menor participación de inversión extranjera, tanto en el mercado de deuda como en el mercado accionario, consecuencia de la incertidumbre existente en los mercados. Por ejemplo, en 2021 se ha registrado una fuga cercana a los 3,100 millones de pesos en el mercado accionario. Además, se ha observado una merma significativa de ofertas públicas iniciales (OPI's), lo cual indica que las empresas están buscando fuentes alternativas de financiamiento como fondos de capital privado o deuda corporativa.

De acuerdo con Santiago, J. (2021), en este mismo periodo, el mercado de deuda corporativa ha presentado una reactivación de sus operaciones de corto y largo plazo, con un total de 67 colocaciones por un valor aproximado de 70,000 millones de pesos, entre las que se destaca el papel desempeñado por las emisiones ASG (ambientales, sociales y de gobierno corporativo).

Por otra parte, la situación en el mercado de derivados (MexDer) no dista de la observada en el mercado accionario o de deuda, ya que este es un mercado poco operado por los inversionistas locales, y especialmente por los empresarios mexicanos.

Actualmente, el MexDer se identifica como un mercado certero con crecimiento errático, falta de liquidez y un reducido número de operadores locales. No obstante, al considerar que, en 2020, el volumen de este mercado representó \$42.49 billones de pesos y que el mercado over the counter (OTC) es 6 veces más grande que el mercado listado, se deduce la capacidad de crecimiento que tiene el mercado de

derivados mexicano, pues, a diferencia del OTC, el MexDer ofrece mayor seguridad y estabilidad en las operaciones con derivados a través de su cámara de compensación.

Entre los datos más relevantes de este mercado se encuentra que, entre 2019 y 2021, más del 90% de las operaciones que se realizaron dentro del MexDer estuvieron referenciadas a tasas de interés y divisas, siendo los de mayor operatividad los derivados relacionados con el tipo de cambio peso - dólar o los subyacentes de la TIEE a 28 días; más aún, se distingue un importante sesgo entre los operarios de este mercado, ya que cerca del 70% son entidades extranjeras. De estos elementos se deriva un importante riesgo de mercado sobre las fluctuaciones cambiarias o de las tasas de interés.

Al hablar de este mercado también es importante puntualizar que dentro del panorama de incertidumbre que se vive tras la pandemia, el MexDer otorgó certidumbre en sus operaciones, dado que se vislumbró una reducción en la volatilidad de los factores de riesgo y el valor nocional de sus operaciones se mantuvo estable.

En resumen, con el análisis de la información previa se aprecia que el Sistema Financiero mexicano es un sistema capitalizado que cuenta con la implementación de buenas prácticas corporativas, pero sumamente concentrado y orientado hacia el sector bancario. Además, en lo concerniente a la penetración de este, la información muestra que los mercados bursátiles son poco profundos y el sistema opera con bajos niveles de inclusión financiera.

II.2.2.2 Perspectivas del Sistema Financiero Mexicano

Como consecuencia del panorama económico que se ha presentado a nivel mundial desde principios de 2019 y los acontecimientos económicos que se están presentando a nivel nacional e internacional, las perspectivas del Sistema Financiero mexicano no son alentadoras, de hecho, persisten las condiciones de incertidumbre y volatilidad observadas en los mercados financieros a lo largo de la pandemia, por lo que en el futuro próximo se augura un escenario financiero más restrictivo. A pesar de lo

anterior, se espera que el Sistema Financiero mexicano continúe manteniendo una posición estable y resiliente.

Ante las circunstancias actuales el Sistema Financiero enfrenta retos importantes, en el ámbito internacional, destacándose los riesgos asociados a una abrupta desaceleración del crecimiento económico global junto con elevadas tasas de inflación, lo cual incrementa la posibilidad de un escenario de estanflación a nivel mundial. Bajo este contexto, se observan dos acontecimientos importantes para el crecimiento económico: el primero hace referencia a una nueva ola de contagios o el surgimiento de una nueva variante del virus SARS - CoV - 2; y, el segundo, se trata del desarrollo de la guerra entre Ucrania y Rusia, iniciada a principios de año, debido a que este último tiene una fuerte contribución en el alza generalizada de los precios consecuencia de su efecto sobre los precios de combustibles y fertilizantes, así como la distribución de granos a nivel mundial y la interrupción de distintas cadenas globales de suministros.

Adicionalmente, a nivel global, figuran riesgos como la persistencia de un sentimiento de aversión al riesgo por parte de la comunidad financiera internacional y la incertidumbre generada por la postura de política monetaria que está tomando la FED con el alza gradual de su tasa de interés de referencia, así como su repercusión en las decisiones de distintos bancos centrales.

En el ámbito nacional, la economía se enfrenta a un escenario de decrecimiento, presiones inflacionarias y alza en las tasas de interés por parte de Banxico, lo cual crea expectativas sobre un posible escenario de estanflación. Además, continúa el debilitamiento de la inversión y el consumo interno.

Los resultados de este panorama para el futuro del Sistema Financiero mexicano muestran que continúa el riesgo de que se estrechen las condiciones financieras a nivel mundial, gracias a las presiones inflacionarias, lo cual podría contribuir con un cambio en las primas de riesgo y el reajuste de los portafolios de inversión. No obstante, algunos analistas indican que al ser México un país atractivo para la inversión extranjera y tras las decisiones de política monetaria observadas en los

últimos días, el país se podría beneficiar de un efecto rebote de la inversión debido a la cercanía con E.U.

En el corto plazo, se pronostican episodios de incertidumbre y volatilidad dentro de los mercados bursátiles, sin embargo, para el caso mexicano, dada la poca profundidad del Sistema Financiero y la concentración existente en los mercados bursátiles, cabe la posibilidad de que este escenario no genere incidencias y se mantenga el buen comportamiento y certidumbre que ha prevalecido en el mercado bursátil mexicano hasta el momento.

De forma particular, se estiman los siguientes acontecimientos para los mercados en México: i) en el mercado de capitales no se espera un repunte en la actividad de ofertas públicas iniciales (OPI's); ii) en el mercado de deuda, se observa el interés de los inversionistas por posicionarse en instrumentos de renta fija a tasa real o aquellos que los protejan de la inflación, mientras se pronóstica que, por lo menos durante 2022, el sector empresarial mexicano mantenga su estrategia de colocación de deuda en el mercado bursátil debido a las necesidades de financiamiento que trajo consigo el paso de la pandemia para las empresas mexicanas; iii) y, en el mercado de derivados, el alza de las tasas de interés y el ambiente de incertidumbre da paso a un posible incremento en las coberturas operadas en el MexDer, especialmente de aquellas relacionadas con la TIIE.

Al mismo tiempo, en el sector bancario se están implementando medidas de prevención acordes con las recomendaciones de Basilea III para mantener los índices de mercado por encima de los valores mínimos regulatorios y así garantizar la certidumbre, estabilidad y liquidez del sistema; además, se prevé una contracción de la cartera de crédito bancaria, principalmente en las líneas de crédito destinadas a las empresas.

Finalmente, es importante hacer referencia al proceso de salida de Citi del mercado bancario mexicano en sus líneas de negocio de banca de consumo y empresarial, debido a que, si éstas son adquiridas por un banco relevante, este proceso puede incrementar la concentración que existe en el sector bancario mexicano.

Conclusiones

El financiamiento es una necesidad vital para cualquier empresa, dado que les ayuda a mantener un flujo constante de recursos económicos y les permite desarrollar nuevos proyectos de inversión, continuar con sus operaciones o impulsar su crecimiento. En ocasiones, para algunas empresas, el acceso a tales recursos representa una ligera brecha entre permanecer en el mercado o desaparecer.

Para las empresas la decisión de elegir entre una u otra forma de financiamiento va a depender de distintos factores (internos o externos) como: el tamaño de la empresa; la edad; el monto de su capital; su aversión al riesgo; el gobierno corporativo; las características del proyecto a ejecutar; la calidad de la información que genere; y, el escenario económico. Sin embargo, acorde con lo señalado en la teoría económica y financiera, esta elección es realizada cada vez que aparecen nuevas oportunidades de inversión reales, por lo que básicamente para tomar esta decisión las empresas se basan en seleccionar aquellas fuentes de financiamiento que representen mayores ventajas en términos de: costo financiero; acceso al financiamiento; y, participación del acreedor sobre la administración del negocio.

En este sentido, se da mayor peso al financiamiento a través de fondos propios; préstamos bancarios; y, acceso al mercado de valores. Por lo tanto, al seguir esta línea de pensamiento, la perspectiva teórica posiciona al Sistema Financiero como la principal fuente de financiamiento externo para la actividad empresarial.

Cuando se traslada este planteamiento a la realidad que viven las empresas mexicanas, particularmente las MiPymes, el análisis muestra que entre estas unidades empresariales existe una tendencia por obtener financiamiento principalmente de proveedores, la banca comercial o empresas del grupo corporativo; lo cual expone un menor uso del Sistema Financiero por parte de las empresas de menor tamaño con este propósito.

Al mismo tiempo, con el estudio de las características del Sistema Financiero, su escenario actual y perspectivas, se evidencia que, si bien, México cuenta con un

Sistema Financiero sólido, estable y resiliente, aún existen asignaturas pendientes en temas de crecimiento, competencia, penetración e innovación.

En resumen, la exposición de estos elementos desenmascara las dos caras de la moneda que envuelven al financiamiento empresarial. Por una parte, están las empresas que requieren financiamiento para llevar a cabo su actividad productiva o continuar en el mercado y, por otra parte, están las disyuntivas que atraviesa el Sistema Financiero y sus participantes.

Capítulo III. El financiamiento bancario de las micro, pequeñas y medianas empresas en México: ¿una problemática con dos caras?

Introducción

Hoy en día, las micro, pequeñas y medianas empresas son consideradas como un agente de alto impacto para la actividad económica debido a su potencial para: crear empleos y valor agregado; adaptarse al entorno macroeconómico por medio de su eficiencia, flexibilidad y dinamismo; y, contribuir con la subsistencia de la estabilidad socioeconómica y la cohesión social. No obstante, dentro de su entorno, estas empresas se enfrentan a situaciones adversas que les impiden permanecer en el mercado o crecer, tal es el caso del escaso acceso al financiamiento que viven desde hace tres décadas.

La importancia de esta situación para las MiPymes radica en el efecto que tiene el financiamiento para la actividad empresarial, siendo este un elemento de vital importancia para que las empresas desempeñen cabalmente su actividad económica; empero, dadas las características de las empresas de menor tamaño, el escaso acceso a oportunidades de financiamiento se convierte en un punto de inflexión entre permanecer en el mercado o morir.

Por otra parte, a causa del efecto que la presencia de información asimétrica tiene en la estabilidad de las instituciones bancarias y la confiabilidad de las MiPymes, estas instituciones han optado por racionar su participación en el crédito destinado a tales unidades económicas.

En conjunto, estos hechos crean una discordancia entre las instituciones bancarias y las empresas de menor tamaño, la cual resulta en la escasez de productos crediticios destinados a financiar a las MiPymes mexicanas por parte de las instituciones bancarias y la autoexclusión de las empresas de menor tamaño del crédito bancario. Es por ello que, a través de este capítulo se realiza un análisis de las condiciones del mercado crediticio que propician la persistencia de esta situación.

En la primera parte del actual capítulo se presenta una descripción de los elementos que enmarcan la discordancia entre las empresas de menor tamaño y las instituciones bancarias mexicanas. Posteriormente, con el objetivo de visualizar las dos caras en torno a esta problemática se estudian:

- i) Las características de las principales fuentes de financiamiento a las que tienen acceso las MiPymes; el uso que estas empresas hacen del financiamiento recibido; las condiciones de la oferta crediticia orientada al segmento de las MiPymes por parte de las instituciones bancarias mexicanas; y, la respuesta de estas empresas al financiamiento bancario.
- ii) Los elementos estructurales que afectan la oferta crediticia de las instituciones bancarias dirigida a las micro, pequeñas y medianas empresas; así como los factores que las instituciones bancarias consideran como relevantes para explicar la baja canalización crediticia hacia las empresas de menor tamaño.

III.1 Acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas: ¿una problemática con dos caras?

La literatura vinculada con los problemas de acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas pone sobre la mesa la existencia de una discordancia entre este segmento empresarial y las instituciones financieras que deriva en una falta latente de créditos “hechos a la medida” para estas unidades económicas.

Específicamente, se ha llegado a un consenso en el que se manifiesta que, a lo largo de las últimas tres décadas, las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas se han enfrentado a un grave problema de escasez del crédito bancario. Situación que no se reduce a un obstáculo de oferta crediticia por parte del sector bancario, sino, también involucra a los demandantes de este tipo de crédito y las condiciones que imperan en el mercado crediticio.

La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un fenómeno a nivel mundial. Entre los argumentos que salen a la luz para explicar esta situación permea la existencia de información asimétrica en este tipo de operaciones financieras donde el tamaño de la empresa influye significativamente en los problemas de asimetría, esencialmente, por la poca información financiera con que cuentan los bancos para realizar evaluaciones de riesgo, incluyendo que esta se considera poco confiable como consecuencia del escaso uso de técnicas contables y financieras por parte de las empresas de menor tamaño. Esto, convierte a las MiPymes en clientes potenciales riesgosos y poco llamativos para las instituciones bancarias.

De esta forma, la noción de las instituciones bancarias sobre el riesgo vinculado a las operaciones crediticias ligadas a las empresas de menor tamaño, aunado a las medidas que han adoptado para cubrirse del riesgo y su inclinación por otorgar créditos a sectores más rentables y seguros han tenido un impacto desfavorable en el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas: al desincentivar la participación de este tipo de empresas en el crédito otorgado por el sector bancario y limitar sus fuentes de financiamiento.

Los elementos clave que describen esta situación y su repercusión para el aparato productivo y la economía son claramente señalados por Ferraro, C. & Goldstein, E. (2011) al indicar que:

“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 llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes ...

... Un acceso heterogéneo al financiamiento refuerza las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que condena a

los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una permanente vulnerabilidad y a un crecimiento deficiente que se ubica por debajo de las potencialidades de ese tipo de empresas” (p.9).

Por lo tanto, al considerar el volumen y la contribución al empleo de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, la falta de acceso al financiamiento que viven estas empresas no se debe reducir a un tema de falta de oportunidades crediticias, debe ser visto también como una limitación para su crecimiento o supervivencia en el mercado y, más aún, una limitante para el crecimiento económico y la cohesión social.

III.1.1 Acceso al crédito: la visión de las micro, pequeñas y medianas empresas

Como se señaló en el Capítulo II, el financiamiento es una actividad intrínseca a cualquier empresa y de vital importancia para la misma ya que a partir de este las empresas tienen la posibilidad de mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Para las MiPymes, en la mayoría de los casos, el tener un financiamiento es la diferencia entre crecer, permanecer en el mercado o desaparecer. En palabras de Tavera M. & Méndez, S. (2011):

“Un financiamiento puede ser la gran diferencia entre crecer y desaparecer del mundo empresarial, al no contar con los recursos suficientes para cubrir sus necesidades, no tener la capacidad de abrir nuevas sucursales, incrementar el inventario, subir la producción o expandir una nueva línea de productos.” (p.82).

Al no contar con los recursos propios suficientes y, en ocasiones, indispensables para continuar con los proyectos de inversión existentes o poner en marcha nuevos, este segmento empresarial mantiene una estructura financiera altamente dependiente del financiamiento externo. En este sentido, la literatura y los datos estadísticos asociados con las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas han demostrado

que las principales fuentes de financiamiento externo utilizadas por estas unidades económicas, en orden de preferencia, son:

**Cuadro III.1 Fuentes de Financiamiento de las MiPymes mexicanas 2010 - 2018
(Porcentaje)**

Fuente de Financiamiento	Promedio de participación en el financiamiento de MiPymes
Proveedores	79.18
Banca Múltiple	27.37
Oficina matriz o empresas del grupo corporativo	16.98
Banca en el Extranjero	2.82
Banca de Desarrollo	2.56
Emisión de Deuda	0.54

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

Más aún, al realizar una clasificación de las fuentes de financiamiento externo utilizadas por las MiPymes mexicanas tomando en consideración su pertenencia al Sistema Financiero se encuentra que un gran porcentaje del financiamiento obtenido por este segmento empresarial proviene de una o varias entidades económicas ligadas a su cadena productiva y ajenas al Sistema Financiero.

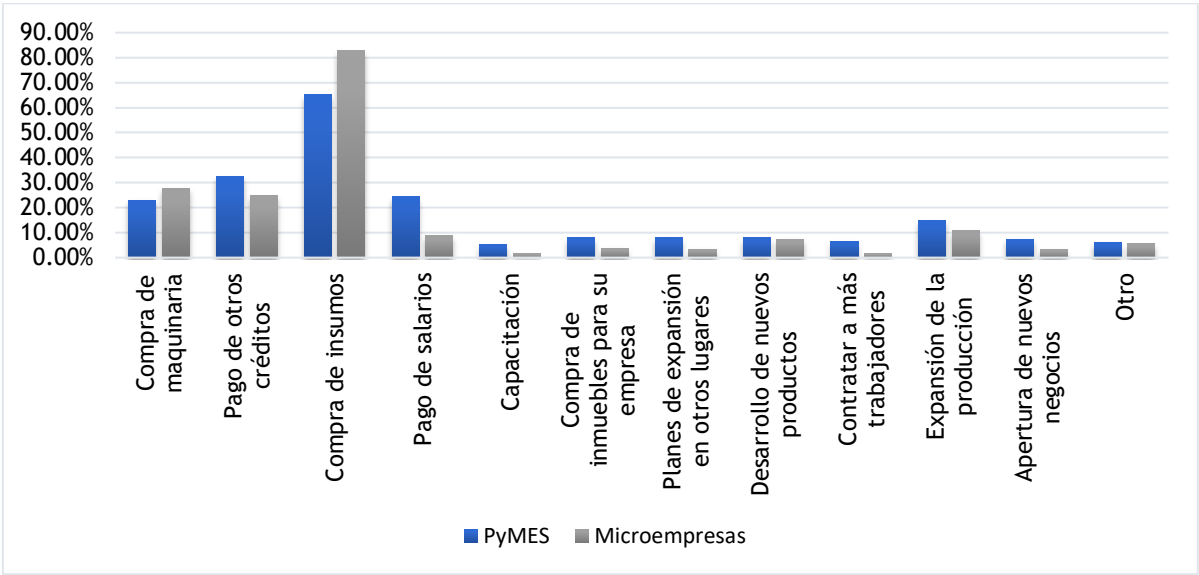
Cuadro III.2 Participación de las Fuentes de Financiamiento en las empresas de menor tamaño, según su pertenencia al Sistema Financiero



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

Pero ¿qué tan conveniente resulta ser el uso de estas fuentes de financiamiento para el crecimiento o la supervivencia de las MiPymes? Al respecto, es preciso señalar que de acuerdo con los datos arrojados por la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (2018) estas unidades económicas buscan financiarse para cubrir necesidades de capital de trabajo y/o la adquisición de activos fijos.

**Gráfico III.1 Uso del financiamiento obtenido por las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, 2017
(Porcentajes)**



Fuente: Elaboración propia con base en información de INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, 2018.

En el gráfico III.1 se observa que las MiPymes priorizan el uso del financiamiento para solventar aquellos rubros destinados a la operación del negocio, ya que, les permiten permanecer en el mercado; mientras que, los rubros orientados a su expansión o crecimiento no ocupan un gran porcentaje de sus requerimientos financieros. Este último elemento, va cobrando mayor importancia conforme aumentan su tamaño al presentarse un incremento en los recursos económicos destinados a proyectos de expansión, desarrollo de producto, contratación de empleados y capacitación.

La ventaja que representa para las micro, pequeñas y medianas empresas el financiar su actividad productiva haciendo uso de una u otra fuente de financiamiento va a depender de los costos financieros, la facilidad con que pueden acceder a determinada fuente de financiamiento y el destino de este.

III.1.1.1 Fuentes no financieras de Financiamiento

Las principales fuentes no financieras de financiamiento a las que tienen acceso las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas son los proveedores y la oficina matriz o empresas del grupo corporativo. Se les ha clasificado de esta forma dada su condición de ser agentes económicos ajenos a la regulación, supervisión y prácticas ligadas al Sistema Financiero. No obstante, en los últimos años, han sido una herramienta clave para atender las necesidades financieras de este grupo de empresas.

Financiamiento vía proveedores

El financiamiento vía proveedores les permite a las MiPymes allegarse de los insumos necesarios para continuar o incrementar la cantidad de bienes y/o servicios producidos bajo un óptimo esquema de financiamiento basado en: escasos costos financieros, ya que rara vez el acreedor solicita al deudor el pago de una tasa de interés; los plazos de pago que van desde los 30 hasta los 90 días; la revolvencia automática y la posibilidad de incrementar el monto a financiar. Además, de la facilidad con que se puede acceder a este tipo de crédito al existir una relación estrecha entre acreedor y deudor que contribuye a mitigar problemas de información asimétrica por la facilidad de acceder a la información del deudor.

“Sin embargo, este tipo de crédito en especie sólo ayuda a paliar algunas necesidades, por ejemplo, si una empresa quiere construir una nueva bodega no habrá constructora que le fíe su trabajo y, cuando mucho, sólo podrá conseguir el crédito de los materiales” (Bárdan, C. (Coord.), 2002, p.90). Ante esta situación resulta importante señalar que el crédito de proveedores es útil para la adquisición

o compra de insumos, pero no puede llegar a satisfacer otras necesidades de la empresa.

Financiamiento de la oficina matriz o empresas del grupo corporativo

Otra fuente de financiamiento viable y de fácil acceso para las MiPymes es el otorgado por la oficina matriz y las empresas del grupo corporativo, el cual tiene un mayor alcance en términos de uso, es decir, las empresas que tienen la opción de acceder a éste pueden solicitarlo para cubrir una o varias necesidades de financiamiento, según sea estipulado en el o los contratos, por lo que le otorga a la empresa deudora la oportunidad de permanecer en el mercado y/o expandirse.

Entre las ventajas de esta modalidad financiera se encuentra la facilidad de acceso para los solicitantes de financiamiento; las diferentes posibilidades de uso que se le concede al crédito; y, la disminución de los problemas de información asimétrica consecuencia de la información con la que cuenta el acreedor. Por otra parte, las desventajas de esta son que: se debe pertenecer a un grupo corporativo; el monto disponible de crédito está sujeto a la existencia de un superávit en el flujo de efectivo de la empresa matriz o sus subsidiarias; existe una amplia posibilidad de que el plazo del crédito se sitúe en el corto plazo, ello en función de las características y posibilidades del acreedor (tamaño de la empresa, situación financiera, giro económico, posición en el mercado o su necesidad de disposición de los recursos).

Un elemento que se debe destacar sobre esta fuente de financiamiento es que, en términos de costos financieros, por ley, la tasa de interés aplicada en estas operaciones crediticias debe asemejar a la tasa de interés activa ofertada en el mercado por lo que no existe un beneficio tangible en este sentido.

III.1.1.2 Fuentes financieras de Financiamiento

Las fuentes financieras de financiamiento son aquellas que pertenecen al Sistema Financiero, es decir, están representadas por los intermediarios financieros que operan dentro de la estructura del Sistema Financiero mexicano. En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, estas hacen un mayor uso de los

servicios y productos financieros ofrecidos por las instituciones bancarias para financiar su actividad productiva. Esta situación se puede observar en el gráfico II.1 y el cuadro III.1, donde en los últimos años cerca del 30% de las MiPymes han acudido, después del financiamiento vía proveedores, a las instituciones bancarias nacionales (Banca Múltiple y Banca de Desarrollo) en busca de recursos económicos para financiarse, lo que las convierte en el intermediario financiero preferido por estas empresas.

Financiamiento de la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo

Los beneficios para las MiPymes derivados del financiamiento formal otorgado por las instituciones bancarias se centran en el destino del crédito, plazo y monto. Esto se debe a que este tipo de financiamiento les permite afrontar un horizonte de inversión mayor al que podrían acceder por medio de proveedores o, en su caso, por el financiamiento corporativo; sumando a ello la oportunidad de acceder a un mayor monto del crédito disponible y cubrir sus necesidades de capital de trabajo y activo fijo, lo que para las MiPymes significa continuar sus actividades de operación y/o llevar a cabo proyectos de expansión. Sin embargo, los altos costos financieros y requerimientos exigidos por las instituciones bancarias a estas unidades económicas dificultan su acceso al crédito bancario.

De acuerdo con la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (2019) realizada por Banco de México, en el periodo comprendido entre 2009 - 2018 las micro, pequeñas y medianas empresas han percibido un incremento de los costos en el mercado crediticio (tasas de interés bancaria y comisiones), así como un deterioro en el acceso al crédito derivado de los requerimientos de colateral y otras solicitudes de las instituciones bancarias, problemas para refinanciar créditos y tiempo de resolución del crédito. En tanto, se señala que los aspectos favorables para acceder al crédito bancario son los montos y los plazos ofrecidos.

**Cuadro III.3 Percepción sobre las condiciones del mercado de créditos bancario
2009 - 2018**

Condiciones de acceso y costo del crédito	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Montos Ofrecidos	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Plazos Ofrecidos	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Requerimientos de colateral	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Tiempos de resolución del crédito	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Problemas para refinanciar créditos	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Otros requisitos solicitados por la banca	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Tasas de interés bancarias	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Comisiones y otros gastos	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● Más accesible / Menos costoso
 ● Idéntico
 ● Menos accesible / Más costoso

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

Dicha percepción sobre las condiciones del mercado crediticio coincide con lo planteado por Pavón, L. (2010) al argumentar que el crédito bancario del que pueden disponer las micro, pequeñas y medianas empresas se caracteriza por elevadas tasas de interés, plazos cortos, altas exigencias de garantías y trámites burocráticos. Rescatando que estas condiciones influyen en la generación de un círculo vicioso “Crédito bancario - MiPymes”, ya que las mayores tasas de interés y elevadas comisiones aumentan la probabilidad de que la empresa caiga en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de la empresa *al justificar un incremento de los costos asociados al crédito y la severidad de los requisitos y garantías de este*, repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor y en el racionamiento del crédito.

Oferta de Financiamiento de la Banca Múltiple

Con la finalidad de tener una noción más específica sobre las condiciones del financiamiento otorgado a las micro, pequeñas y medianas empresas por parte de las

instituciones de Banca Múltiple, a continuación, se presenta una recopilación de los productos financieros que estas instituciones bancarias ofrecen al segmento de las MiPymes. La muestra de las instituciones de Banca Múltiple corresponde a las cinco instituciones con mayor concentración de la cartera de crédito empresarial (BBVA, Santander, Banamex, Banorte y HSBC), pues de las 51 entidades bancarias consideradas en el Boletín Estadístico de la Banca Múltiple a diciembre de 2019 elaborado por la Comisión Nacional Bancaria de Valores, estas concentraron el 63% de dicha cartera.

Cuadro III.4 BBVA: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Institución	Programa	Sujeto de apoyo	Destino	Monto de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Garantías Requeridas	Característica Adicional
BBVA	Crédito Simple Pyme¹	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo y Activo Fijo	Desde 50,000 hasta 15 mdp	Desde TIIIE+5.5 hasta TIIIE+24	Hasta 36 meses (Capital de Trabajo) Hasta 60 meses (Activo Fijo)	1. Comprobar ingresos 2. Se podrán solicitar garantías	1. Sin penalización por prepago 2. El crédito puede ser aprobado en dólares, en este caso la tasa de interés será: Libor+5% hasta Libro+10% 3. Comisión por apertura: 2% sobre monto del crédito + IVA 4. Opción de renovación 5. Antigüedad del negocio de 4 años o 2 años en caso de ser cliente BBVA
	Anticipo de facturación Terminal Punto de Venta (TPV)	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Ser Pyme y Persona Moral 	N.E.	Desde \$25,000 hasta \$1.2 mdp	0%	60 días	N.E.	1. Tener una Terminal Punto de Venta (TPV) de BBVA y realizar ventas mensuales mínimas de \$50,000 2. Contar con una cuenta de cheques ligada a tu TPV 3. Comisión por apertura del 3% más IVA financiada durante el plazo de pago del crédito
	Tarjeta Negocios	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	N.E.	Desde \$50,000 hasta 4.8 mdp	Desde TIIIE+8 hasta TIIIE+24	12 meses	N.E.	1. Crédito revolvente (opción) 2. Manejo de distintas comisiones, según la operación realizada 3. Antigüedad del negocio de 4 años o 2 años en caso de ser cliente BBVA 4. Ventas anuales mayores a 4 mdp

Notas:

- 1) Al ser un crédito de tasa variable, los intereses pueden aumentar. Incumplir tus obligaciones te puede generar comisiones e intereses moratorios.
- 2) N.E.: No Especificado

Fuente: Elaboración propia con base en información de BBVA, 2020.

Cuadro III.5 Santander: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Institución	Programa	Sujeto de apoyo	Destino	Monto de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Garantías Requeridas	Característica Adicional
Santander	Crédito Ágil	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo ²	15 mdp	Tasa variable ¹	12 meses	Se requiere de uno o varios obligados solidarios, de conformidad con la evaluación de riesgos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tasas de interés dependiendo del monto del crédito. 2. Crédito revolvente (opción) 3. Se requiere de un pago mínimo mensual que será con cargo a la cuenta de cheques relacionada.
	Crédito Simple	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo ² y Activo Fijo	25 mdp	Tasa variable ¹	Hasta 36 meses (Capital de Trabajo) Hasta 60 meses (Activo fijo)	Al menos se requiere Obligación Solidaria. El establecimiento de esta depende del plazo y el destino del crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Una sola disposición al inicio y se paga mediante amortizaciones mensuales programadas. Lo pagado no puede volver a disponerse. 2. El pago se descuenta directamente de la cuenta del cliente
	Crédito Simple Tasa Fija	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo ² y Activo Fijo	\$250,000 hasta 8 mdp	Tasa fija de 10%, 11%, 12% o 16% ³	Hasta 36 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comisión por apertura 1.5% 2. Una sola disposición al inicio y se paga mediante amortizaciones mensuales programadas. Lo pagado no puede volver a disponerse. 3. El pago se descuenta directamente de la cuenta del cliente 4. En caso de no cumplir lo señalado en el convenio de beneficios en un plazo menor a 3 meses, perderá el beneficio de la tasa ajustándose al máximo señalado en el convenio

Continúa ...

Continuación ...

Santander	Crédito en Línea	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo ²	Hasta 18 mdp	Tasa variable ¹	18 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	1. Crédito revolvente 2. Línea de crédito en pesos o dólares 3. Si hay pago del total o parcial del adeudo antes de la fecha de corte, se calculan los intereses correspondientes. 4. No hay comisión por prepago (Comisión y/o Seguro del crédito en función del plazo)
	Crédito Comercio Exterior	Crédito dirigido a importadores y/o exportadores: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo ² y Activo Fijo	Hasta 8 mdp	N.E.	12 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	1. Crédito revolvente 2. Línea de crédito en pesos o dólares 3. Comisión por estructuración 4. Comisión por saldos no dispuestos
	Tarjeta de Crédito Access	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Física con actividad empresarial 	N.E.	Desde \$50,000 hasta \$500,000	TIE + 20 máxima	N.E.	N.E.	1. Antigüedad de 2 años 2. Tener cuenta de cheques Santander 3. Ventas anuales mínimas de \$1,000,000 MXN. 4. Comisión anual: \$1,800 más IVA 5. Tasa de Interés Promedio Ponderada por Saldo: 37.28%

Notas:

- 1) Su crédito es de tasa variable, los intereses que se generen a su cargo pueden cambiar y, en su caso, aumentar ante un ajuste en las tasas de interés utilizadas como referencia
- 2) Pago a proveedores, compra de inventarios, financiamiento a clientes, etc.
- 3) Si contrata 3 productos transaccionales (TPV, TDC, Nómina, Captación, Seguros o Inversión).
- 4) N.E.: No Especificado

Fuente: Elaboración propia con base en información de Santander, 2020.

Cuadro III.6 Banamex: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Institución	Programa	Sujeto de apoyo	Destino	Monto de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Garantías Requeridas	Característica Adicional
Banamex	Negocios Banamex Simple	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 15 mdp	14.25% ¹	Desde 12 hasta 60 meses	Avalista, obligado solidario o coacredi_ tado	1. 4 años de operación en el negocio para Personas Físicas con Actividad Empresarial o Personas Morales
	Negocios Banamex Revolvente				TII+5.25			1. Ofrece la Tarjeta Impulso Empresarial como medio de disposición del Crédito Revolvente
	Negocios Banamex Mixto				N.E.			1. Es un producto híbrido del crédito simple y revolvente
	Negocios Sustentables	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 15 mdp	14.25%	Desde 12 hasta 48 meses	Avalista, obligado solidario o coacredi_ tado	1. 4 años de operación en el negocio para Personas Físicas con Actividad Empresarial o Personas Morales

Notas:

1) Se asigna de acuerdo con el perfil crediticio del cliente y monto autorizado. Crédito sujeto a aprobación

2) N.E.: No Especificado

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banamex, 2020.

Cuadro III.7 Banorte: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Institución	Programa	Sujeto de apoyo	Destino	Monto de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Garantías Requeridas	Característica Adicional
Banorte	Crediactivo	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 24 mdp	Desde TIE+6 o tasa de interés fija	Desde 12 hasta 36 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito en moneda nacional y/o dólares 2. Periodo de gracia sobre capital de hasta 6 meses
	Crédito Empuje Negocios	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo	Desde \$30,000 hasta \$300,000	Tasa fija del 25% en compras y 30% en disposición de efectivo	Programas a meses sin intereses o pagos diferidos desde 3 hasta 36 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria (principal accionista).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tarjeta como medio de disposición del Crédito 2. Anualidad \$750 más IVA
	Microapoyo	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Física con actividad empresarial que se encuentren bajo el régimen de incorporación fiscal (RIF) 	Capital de trabajo	Desde \$30,000 hasta \$300,00 pesos	Tasa variable o fija	Hasta 48 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con un bien raíz libre de gravamen sin embargo no se grava la propiedad del cliente 2. Mostrar estados de cuenta de cheques (6 meses de un solo banco) 3. No se requiere presentar estados financieros
	Crédito Negocios y Empresas	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo	Desde \$100,000 hasta 3 mdp	Tasa de Interés Promedio Ponderada por saldo 16.61% anual sin IVA (fija)	Indefinido	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito en cuenta corriente 2. Revolvente 3. Tener al menos 2 años de registro en Hacienda como Persona Física con Actividad Empresarial o Persona Moral o 4 años en caso de no serlo 4. Saldo promedio mínimo mensual en sus cuentas de cheques de \$15 mil pesos 5. Comisión anual 2% sin IVA

Continúa ...

Continuación ...

Banorte	Eco Crédito	<ul style="list-style-type: none">◦ Persona Moral◦ Persona Física con actividad empresarial	Proyectos de eficiencia energética y/o energías renovables, para la adquisición y/o sustitución de equipos y los gastos derivados de su instalación, así como para la adquisición e instalación de Sistemas Solares Fotovoltaicos interconectados bajo el esquema de generación limpia distribuida.	Hasta 12 mdp	Tasa fija No Especificada	Hasta 60 meses	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	
----------------	--------------------	--	---	--------------	---------------------------	----------------	--	--

Fuente: Elaboración propia con base en información de Banorte, 2020.

Cuadro III.8 HSBC: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Institución	Programa	Sujeto de apoyo	Destino	Monto de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Garantías Requeridas	Característica Adicional
HSBC	Capital de Trabajo HSBC Fusion	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo	Hasta 5 mdp	Tasa variable o fija	Indefinido	Avalista, obligado solidario o coacreditado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito Revolvente 2. Disposición por medio de una tarjeta 3. Sin garantía hipotecaria 4. Anualidad 2% línea de crédito y cobro de distintas comisiones 5. Ventas anuales hasta de 80 mdp 6. No presentar pérdida en la declaración anual ni quiebra técnica en el último ejercicio 7. Estar dado de alta en Hacienda con antigüedad mínima de 2 años
	Crédito Simple HSBC Fusion	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	Capital de trabajo y Activos Fijos	Hasta 10 mdp	13.5%	Hasta 36 meses (Capital de Trabajo) Hasta 60 meses (Activo fijo)	Al menos se requiere Obligación Solidaria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sin cobro de comisión por prepago 2. Ventas anuales hasta de 80 mdp 3. Estar dado de alta en Hacienda con antigüedad mínima de 2 años
	Tarjeta de Crédito HSBC Fusion	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Persona Moral ◦ Persona Física con actividad empresarial 	No Especificado				<ol style="list-style-type: none"> 1. Ventas anuales entre \$250,000 hasta 80 mdp 2. Sin pérdida contable en el último ejercicio fiscal y sin quiebra técnica 3. Estar dado de alta en Hacienda con antigüedad mínima de 2 años 4. Comisión anual \$4,000.00 (Sin IVA) 5. CAT Promedio Ponderado 33.9% (Sin IVA) 	

Fuente: Elaboración propia con base en información de HSBC, 2020.

En general, la oferta de productos financieros de las instituciones de Banca Múltiple dirigida al segmento de las empresas de menor tamaño se enfoca en las pequeñas y medianas empresas bajo dos esquemas: créditos simples y/o revolventes y tarjetas de crédito; ambos destinados a solventar las necesidades de capital de trabajo y activo fijo, destacando el número de créditos dirigidos al capital de trabajo.

El plazo de los créditos va desde 12 meses hasta 60 meses a tasas de interés que oscilan entre 13.5% fijo anual y TIE+24 (30.68%²²) con montos desde los \$30,000 hasta los 25 millones de pesos, cada una de estas variables en función de la institución bancaria y las características de cada empresa.

En un primer momento la oportunidad de acceder a este tipo de créditos depende considerablemente de los requisitos mínimos señalados en las fichas técnicas del crédito, los más comunes son: la edad de la empresa (mínimo 2 años de antigüedad, en caso de ser cliente, o 4 años de antigüedad), el nivel de ventas anual mínimo requerido por la institución bancaria, no tener pérdida contable en el último ejercicio fiscal y no estar en Buró de Crédito. Aunado a ello, algunas instituciones han ligado el acceso a estos créditos con la contratación o manejo de algún otro instrumento financiero operado por la entidad como es el caso de cuentas de cheques, terminal punto de venta (TPV), nómina o tarjetas de crédito (como medio de disposición del crédito).

Otro elemento asociado a esta oferta crediticia y que influye en el acceso de las pequeñas y medianas empresas es el cobro de distintas comisiones asociadas al manejo del crédito, por ejemplo, la comisión por apertura (2% o 3%), las comisiones anuales por el manejo de tarjetas de crédito o, en algunos casos, las comisiones de penalización por el prepago del crédito.

Es importante considerar que al momento de solicitar algún crédito el deudor debe contar como mínimo con un avalista, obligado solidario o co-acreditado que, de

²² Este cálculo se realiza tomando en consideración la Tasa Interés Interbancaria de Equilibrio (TIE) a 28 días del 07 de abril de 2020.

garantía al pago del préstamo, aunque el banco puede solicitar garantías adicionales a esta. De igual forma, se debe considerar que el tiempo de respuesta de los créditos bancarios llega a “sobrepasar los 70 días” (Rivera, R., 2019), como resultado de los procesos que cada una de las instituciones bancarias aplica a este tipo de trámites.

Oferta de Financiamiento de la Banca de Desarrollo

En México, históricamente, Nacional Financiera es el Banco de Desarrollo especializado en “facilitar el acceso de las MiPymes, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial” (Nafin, 2020). Por lo tanto, para analizar los productos ofrecidos por la Banca de Desarrollo a este segmento empresarial se presenta la gama de productos que, en 2020, Nacional Financiera ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Cuadro III.9 Nacional Financiera: Productos financieros dirigidos a las MiPymes

Programa	Sector Apoyado	Sujeto de apoyo	Destino	Monto máximo de Crédito	Tasa de interés	Plazo máximo	Banco / Institución	Garantías Requeridas	Característica Adicional
Moldes, Troqueles y Herramentales	Industria	Personas Morales y PFAE Fabricantes y demandantes de moldes, troqueles y herramientas	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 20 mdp	N.E.	Hasta 84 meses	Afirme BBVA Banorte Banco del Bajío	Aval obligado solidario u	1. Crédito en pesos y/o dólares
Jóvenes Empresarios (Tu crédito para crecer)	Industria Comercio Servicios	Jóvenes emprendedores mexicanos entre 18 y 35 años con negocios en operación	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta \$300,000	13.50%	Hasta 36 meses (Capital de Trabajo) O 60 meses (Activo fijo)	Afirme Banregio Banco del Bajío Santander	Aval obligado solidario u	1. Al menos un año de operación 2. Aplica sólo para el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)
Jóvenes Empresarios (Tu crédito PYME joven empresario)	Industria Comercio Servicios	Jóvenes emprendedores mexicanos entre 18 y 35* años con negocios en operación	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 2.5 mdp	13.50%	Hasta 60 meses	Afirme BBVA Banregio Banorte Banco del Bajío Santander	Aval obligado solidario u	1. Al menos un año de operación 2. Hasta 3 meses plazo de gracia 3. Aplica a PFAE y Personas Morales

Continúa ...

Continuación ...

<p>Apoyo a Mujeres Empresarias</p>	<p>Industria Comercio Servicios</p>	<p>Mujeres propietarias de: RIF PFAE Personas Morales</p>	<p>Capital de trabajo y Activo Fijo</p>	<p>Hasta 5 mdp</p>	<p>13.50%</p>	<p>RIF: Hasta 36 meses (Capital de Trabajo) y hasta 60 meses (Activo fijo) PFAE y Persona Moral: Hasta 60 meses</p>	<p>Afirme Banorte CitiBanamex Multiva Banregio BBVA Bancomer² Santander del Bajío</p>	<p>RIF: Sin garantía ni aval para de montos hasta \$300,000 Personas Morales y PFAE: Aval u obligado solidario</p>	<p>1. Sin comisión por apertura ni prepago 2. Sin garantía hipotecaria, para montos desde 500 mil pesos hasta 2.5 millones de pesos 3. RIF: Al menos un año de operación; Personas Moral y PFAE: Al menos dos años de operación 4. La propiedad de la empresa debe ser de una mujer, o que el 51% de la misma pertenezca a personas físicas mujeres.</p>
<p>Financiamiento Empresarial</p>	<p>Industria Comercio Servicios</p>	<p>PFAE Personas Morales</p>	<p>Capital de trabajo y Activo Fijo</p>	<p>Hasta 20 mdp</p>	<p>Tasa Anual conforme al destino</p>	<p>Hasta 5 años</p>	<p>Banorte BBVA Citibanamex HSBC Santander Autofin México Banca Afirme Banco del Bajío Banco Famsa Banco Multiva Banregio Bansi Financiera Bajío Mifel Scotiabank Ve por Más</p>	<p>Aval u obligado solidario</p>	

Continúa ...

Continuación ...

Micro y pequeña empresa transportista	Servicios	RIF, PFAE y Personas Morales con placas o permiso de autotransporte federal de carga, pasaje y turismo	Capital de trabajo	Hasta 15 mdp o su equivalente en dólares	Compra de unidades nuevas: Hasta 16% Compra de unidades seminuevas: Hasta 17.5%	Compra de unidades nuevas: Hasta 84 meses Compra de unidades semi_nuevas: Hasta 60 meses	Navistar	Las propias del crédito, y de manera opcional, aval u obligado solidario o coacreditado o co-titular o co-arrendatario	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crédito para adquisición de unidades nuevas o seminuevas (máximo 8 años de antigüedad) 2. El plazo del crédito más la antigüedad del vehículo no excedan 10 años 3. Enganche mínimo 10% para unidades nuevas y 15% para seminuevas
Eco Crédito Individual	Industria Comercio Servicios	PFAE Personas Morales	Implementación de Energías Limpias en su actividad productiva	Hasta 15 mdp	14.50%	Hasta 96 meses	Banregio	Aval u obligado solidario	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contar con un diagnóstico energético que haya identificado ahorros energéticos, elaborado por un consultor o proveedor especializado 2. Al menos dos años de operación
Textil, vestido y moda	Industria y su cadena productiva	PFAE Personas Morales	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 5 mdp	Hasta TII+8 o su equivalente en tasa fija	Hasta 60 meses	Afirme BanBajío Banorte Banregio Banca Mifel Santander	Aval u obligado solidario o hipotecaria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sin garantía hipotecaria hasta 2.5 millones de pesos 2. Al menos dos años de operación
Cuero y calzado	Industria y su cadena productiva	PFAE Personas Morales	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 900,000 UDI's	Hasta TII+8 o su equivalente en tasa fija	Hasta 60 meses	BanBajío Banca Afirme Banorte Banregio Citibanamex	Aval u obligado solidario	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sin garantía en montos menores a 1.5 mdp 2. Las garantías solicitadas están en función de la política del banco participante 3. Al menos 2 años de operación

Continúa ...

Continuación ...

Sustitución de Taxis CDMX	Servicios	PFAE	Renovación del parque vehicular	Hasta 75,000 UDI's	Hasta 18%	Hasta 72 meses	SEMOVI	Aval u obligado solidario	1. Programa disponible para CDMX 2. Bono de chatarrización por 100 mil pesos para vehículos híbridos y de 50 mil pesos para vehículos altamente eficientes.
Empresas Gasolineras	Servicios	PFAE Personas Morales	Capital de trabajo y Activo Fijo	Hasta 10 mdp para Activo Fijo Hasta 5 mdp para Capital de Trabajo	Hasta TIE+8 para Activo Fijo Hasta TIE+6 para Capital de trabajo	Hasta 72 meses para Activo Fijo Hasta 48 meses en Capital de trabajo	Citibanamex BanBajío Banregio Bansí Multiva Santander	Aval u obligado solidario	1. Para Capital de Trabajo se facilita el crédito simple o revolvente
Radiodifusión	Servicios	PFAE Personas Morales	Pago de refrendos de sus títulos de concesión	Hasta 15 mdp	Hasta TIE+7.5 o su equivalente en tasa fija	Hasta 84 meses	BanBajío Banregio Bansí	Aval u obligado solidario, garantía prendaria o garantía hipotecaria y/o cesión de derechos sobre títulos de concesión.	1. Financiamiento hasta por el 80% del monto de la contraprestación por refrendo de título de concesión 2. La solicitud de garantía dependerá de cada uno de los casos por financiar

Notas:

1) PFAE: Persona Física con Actividad Empresarial

Fuente: Elaboración propia con base en información de Nacional Financiera, 2020.

Como se puede observar en el cuadro III.9, los productos de financiamiento o crédito pyme ofertados por esta institución se basan en tres ejes de acción: Programas sectoriales y de impulso económico; programas de inclusión financiera; y, un programa de financiamiento empresarial “genérico” que está dirigido a cualquier unidad económica dentro del segmento de las MiPymes. Este hecho responde a la misión de la institución como Banca de Desarrollo al atender a su mercado objetivo (las MiPymes) y fomentar el crecimiento económico a través de la atención proporcionada a sectores estratégicos o prioritarios.

Los créditos pyme promocionados por esta institución bancaria están destinados a satisfacer las necesidades de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o permisos, licencias y/o concesiones, la implementación de energías limpias a la actividad productiva, entre otras. Lo anterior, bajo un esquema de crédito simple que puede llegar a representar un monto máximo de 20 millones de pesos con tasas de interés que oscilan entre el 13.50% y el 18%, a un plazo de hasta 96 meses, dependiendo de las características de la unidad económica y del programa de fomento al que pretenda acceder.

Al igual que la Banca Múltiple, las instituciones de Banca de Desarrollo tienen requisitos mínimos que las empresas deben de cumplir para ser consideradas objeto de financiamiento. En este caso se requiere:

- Ser una empresa formal (persona moral o RIF) o persona física con actividad empresarial (PFAE).
- Contar con antecedentes favorables en Buró de Crédito.
- Al menos dos años de antigüedad.
- Comprobar la suficiente generación de flujos para hacer frente al financiamiento.
- Información legal y financiera actualizada.

- La documentación que te solicite el banco participante de tu preferencia²³.

Respecto a las comisiones bancarias cobradas en este tipo de instrumentos financieros, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), por medio del Buró de Entidades Financieras, señala que el crédito simple otorgado por Nacional Financiera, mejor conocido como Crédito PyME, tiende a manejar comisiones similares a las estipuladas por la banca de primer piso tradicional, por ejemplo: por contratación o apertura (2%, única vez), disposición del crédito (2% por evento), prepago parcial y falta de pago (30% por evento).

A su vez, la garantía mínima exigida por la institución para ser sujeto de crédito es contar con un aval u obligado solidario, aunque también se puede llegar a solicitar una garantía prendaria o hipotecaria en función de las condiciones del crédito solicitado.

En su informe anual de 2018, esta institución bancaria considero que los tiempos de resolución del crédito pyme otorgado por la misma fueron eficientes debido a las siguientes prácticas administrativas de promoción y gestión:

- “1. El 95% de las Pymes son atendidas en cinco días naturales (a partir de la asignación de casos).
2. Una vez que la Pyme confirma su interés en el financiamiento, 97% de los expedientes son integrados en 10 días naturales.
3. Posterior a la integración del expediente, 99% de ellos son enviados a ventanilla del intermediario financiero dentro de los siguientes cinco días naturales.” (Nafin, 2018).

²³ Dentro del Sistema Financiero mexicano la Banca de Desarrollo se caracteriza por ser una institución bancaria de segundo piso; lo que en este caso implica que los bancos de primer piso (Banca Múltiple) que participan en los programas de fomento de este sector tienen la facultad para solicitar información adicional en conformidad con sus lineamientos o procesos de financiamiento empresarial.

Esto lleva a contemplar un tiempo de respuesta mínimo de 20 días naturales a partir de la prospección de los clientes potenciales, es decir, el trámite crediticio en estas instituciones bancarias toma más de un mes, lo anterior, al agregar los días que toma al acreditado completar los trámites necesarios en la ventanilla del intermediario financiero. Por ello, es importante resaltar que este tiempo de respuesta se puede llegar a extender como resultado del tiempo que le tome a alguno de los actores (Empresa, Banca de Desarrollo o Intermediario Financiero) concluir algún proceso interno o reunir la información solicitada.

A partir de estos elementos se puede constatar que acceder a la escasa oferta crediticia dirigida a las micro, pequeñas y medianas empresas por parte de las instituciones bancarias representa un reto para estas unidades económicas debido a la severidad de las características de los financiamientos; destacándose que las instituciones de Banca Múltiple presentan condiciones de financiamiento menos favorables y más segmentadas, en comparación con la Banca de Desarrollo.

En otras palabras, al diferenciar entre la oferta de financiamiento propuesta por ambos intermediarios financieros se encuentra que la Banca Múltiple ofrece créditos con tasas de interés y comisiones más costosas, además de ligar el financiamiento al uso o adquisición de otros productos financieros ofertados por la misma institución dando como resultado un incremento en el costo del financiamiento, en caso de que el deudor se vea en la necesidad de adquirir el producto financiero ligado al crédito, y la limitación de la entrada de nuevos clientes. Ante esta situación, se debe reconocer que el valor del financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas no sólo se eleva por los costos relacionados con la tasa de interés, comisiones y/o la adquisición de otros productos financieros, también se ve afectado por los costos directos e indirectos en que incurre el acreditado para concluir los trámites y requerimientos solicitados por las instituciones bancarias.

Un efecto similar, sobre la entrada de nuevos clientes y que a su vez limita el acceso al financiamiento otorgado por estas instituciones, se observa en la práctica de segmentar los requisitos mínimos de acceso al financiamiento según el monto de

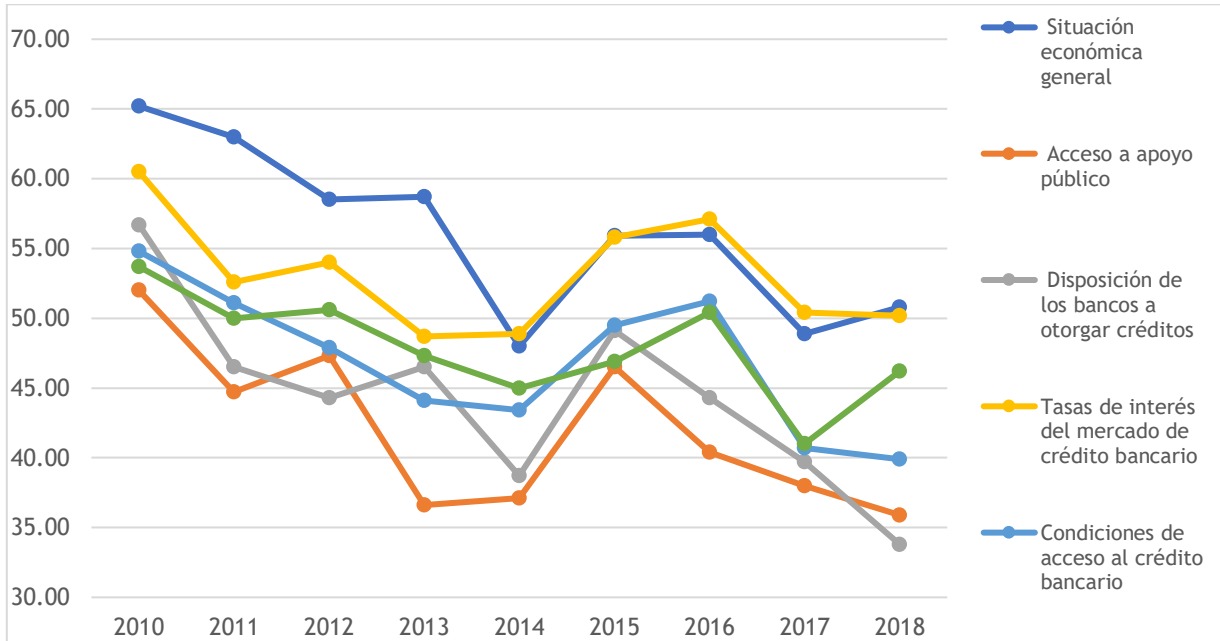
ventas anuales y la antigüedad de la empresa, siendo este último un factor más obvio al considerarse si la empresa solicitante de crédito es o no cliente de la institución.

Junto con lo anterior, el tiempo que conlleva concluir todos los trámites burocráticos para tener acceso al crédito, en caso de ser sujeto de este, desincentiva la participación de estas unidades económicas en el crédito bancario debido a que los largos periodos para la aprobación del financiamiento pueden significar una pérdida para las MiPymes al realizar sus proyectos de inversión en tiempos muy ajustados o superar el periodo de tiempo en que la inversión era ejecutable.

Así, pese a las ventajas que representa el crédito bancario para las empresas de menor tamaño, los altos costos, las garantías, los requerimientos, otras solicitudes de las instituciones bancarias y el tiempo de respuesta repercuten en el acceso al financiamiento de las MiPymes debido al elevado costo de la deuda y a la apuesta por el tiempo que estas deben hacer al intentar culminar en tiempo y forma sus proyectos de inversión.

Estas condiciones del mercado crediticio crean un fenómeno de autoexclusión por parte de las propias empresas. Datos de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (2019) muestran que entre 2010 y 2018 cerca del 80% de las micro, pequeñas y medianas empresas no accedieron a un crédito bancario porque no lo solicitaron, las principales causas para no recurrir a este son factores externos e internos ligados a la misma empresa. Entre los factores externos sobresalen: la situación económica general, la tasa de interés del mercado de crédito, las condiciones de acceso al crédito y los montos exigidos como colateral (véase gráfico III.2).

**Gráfico III.2 Factores externos limitantes para solicitar o recibir nuevos créditos
2010 - 2018
(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

En lo referente al apoyo público como un factor limitante, cabe recalcar que la participación de la Banca de Desarrollo como fuente de financiamiento se considera baja, pues ronda el 3%. Sin embargo, al contemplar la oferta financiera de estas instituciones se puede observar que es menos costosa²⁴; a la vez que, la literatura relacionada con el financiamiento del sector privado rescata la consolidación de diversos programas sociales dirigidos al acceso crediticio de pequeñas empresas encabezados por la Red de Apoyos del Instituto Nacional del Emprendedor o el Fondo PYME.

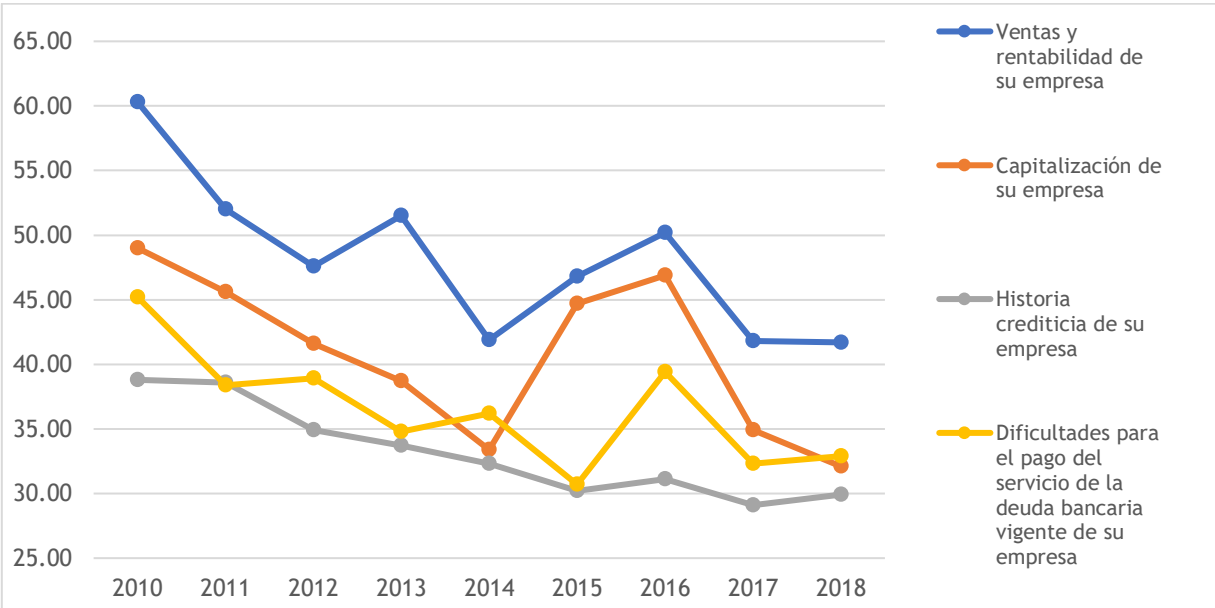
Esta baja participación de las instituciones de Banca de Desarrollo en el segmento de las MiPymes podría estar relacionada con la especificidad de los sujetos de crédito (programas sectoriales), pero más aún, con el desconocimiento de los programas

²⁴ Al analizar la diferencia en el costo del crédito entre la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo, Huidobro, M. (2012) indica que este hecho responde a la naturaleza de cada institución bancaria, ya que, la banca gubernamental tiene menores exigencias de rentabilidad.

gubernamentales ya que, de acuerdo con la ENAPROCE (2018), el 52% de las micro, pequeñas y medianas empresas manifestó no solicitar apoyo de estos programas debido a que no tenía conocimiento de ellos; el 16% no creen que se los otorguen y el 4% señala que no hay programas para su empresa. Ante este hecho, cabe destacar que, en 2004, Enrique Dussel, argumentó que sólo 1.8% de las MiPymes utiliza y conoce los programas y apoyos públicos, mientras que el 86% los desconoce.

Por otra parte, con menor peso para la toma de decisiones que los factores externos, están los factores internos que contribuyen con la autoexclusión de las micro, pequeña y medianas empresas del crédito bancario, y entre los que se destacan: las ventas, la rentabilidad y capitalización de la empresa, la dificultad para el pago del servicio de la deuda vigente y el historial crediticio de la empresa.

**Gráfico III.3 Factores internos limitantes para solicitar o recibir nuevos créditos
2010 - 2018
(Porcentaje)**

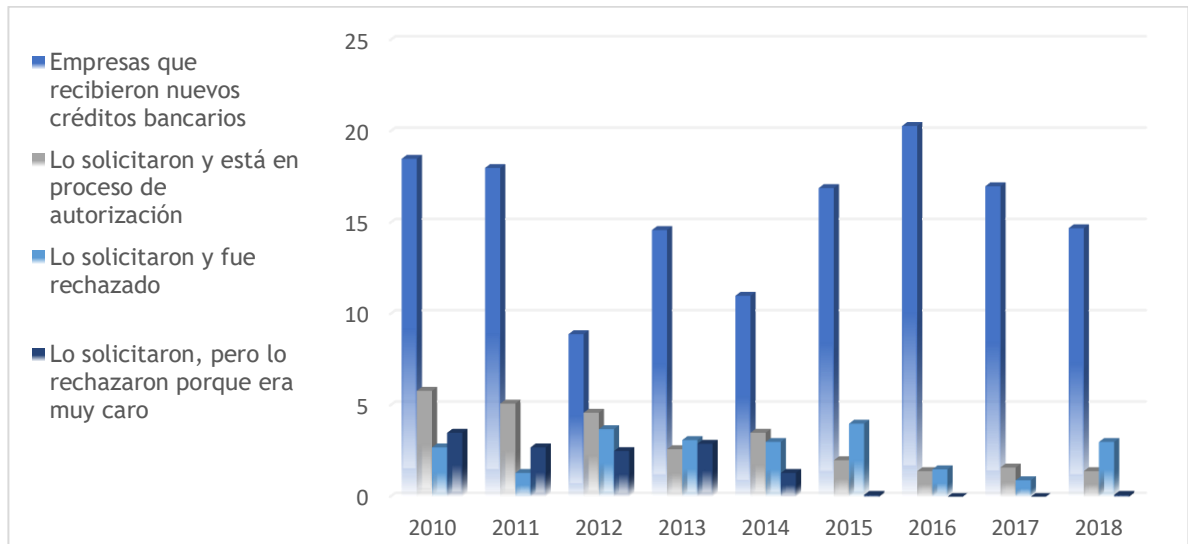


Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

Al final, un máximo del 30% de las empresas de menor tamaño solicitan créditos bajo las actuales condiciones del mercado. De las cuales: entre el 14% y 19% reciben un crédito nuevo; del 1% al 5% está en proceso de autorización; los créditos rechazados

por el banco oscilan entre 1% al 4%; y, los créditos rechazados por los solicitantes tienen una variación del 0% al 3.5%, siendo el principal motivo de rechazo el costo del crédito (véase gráfico III.4).

Gráfico III.4 Estatus de las empresas que solicitaron nuevos créditos 2010 - 2018 (Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, 2019.

El análisis realizado sobre las condiciones del mercado crediticio hasta este momento ha dejado ver que las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas enfrentan distintos obstáculos para acceder al financiamiento bancario. Los cuales son resumidos, de forma muy precisa, por Gómez, A., García, D. & Marín, S. (2009) al mencionar que:

"Los resultados de estudios empíricos previos señalan como principales obstáculos financieros: las altas tasas de interés, imposibles de pagar por los pequeños negocios; los requerimientos específicos que la banca exige a las empresas, como tener un aval o diversos tipos de garantías; la dificultad de acceso a créditos de largo plazo que prácticamente no existen para la Pyme; la enorme cantidad de documentos e información necesaria para el trámite, que puede incluir datos

del propietario y de la empresa para la obtención de un crédito bancario, lo que comúnmente se llama "burocracia bancaria"; y todo lo que puede generar desmotivación de los solicitantes...

... Otro obstáculo lo constituye la diferencia de cantidades entre el monto solicitado y el monto recibido posterior a todas las comisiones que cobra el banco por el trámite; lo que disminuye la cantidad de recursos netos a invertir por la empresa (*ver Anexo J*); también se menciona la poca existencia de fuentes alternativas de financiamiento ..." (p.224).

Y, son estos mismos obstáculos, la razón por la que cerca del 80% de las empresas de menor tamaño deciden abstenerse de solicitar un crédito bancario.

III.1.2 Acceso al crédito: la visión de las instituciones bancarias

La configuración del Sistema Financiero influye de forma decisiva en el grado de acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas de cualquier país. En el caso de México, datos del Banco Mundial señalan que en 2018, la proporción de créditos internos otorgados por el sector bancario al sector privado represento apenas el 26.8% del PIB, dato muy por debajo del valor presentado por el conjunto de países pertenecientes a la región de América Latina y el Caribe (49.3%); de hecho, nuestro país sólo está por encima de países como República Dominicana y Haití y muy por debajo de Chile o Brasil.

Este hecho es relevante al considerar que en los últimos 10 años la economía mexicana ha sido la segunda economía con mayor peso en América Latina y el Caribe, sólo por debajo de la economía brasileña; sin embargo, se ha situado entre los países con más baja penetración financiera dentro de la región.

La baja penetración financiera del Sector Bancario en México también se ve reflejada en los datos revelados por la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (2019) donde se muestra que sólo el 14.7% de las micro, pequeñas y medianas empresas y el 31.4% de las grandes empresas accedieron a un crédito

bancario. Ello implica que no se está llevando a cabalidad la principal labor de este sector que consiste en recaudar el ahorro existente en el Sistema Financiero para canalizarlo hacia fines más productivos.

Tomando en consideración estos aspectos y los elementos estudiados previamente, es importante cuestionar ¿cuáles son los factores que influyen en la baja penetración del crédito bancario al sector productivo? Y ¿cuáles son las circunstancias que fomentan la existencia de elevados costos financieros y exhaustivos requisitos en la oferta crediticia de las instituciones bancarias dirigida al segmento de las MiPymes?

III.1.2.1 Breve historia del Sector Bancario

Mirando en retrospectiva, al hablar de las instituciones bancarias mexicanas es casi obligatorio tener en mente el largo proceso de reestructuración que han vivido desde finales del siglo pasado, es decir, los momentos de: nacionalización, privatización, extranjerización y consolidación; siendo estos últimos los más importantes en la historia actual de la banca y que mayor impacto han tenido sobre el tema del crédito bancario dirigido a la actividad productiva.

Es bien conocido por la sociedad mexicana que la crisis de 1994 es un parteaguas en la historia del Sistema Financiero mexicano, especialmente en la historia del Sector Bancario, al ser particularmente recordada por el rescate bancario suscitado en la época y originado por el deterioro de los balances del sector procedentes de la devaluación del peso y la mala administración de cartera por parte de estas instituciones.

De acuerdo con Correa, E. (1998) la crisis bancaria tiene sus antecedentes en 1989²⁵ cuando la liberación de las tasas de interés y la apertura del mercado financiero al

²⁵ Al respecto, Calva, J. (2013) señala que entre 1988 y 1989 se realizaron a marchas forzadas los procesos básicos de liberalización en sus tres vertientes fundamentales: la desregulación de las tasas de interés, la supresión de los cajones de asignación selectiva del crédito y la eliminación del sistema de encajes legales.

capital extranjero crearon una muy dinámica ola crediticia²⁶, la cual fue acompañada por prácticas de refinanciamiento (el refinanciamiento del principal y la capitalización de los intereses devengados) que llevaron a algunos bancos y empresas mexicanas a sobre endeudarse en moneda extranjera. En consecuencia, “la devaluación acelerada del peso mexicano, junto con la elevación de las tasas de interés al inicio de 1995 generó un desbalance cambiario y crediticio en la operación de los bancos y de las mayores empresas...; *sumando a ello que*, al finalizar 1994, la cartera vencida de los bancos superaba su capital contable (incluso con los criterios contables vigentes en aquel momento). Así, con el desbalance procedente de la devaluación y de la elevación de las tasas de interés, los bancos pasaron de la quiebra técnica a la quiebra plena” (p.208), lo cual ocasionó que el Gobierno Federal se viera en la necesidad de acudir al rescate de este sector.

En palabras de Calva, J. (2013), Pavón, L. (2010) y Velázquez, F. (2006) después de la crisis económica de 1994 y los fuertes requerimientos de capital que ella provocó, la Banca Múltiple se caracterizó por un fuerte componente de capital extranjero, el cual se acentuó entre 1998 y 1999 con la aprobación oficial de la propiedad extranjera mayoritaria de los bancos. Los argumentos a favor de una mayor presencia de bancos extranjeros fueron que éstos aportarían nueva tecnología y técnicas administrativas, mayor productividad, competencia en el sector, acceso a capital extranjero y, sobre todo, serían una fuente de estabilidad macroeconómica ante turbulencias financieras internacionales (Clavellina, J., 2013).

En cuanto a la Banca de Desarrollo, a partir de la década de los ochenta se inició la reforma de estas instituciones bancarias con la finalidad de elevar la eficiencia en los procesos crediticios haciendo que su operación se basará en criterios de mercado, alejando las consideraciones políticas de los mismos. A través de este enfoque, la Banca de Desarrollo mexicana operaría de forma más eficiente como un banco de segundo piso lo que significa que utiliza la infraestructura de la Banca Múltiple para

²⁶ El acelerado crecimiento del mercado de créditos y la proliferación de las prácticas de refinanciamiento responde al incremento de las tasas de interés y, por ende, de los márgenes financieros; así como a las expectativas de crecimiento económico generadas por la firma del Tratado de Libre Comercio.

canalizar sus fondos; ya que, esta opera bajo criterios de mercado, de forma eficiente y con un adecuado manejo del riesgo.

Al respecto, Santín (2001:112), citado por Huidobro, M. (2012) en “*Breve historia de la Banca de Desarrollo mexicana*”, indica que bajo este esquema la Banca de Desarrollo promovería sectores o actividades específicas desde el segundo piso, y reduciría, en consecuencia, la tasa de interés de su población objetivo; en tanto, los bancos de primer piso, “habrían de asignar el crédito de fomento en condiciones de competencia y, por tanto, habrían de lograrlo de forma más eficiente que un banco de desarrollo sujeto a presiones políticas”(p.196). Sin embargo, en la reforma efectuada sobre las instituciones de fomento mexicanas se contempló el otorgar libertad a los bancos de primer piso para determinar la tasa de interés aplicable a los acreditados, lo que transformó a la banca gubernamental de un oferente activo, a un proveedor pasivo y al mayoreo de recursos de fomento, si bien con la capacidad de designar los sectores económicos de atención y las condiciones generales del financiamiento. (Huidobro, M., 2012, p.197).

Durante la crisis de 1994, se continuó con el proceso de reestructuración y liquidación de entidades de fomento con la finalidad de ajustarse a la coyuntura económica que estaba viviendo el país²⁷. Este proceso, intensificó el papel de la Banca de Desarrollo como banco de segundo piso dejando a estas instituciones financieras gubernamentales a merced de la infraestructura, capacidad y voluntad de la Banca Múltiple.

De esta forma, después de la crisis de 1994, el Sector Bancario mexicano se ha caracterizado por contar con: un sector bancario privado oligopólico, por ejemplo, a finales de 2018, los seis bancos más grandes (BBVA Bancomer, Santander, Banamex, Banorte, HSBC y Scotiabank) concentraron el 75.53% de los activos totales y, 70% de la cartera empresarial, de acuerdo con datos de la CNBV; un sistema de bancos de

²⁷ El proceso de reestructuración y liquidación de la Banca de Desarrollo consistió en la liquidación de instituciones; conversión de los bancos en instituciones de segundo piso encargadas de operar a través del otorgamiento de garantías, así como del redescuento de créditos otorgados por la Banca Múltiple; y, la severa reducción de los recursos financieros operados por las instituciones sobrevivientes. (Calva, J., 2013).

fomento cuya operación se rige por criterios de eficiencia financiera (escasa exposición al riesgo y la maximización de sus utilidades); además, de consolidarse como un mercado con altos márgenes de intermediación financiera (derivados de la liberalización de las tasas de interés), lo cual incluye: un alto diferencial entre las tasas de interés activas y pasivas que manejan las instituciones bancarias; y, el manejo de elevadas comisiones por apertura de cuenta y administración de cartera.

III.1.2.2 El crédito productivo y el Sector Bancario

Respecto a la labor crediticia del Sector Bancario, la literatura relacionada con la evolución de las instituciones bancarias mexicanas, así como la enfocada en el crecimiento y análisis de las actividades productivas tienen un consenso sobre el resultado de los acontecimientos citados previamente en las operaciones crediticias orientadas al sector productiva. En general, estos autores señalan que en los últimos treinta años se ha conservado una aguda escasez del crédito al sector productivo con una elevada tendencia al crédito de corto plazo y la marcada segmentación del crédito hacia las grandes empresas.

Tal como lo especifica Calva, J. (2013):

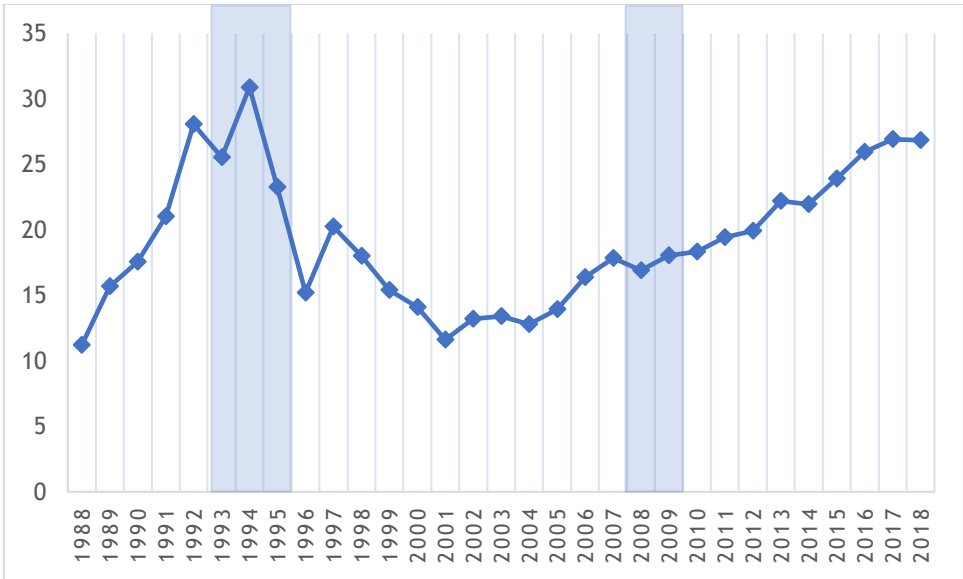
“... tenemos un sistema bancario fuertemente capitalizado, con coeficientes de rentabilidad elevados, satisfactorios balances de morosidad y cobertura de riesgos e indicadores de liquidez de los más elevados del planeta. El problema es que este sistema bancario no cumple eficazmente sus funciones de intermediación financiera: otorga poco crédito, cobra elevadas tasas de interés y paga a la mayoría de los ahorradores muy bajas tasas de interés, frecuentemente inferiores a las tasas de inflación.” (p.19).

Tras la crisis de 1994, la economía mexicana tuvo una drástica caída del crédito bancario interno dirigido al sector privado; especialmente el crédito destinado a las empresas, siendo las micro, pequeñas y medianas empresas las más afectadas. De

hecho, en la actualidad, el crédito productivo otorgado por los bancos no ha logrado recuperar el nivel previo a esta crisis económica.

Al relacionar los acontecimientos históricos descritos previamente con el gráfico III.5 se puede observar el “auge” crediticio que vivió la economía mexicana entre 1988 y 1994, luego a representar 30.88% del PIB; sin embargo, con la crisis de 1994 el crédito al sector privado otorgado por los bancos cayó a 15.20% del PIB en 1996 y, encontró su nivel más bajo en 2001 con 11.61%. Este fenómeno resulta interesante debido a que en este periodo el crédito al sector privado sufrió una mayor contracción en comparación con la caída vivida tras la crisis económica de 2008-2009 donde en su momento más crucial (2008) se sostuvo a un nivel de 16.91%. Por otra parte, en los años posteriores a esta crisis, se muestra un crecimiento lento del crédito que ha llegado a representar el 26.83% del PIB en 2018.

Gráfico III.5 Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (Porcentaje)



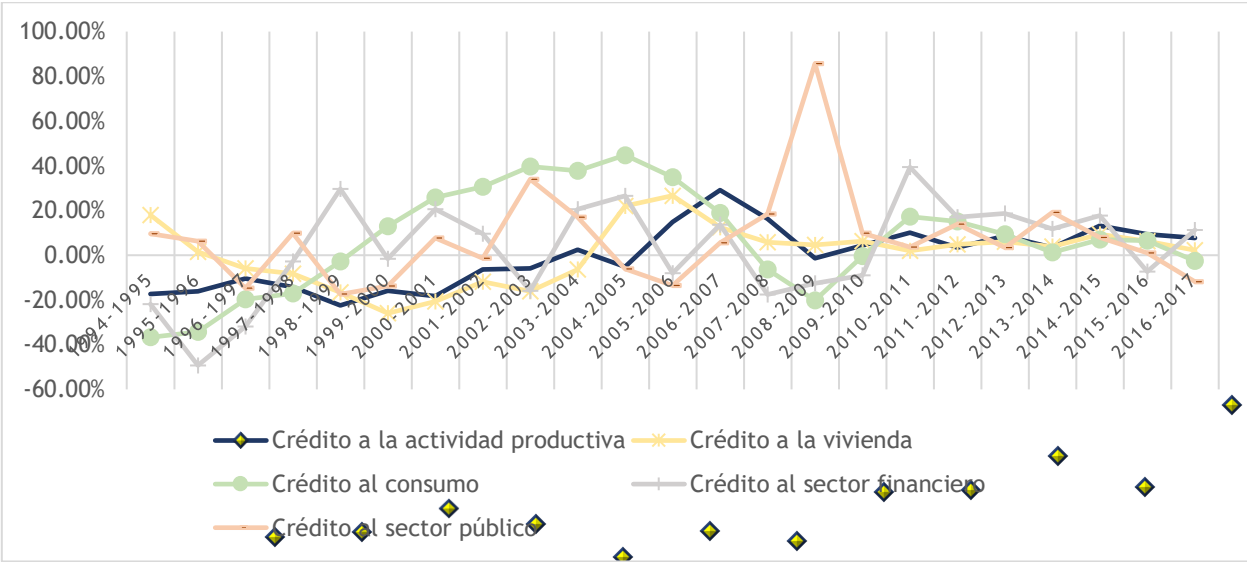
Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco Mundial. Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos, 2020.

Sin embargo, esta tendencia histórica del crédito interno dirigido al sector privado no ha sido la misma para el crédito dirigido a la actividad productiva debido a que su participación en la cartera del sector bancario se ha visto disminuida de forma considerable. Autores como Bravo, W. (2017) y Clavellina, J. (2013) hacen hincapié

en que después de la crisis de 1994-1995 la reestructuración de la cartera de créditos bancaria no favoreció al aparato productivo sino se dirigió a sectores económicos más rentables y seguros como los hogares y el gobierno.

Estos argumentos se hacen visibles al analizar las tendencias de crecimiento del crédito otorgado por la banca comercial debido a que, a principios de este siglo, el crédito al consumo presenta una marcada tendencia al alza que se ve interrumpida por la crisis económica de 2008-2009; en tanto, a lo largo de esta crisis el crédito al sector público otorgado por la banca comercial llegó a su punto más alto con un incremento de 85.73%. Por el contrario, el crédito destinado a la actividad productiva empezó a mostrar tasas de crecimiento positivas a partir del año 2005, teniendo un declive en el periodo de crisis.

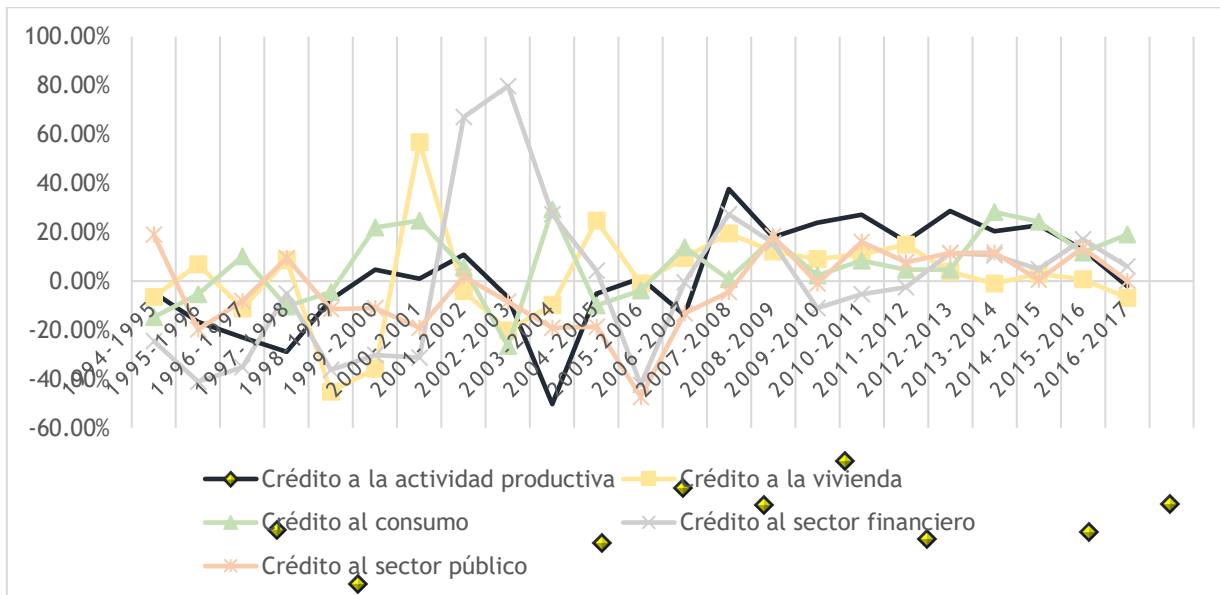
Gráfico III.6 Crédito otorgado por la Banca Múltiple, según destino del crédito (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Banca comercial crédito por actividad principal de prestatarios, 2020.

Respecto a la Banca de Desarrollo, antes de la crisis de 2008-2009 los segmentos más favorecidos fueron el crédito al sector público (finales del siglo pasado), el crédito a la vivienda y al sector financiero (principios de siglo). Sin embargo, se habían mantenido tasas de crecimiento sumamente volátiles en todos los segmentos crediticios, siendo el crédito al sector productivo uno de los más desfavorecidos.

**Gráfico III.7 Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo, según destino del crédito
(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con base en información de Banco de México. Banca desarrollo crédito por actividad principal de prestatarios, 2020.

En términos reales, el mercado crediticio se vio sumamente afectado durante la crisis de 1994-1995 y sólo se pudo recuperar hasta los primeros años del siglo XXI, sin embargo, con la última crisis financiera este vivió un retroceso con el decrecimiento del crédito destinado al aparato productivo por parte de la Banca Múltiple y el deterioro de las condiciones del crédito experimentado en el periodo; el cual, afortunadamente para la economía mexicana fue parcialmente amortiguado por las acciones de la banca de desarrollo, pues, tan sólo en el periodo de apogeo de la crisis el crédito a la actividad productiva otorgado por estas instituciones tuvo una tasa de crecimiento real de 18.34%. Como ejemplo se encuentra el caso de Nacional Financiera quien, de acuerdo con lo expuesto por Ferraro, C. & Goldstein, E. (2011), aumentó la canalización de recursos al sector privado en más de 52%; destinándose a 1,539,796 clientes que en su mayoría eran micro, pequeñas y medianas empresas;

entre los programas que contribuyeron con este acontecimiento se encuentran los programas de crédito, el sistema de garantías²⁸ y factoraje.

De acuerdo con lo expuesto por Pavón, L. (2010) durante la crisis económica de 2008-2009, “la desaceleración de la actividad económica y el deterioro de las perspectivas de mediano plazo contrajeron la demanda de crédito. Y, el resultado fue un menor crecimiento del financiamiento al sector privado no financiero y el incremento en su costo ...” (p.41). Este hecho, en la opinión de Calva, J. (2013) evidenció la disfuncionalidad existente en el sector bancario para gran parte de los líderes políticos y económicos, a tal nivel que, en mayo de 2010 se reformó el artículo 26 de la Ley del Banco de México indicando que esta institución sería la encargada de regular las comisiones y tasas de interés activas y pasivas, así como cualquier concepto de cobro de las operaciones celebradas entre las instituciones financieras y sus clientes. “Sin embargo, el Banco de México sólo ha establecido límites para el cobro de algunas comisiones, pero no ha emitido disposiciones regulatorias de las tasas de interés” (p.20).

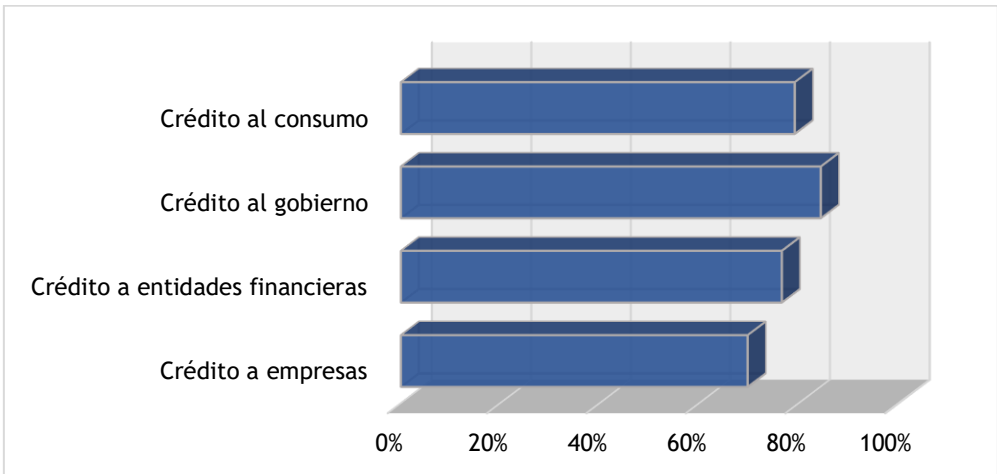
Así, se siguió dando paso a una serie de modificaciones a la ley que culminaron en la Reforma Financiera de 2013. En general, esta reforma buscaba “mejorar las condiciones del acceso al crédito y ampliar la oferta de recursos para la actividad productiva; regular las nuevas operaciones de las instituciones financieras; adoptar mayores reglas prudenciales ante riesgos; e incentivar estrategias para favorecer la inclusión financiera y la educación financiera” (Rodríguez, A. & Dorantes, P., 2016, p.100). Haciendo referencia a la parte que comprende el acceso al crédito, el discurso oficial señaló que se pretendía otorgar más créditos y más baratos, sin que esto representara una imposición gubernamental a las tasas de interés; esta tarea se realizaría otorgando al sector bancario y demás instituciones financieras los incentivos adecuados para que liberarán el crédito que México necesita para crecer.

²⁸ El programa de Garantías de Nacional Financiera es un fideicomiso administrado por Nafin, el cual tiene por objetivo garantizar a las instituciones bancarias de primer piso el pago de los créditos otorgados bajo el amparo de este Sistema. En otras palabras, Nacional Financiera participa como aval de las empresas que obtienen algún tipo de crédito registrado en el Sistema de Garantías.

A siete años de esta Reforma es debido afirmar que su impacto en las condiciones de acceso al crédito ha sido insuficiente. México sigue teniendo bajos niveles de penetración financiera; el crédito al sector privado otorgado por los bancos no ha alcanzado el nivel que se tenía antes de la crisis del error de diciembre, incluso en los gráficos III.6 y III.7 se distingue que, en los últimos años, la Banca Múltiple ha mantenido una baja tasa de crecimiento del crédito al sector productivo mientras que la Banca de Desarrollo ha vivido un retroceso en el mismo rubro. Aunado a ello, las condiciones y costos del financiamiento no se han visto modificadas.

Como muestra de lo anterior, sólo hace falta analizar el comportamiento de la cartera crediticia de los seis bancos más grandes de la Banca Múltiple en 2019, en ella se puede ver que los créditos al gobierno y al consumo son los principales rubros del crédito bancario y, en última instancia se encuentra el crédito a la actividad productiva. En torno a este tema Fenton, R. & Padilla, R. (2012) y Pavón, L. (2010) expresan que este comportamiento va a depender del tamaño y el modelo de negocios de la institución bancaria; sin embargo, no se debe perder de vista que estos seis bancos concentran más de la mitad del mercado bancario mexicano.

Gráfico III.8 Concentración de la cartera de créditos de los seis bancos de mayor tamaño en 2019, según destino (Porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en información de Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín Estadístico Banca Múltiple, 2019.

Adicionalmente, se debe tener en cuenta que las cifras presentadas hasta el momento incluyen los créditos otorgados a todas las empresas que conforman el aparato productivo mexicano por lo que al realizar un análisis comparativo entre el crédito productivo otorgado por los bancos a las grandes empresas y al segmento productivo de las micro, pequeñas y medianas empresas se encuentra que los niveles de crédito dirigido a estas últimas se reducen drásticamente.

Este hecho es claramente documentado por Lecuona, R. (2009) quien argumenta que las instituciones de Banca Múltiple asignan un techo máximo de 19% (aproximadamente) a la cartera crediticia empresarial, susceptible de ser otorgado a las empresas de menor tamaño. Las investigaciones realizadas por Stezano, F. (2018), Banxico (2017), Fenton, R. & Padilla, R. (2012), Pavón, L. (2010) y Dussel, E. (2004) confirman este argumento, pues entre 2004 y 2017 la cartera de crédito bancaria destinada a las MiPymes oscila entre el 5% y 19%. Por ejemplo, en 2012, Fenton, R. & Padilla, R. expresaron que “la participación en el monto total de la cartera comercial para actividades empresariales fue de 19.4%²⁹ en promedio, pero con una variación importante entre los bancos (de 2.5% a 75.6%); en tanto, Banco de México (2017) menciona que “en julio de 2017 la participación del crédito a PYMES dentro del financiamiento al sector privado no financiero fue de 11.8³⁰ por ciento, significativamente menor a la que tuvo el crédito al consumo (26.3 por ciento) y el crédito a la vivienda (20.2 por ciento)” (p.6).

Para las instituciones bancarias el crédito MiPyme no es un modelo de negocio rentable ya que representa deseconomías de escala al tratarse de numerosas operaciones de bajo monto por lo que prefieren concentrarse en líneas de crédito más redituables como la banca de inversión. De hecho, para que las operaciones con clientes MiPymes sean atractivas, estas instituciones optan por ofrecer a estos clientes una canasta de productos más amplios, entre los que se encuentran: cuentas de cheques, líneas de crédito revolventes, pago de nómina, inversiones en tesorería,

²⁹ Este dato únicamente considera el monto de la cartera crediticia destinada a las MiPymes.

³⁰ Este dato incluye el crédito proporcionado por las Sofomes mexicanas.

crédito de capital de trabajo, créditos para inversiones, servicios de cambio de divisas, tarjetas de crédito personal, tarjetas de crédito para negocio especializadas, entre otros.

Acorde con lo anterior, las instituciones bancarias opinan que “el crédito a las MiPymes es un negocio de escala. Para llegar a un número grande, es necesario tener una red amplia de sucursales y ejecutivos capacitados para atender al segmento. En este sentido, los costos de transacción no son una barrera para los bancos con una cartera grande y numerosa de MiPymes, pero sí pueden serlo para los bancos con una cartera menor” (Fenton, R. & Padilla, R., 2012, p.26).

III.1.2.3 Factores que limitan el crédito bancario destinado a las MiPymes

Hasta el momento se ha realizado un análisis de aquellos factores inherentes a la estructura del Sector Bancario que reducen de forma drástica la oferta crediticia dirigida al segmento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas. En este segmento serán analizados algunos elementos que las instituciones bancarias consideran relevantes para explicar la baja canalización crediticia a las empresas de menor tamaño.

a) Alta mortalidad

Uno de los elementos más conocidos y generalizados sobre el segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas es su alta mortalidad ya que se considera que sólo el 25% de las empresas de menor tamaño sobreviven a sus primeros dos años de vida; esta situación se debe a múltiples factores entre los que se destaca la vulnerabilidad de estas empresas ante choques macroeconómicos. Al respecto, las instituciones bancarias consideran que las empresas que han sobrevivido a sus dos primeros años de operación tienen una mayor probabilidad de sobrevivencia y, por lo tanto, de pagar el préstamo; debido a ello, estas han optado por considerar este hecho dentro de su análisis de riesgo e implementar una condicionante relacionada con la antigüedad de las empresas dentro de su política crediticia dirigida a las MiPymes.

Así, las instituciones bancarias reducen el riesgo inherente a la alta mortalidad de las MiPymes aplicando altas tasas de interés y segmentando el crédito productivo a aquellas empresas con una antigüedad mayor a 2 años.

b) Asimetrías de Información

Como se exhibió en el Capítulo II, las micro, pequeñas y medianas empresas son susceptibles de presentar problemas de información asimétrica debido a su estructura poco profesional, el escaso uso de técnicas contables y financieras, y la existencia de segmentos importantes de actividad informal³¹. En general, estas prácticas propician que la información generada por las MiPymes sea poco confiable para tomar decisiones financieras e impida discernir entre los proyectos buenos de los malos.

De acuerdo con Fenton, R. & Padilla, R. (2012), para mitigar el riesgo que representan dichas prácticas para las instituciones bancarias, se han implementado varias acciones comunes en todos los bancos:

- **Ofrecer otros productos a las MiPymes:** Además de buscar una mayor ganancia de la relación con la empresa, esta estrategia proporciona más información sobre el comportamiento del negocio y/o su dueño a través del seguimiento de cuenta de cheques, nómina, tarjetas de crédito (empresarial y/o personal), entre otros.
- **Comprobar ingresos de por lo menos dos años de operación:** Esta información permite a las instituciones bancarias conocer la probabilidad de pago de la empresa mediante el análisis de su flujo de efectivo, a la vez que, determina la probabilidad de sobrevivencia de la misma.

³¹ A veces las empresas utilizan prácticas poco sanas para evadir esquemas regulatorios o fiscales como son: la contratación informal de empleados, facturar parcialmente las ventas, no solicitar facturas a proveedores, entre otras. Estas prácticas ocultan la situación real de la empresa, lo cual potencia la asimetría de la información.

- **No prestar a emprendedores:** Esto se debe a que es muy difícil evaluar la probabilidad de éxito del proyecto. En casos especiales, los bancos llegan a considerar otorgar créditos a emprendedores; por ejemplo, a través de los programas de crédito respaldados por instancias gubernamentales.
- **Consultar Buró de Crédito:** Los bancos hacen uso de las sociedades de información crediticia para obtener información de una empresa o sus accionistas. Entre los elementos consultados por estas instituciones se encuentran: montos máximos, forma de pago, historial de pagos, porcentaje de uso de líneas revolventes, claves de observación o prevención, números de consulta en los últimos meses, impagos relevantes y antigüedad de los saldos vencidos.
- **Uso de modelos de calificación de créditos:** El valor de estos modelos para determinar la aprobación del crédito depende de las políticas de cada institución bancaria, el monto del crédito y tamaño de la empresa. Sin embargo, la mayoría de los bancos les consideran una opción viable para calificar al dueño/empresario y a la empresa.
Las variables que más se utilizan en este tipo de modelos son: buró de crédito, experiencia en la actividad/sector, apalancamiento, ventas y utilidades. Además de considerar variables cualitativas relacionadas con la calidad de la administración, la informalidad de la empresa, cultura de pago y un análisis FODA de esta.

c) Altos costos de transacción

Los costos de transacción relacionados con el crédito MiPyme se pueden definir como los gastos que realiza el banco para concretar un contrato de crédito. Generalmente, estos costos se componen por: mercadeo y creación del crédito; análisis, aprobación y otorgamiento de este; monitoreo de resultados y cobranza; y, litigio para cobrar créditos vencidos. Acorde con la literatura, la existencia de información asimétrica

en las micro, pequeñas y medianas empresas incrementa los costos de transacción del banco, debido a que, este tipo de créditos tienen una mayor carga administrativa al momento de evaluar el riesgo del crédito y realizar los procesos del mismo. Sin embargo, en el trabajo realizado por Fenton, R. & Padilla, R. (2012) se muestra que el costo de transacción promedio, como proporción del monto otorgado, es de 2.9%, el cual puede variar entre 1% y 7% dependiendo de la institución bancaria.

Estos autores expresaron que sólo tres instituciones bancarias les facilitaron una estimación de los costos de transacción para las empresas de mayor tamaño, en la cual un banco declaró que el costo de transacción a la MiPyme era menor que el de la gran empresa y el resto informó que el crédito MiPyme es más costoso. Lo cierto es que, entre las instituciones bancarias, no existe un consenso entre si un crédito otorgado a las micro, pequeñas y medianas empresas representa mayores costos de transacción que un crédito destinado a las grandes empresas.

d) Menor interacción banqueros-empresarios

La relación personal entre banqueros y empresarios es considerada un elemento importante para el flujo de los créditos MiPyme otorgados por los bancos, dado que, es el canal más frecuente utilizado por este tipo de empresas para solicitar un financiamiento bancario. Incluso, este tipo de relación también es relevante para las instituciones bancarias, al considerar que gran parte de estas aseguran que como modelo de negocio prefieren entablar relaciones “locales, cercanas y de largo plazo con los empresarios” (Fenton, R. & Padilla, R., 2012, p.20).

Esta relación resulta ventajosa para ambos participantes al permitir: generar un flujo de información cualitativa (información personal y sobre el carácter de los dueños del negocio) que complementa a la información cuantitativa otorgada por las empresas; proporciona a las instituciones bancarias conocimiento de las necesidades de los sectores e industrias que atienden; y, disminuye el tiempo de las operaciones administrativas requeridas para completar el trámite de solicitud. Sin embargo, con el paso del tiempo dicha relación se ha ido perdiendo como resultado de distintos factores, entre los que se pueden distinguir, los cambios estructurales vividos por las

instituciones bancarias desde finales del siglo pasado; la alta rotación de la planta productiva de las instituciones bancarias, específicamente de los ejecutivos de cuenta Pyme quienes tienen una antigüedad promedio de 3.5 años; el cierre de las áreas o líneas de crédito orientadas a las MiPymes debido a las crisis económicas o complicaciones en el modelo de negocio, así como la reapertura de las mismas; y, el crecimiento e informalidad de las empresas de menor tamaño.

Para Lecuona, R. (2009) con la dislocación en la relación entre personal bancario y empresarios se ha perdido un intangible valiosísimo que es muy complicado reponer, pues, reconstruir la relación de conocimiento y confianza mutua tomaría muchos años. Y, de no reponerse, el flujo de crédito a las MiPymes se verá obstaculizado dado el contexto de información asimétrica y debilidad jurídica en el que operan los bancos mexicanos.

e) Sistema de Garantías y Protección de Acreedores

En el Capítulo II del presente trabajo se señaló que uno de los esquemas utilizados por las instituciones bancarias para mitigar el riesgo relacionado con los problemas de información asimétrica es la exigencia de colaterales o garantías. En el caso de México, la mayoría de las instituciones bancarias considera que la existencia de garantías son un factor indiscutible para la aprobación de un crédito bancario, especialmente para las empresas de menor tamaño, sean estas proporcionadas por el Gobierno Federal y/o por el solicitante; tal es su importancia que Lecuona, R. (2009) puntualiza que existe una excesiva dependencia de las garantías para el otorgamiento de financiamiento, inclusive, por encima de la viabilidad de la empresa o los proyectos de inversión.

En su mayoría, los créditos orientados a las MiPymes mexicanas se encuentran respaldados por garantías del Gobierno Federal otorgadas por la Banca de Desarrollo o Fideicomisos de Fomento; sin embargo, estas no son un sustituto de las garantías prendarias. Los datos revelados por Fenton, R. & Padilla, R. (2012) expresan que entre el 60% y 98% de la cartera de crédito empresarial está respaldada por el Gobierno Federal, hecho que da un respiro a este tipo de crédito, y 70% es respaldada

por garantías prendarias. La preferencia de los bancos por las garantías del Gobierno Federal se debe a que estas son líquidas por lo que impacta directamente a las reservas bancarias, en cambio, las garantías prendarias suelen ser de baja calidad, requieren procesos legales más largos y son difíciles de vender.

Lo anterior implica que un porcentaje importante de la cartera empresarial de los bancos está respaldada por garantías gubernamentales y prendarias. No obstante, este hecho no es un aliciente para las instituciones bancarias ya que en caso de incumplimiento deben enfrentarse a “un sistema judicial deficiente en el que las leyes sobre las garantías que pueden aportarse en apoyo a una solicitud de crédito están mal definidas, la variedad de activos susceptibles de serlo será muy limitada (de hecho, se concentran en los bienes inmuebles y los bienes raíces)” (Velázquez, F., 2006, p.129). Así, de acuerdo con los datos obtenidos de Banco Mundial (2020) a través del proyecto Doing Business, en México se requieren 340.65 días para hacer cumplir un contrato.

En el caso de las instituciones bancarias se encuentra que los procesos para ejercer las garantías son lentos, complicados y costosos. En este sentido, Fenton, R. & Padilla, R. (2012) indican que el tiempo promedio que toma el proceso de recuperación de un crédito MiPyme es de 21 meses y el costo promedio de recuperación es de 17% del crédito. “Entre las debilidades del sistema legal se citan las siguientes: lentitud para ejecutar garantías; poca agilidad para las fechas de diligencias de embargo; dificultad para aceptar demandas; surgimiento de trabas para llevar a cabo embargos, y acciones legales complejas, lentas y costosas” (p.31); también se ha identificado que durante la vigencia del crédito, el acreditado traspasa la propiedad del bien acordado como garantía, lo cual dificulta la ejecución de la sentencia en caso de incumplimiento y conlleva a una acción penal por engaño o dolo, lo que hace que el proceso se alargue y encarezca. Por tanto, los problemas relacionados con el sistema judicial son un factor capaz de desincentivar a las instituciones bancarias de otorgar crédito a las empresas.

Este no es un problema que sólo afecte a las empresas de menor tamaño, aunque, se indica que su mayor inestabilidad e informalidad acrecientan este problema. Al respecto, es importante destacar que, según datos del Banco de México (2017), en los últimos años el índice de morosidad de la cartera dirigida a las empresas de menor tamaño no ha sobrepasado el techo de 5% y, de acuerdo con Fenton, R. & Padilla, R. (2012) el 76% de las garantías relacionadas con los créditos vencidos son ejercidas exitosamente. Por ende, se deduce que la mayoría de las garantías son ejercidas de forma favorable para las instituciones bancarias, sobre todo aquellas otorgadas por el gobierno federal, lo cual ayuda a disminuir el efecto de las fallas dentro del sistema jurídico.

Conclusiones

Existe una discordancia entre las MiPymes y las instituciones bancarias basada en la presencia de información asimétrica dentro del mercado crediticio y ratificada por la estructura y objetivos del sector bancario mexicano, lo cual resulta en: el racionamiento de este tipo de crédito por parte de los bancos; la falta latente de créditos “hechos a la medida” para las empresas de menor tamaño; y, la autoexclusión de las MiPymes del crédito bancario.

La continuidad de esta situación crea un círculo vicioso que afecta directamente el crecimiento y desarrollo económico del país al reforzar las desigualdades de las capacidades productivas y la inserción a los grandes mercados de aquellas actividades productivas caracterizadas por una alta presencia de MiPymes; además, desincentiva el potencial de este tipo de empresas sobre el crecimiento económico y la cohesión social.

Al analizar esta problemática se observa la coexistencia de dos realidades desacordes. La primera abarca la perspectiva de las micro, pequeñas y medianas empresas donde se entiende que, éstas tienen una estructura financiera altamente dependiente del financiamiento externo, ya que por lo general buscan financiarse para solventar necesidades de capital de trabajo y/o de activos fijos, compra de insumo, pago de salarios o crédito; es decir, priorizan el uso del financiamiento para

satisfacer necesidades operativas y de corto plazo, de lo contrario serían incapaces de permanecer en el mercado.

Respecto a la toma de decisiones referentes a nuevas oportunidades de financiamiento bancario, se encontró que, por lo general, la oferta crediticia orientada a las MiPymes por parte de las instituciones bancarias mexicanas satisfacen las necesidades de estas empresas respecto al monto, plazo y destino del financiamiento, sin embargo, elementos como la tasa de interés, las garantías, los costos financieros, requisitos mínimos exigidos, trámites burocráticos y el tiempo de resolución del crédito son considerados, por éstas, como obstáculos difíciles de franquear debido al gobierno corporativo de la propia empresa, el elevado costo de la deuda y la apuesta por el tiempo que dichas empresas deben hacer al procurar finiquitar en tiempo y forma sus proyectos de inversión.

En este sentido, se muestra que, entre 2010 y 2018, además de la situación económica, estos factores fueron un importante aliciente para que las empresas de menor tamaño desistieran en su empeño por solicitar un crédito bancario, añadiendo a esta lista otros elementos propios de la empresa como: el monto de las ventas anuales y rentabilidad; la capitalización de la empresa; el historial crediticio y las dificultades del pago de la deuda bancaria vigente.

En contraparte, al analizar la perspectiva de las instituciones bancarias, se hallaron elementos inherentes a la estructura del Sector Bancario, tales como el modelo de negocio de estas instituciones y la presencia de información asimétrica que limitan el acceso de las MiPymes a los productos crediticios ofertados por el sector.

Ante el primer argumento se entiende que la configuración del Sistema Financiero influye de forma relevante en el grado del financiamiento de las MiPymes. México es un país con un Sistema Financiero basado en la operación de las instituciones de Banca Múltiple, lo cual justifica, en lo general, la baja penetración del Sistema Financiero en lo concerniente al crédito a la actividad productiva, ya que estas instituciones dan prioridad a los criterios de eficiencia económica y financiera por lo que orientan sus esfuerzos en aquellas actividades que les resultan más redituables,

desafortunadamente el crédito a las MiPymes es un modelo de negocio poco rentable que genera deseconomías a escala.

Esto, ha llevado a las instituciones bancarias a asignar un techo máximo de 19% a la cartera crediticia empresarial, susceptible de ser otorgado a las empresas de menor tamaño, reduciendo drásticamente el número de empresas que pueden ser sujetas de crédito bancario; al mismo tiempo, este techo mantiene una tendencia cíclica.

De igual forma, están los factores relacionados con la probabilidad de riesgo crediticio asociados a estas unidades económicas como: la alta mortalidad de las MiPymes; la existencia de información asimétrica; los altos costos de transacción; la menor interacción entre banqueros y empresas; y, las deficiencias del sistema de garantías y protección al acreedor, donde se observa una alta dependencia de las instituciones financieras respecto de las garantías otorgadas por el Gobierno Federal.

Capítulo IV. Empresas Fintech: ¿una solución para satisfacer los problemas de financiamiento bancario de las micro, pequeñas y medianas empresas?

Introducción

La discordancia que existe entre las micro, pequeñas y medianas empresas y las instituciones bancarias ha creado una brecha en el mercado crediticio mexicano de 60 mil millones de dólares anuales, la cual está siendo aprovechada por empresas financieras que basan sus procesos productivos en las nuevas tecnologías de la información, ampliamente conocidas como Fintech.

Las empresas Fintech están logrando posicionarse como una industria orientada en la adaptación de los productos y/o servicios financieros a canales digitales, con el objetivo de ofrecer soluciones eficientes y de bajo costo para los usuarios de servicios financieros.

Como se advirtió en el capítulo anterior, la falta de financiamientos “hechos a la medida” para las MiPymes es una problemática que ha prevalecido en los últimos 30 años dentro del mercado crediticio mexicano, ya sea, a causa: de factores asociados con las características y preferencias crediticias de estas unidades económicas; las condiciones del mercado crediticio; o, la estructura del Sector Bancario. La realidad es que el financiamiento dirigido a este segmento empresarial por parte de las instituciones bancarias es escaso y costoso.

Por esta razón, el presente capítulo tiene por objetivo estudiar: el potencial que tienen estas nuevas empresas para solucionar el problema de escases del financiamiento al que se enfrentan las MiPymes; así como, las soluciones de financiamiento empresarial que ofertan estas unidades económicas, centrado el análisis en aquellas soluciones Fintech que se asemejan a la oferta crediticia de las instituciones bancarias tradicionales y las diferencias existentes entre una u otra forma de financiamiento.

Con este fin, el capítulo se divide en tres secciones. En la primera sección se realiza una descripción de la industria Fintech que abarca desde su origen y definición hasta el papel que juegan los distintos actores económicos que son partícipes de esta industria. La segunda sección, exhibe a grandes rasgos los aspectos más característicos de esta industria en México. Y, en la tercera sección se exponen: las características de las plataformas de financiamiento alternativo; su diferencia con las instituciones bancarias; y, su relación con las MiPymes haciendo énfasis en las alternativas de financiamiento crediticio que ofrece esta industria.

IV.1 Empresas Fintech: Nuevas soluciones financieras

El desarrollo tecnológico y la creación de nuevos modelos de negocio han impactado en el status quo de la industria financiera con la explosión del sector Fintech. En los últimos tiempos, estas empresas han logrado posicionarse dentro del ecosistema financiero gracias a su apuesta por otorgar soluciones estratégicas a temas de inclusión financiera; y, al idear nuevas formas de crear y ofertar productos y servicios financieros que satisfagan y aporten valor a los consumidores.

IV.1.1 Origen y definición de las empresas Fintech

La sigla Fintech es un anglicismo que une las palabras *finance* y *technology*. Hoy en día, se pueden encontrar un gran número de nociones que pretenden definir la palabra Fintech, sin embargo, todas ellas coinciden en que este término es utilizado para definir a las innovaciones tecnológicas que se han llevado a cabo dentro del sector financiero en los últimos años.

Una de las definiciones que hace mayor alusión a la imagen de las Fintech es la proporcionada por el Consejo de Estabilidad Financiera³² quien, en 2017, definió como Fintech a "aquella innovación financiera que tiene la capacidad técnica para

³² El Consejo de Estabilidad Financiera o FSB (por sus siglas en inglés, Financial Stability Board), es un organismo internacional que supervisa el buen funcionamiento del sistema financiero impulsando políticas de supervisión y regulación. Hoy en día está compuesto por veinticuatro países entre los que se encuentran: Reino Unido, Alemania, Francia, España, Estados Unidos, Canadá, Rusia, México, Indonesia, Italia y Japón.

producir nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos que tienen un efecto material asociado a los mercados e instituciones financieras y a la prestación de servicios financieros" (p.7). Por otra parte, Lukanova (2016), quien es citada por Saldarriaga, S. & Gallego, L. (2020), indica que la industria Fintech es

“... una industria orientada a la adaptación de servicios financieros para individuos privados e industrias, con el objetivo de proveer soluciones orientadas al cliente de la forma más eficiente y al costo más bajo posible, asegurando esto por medio de la innovación y la tecnología.” (p.25-33).

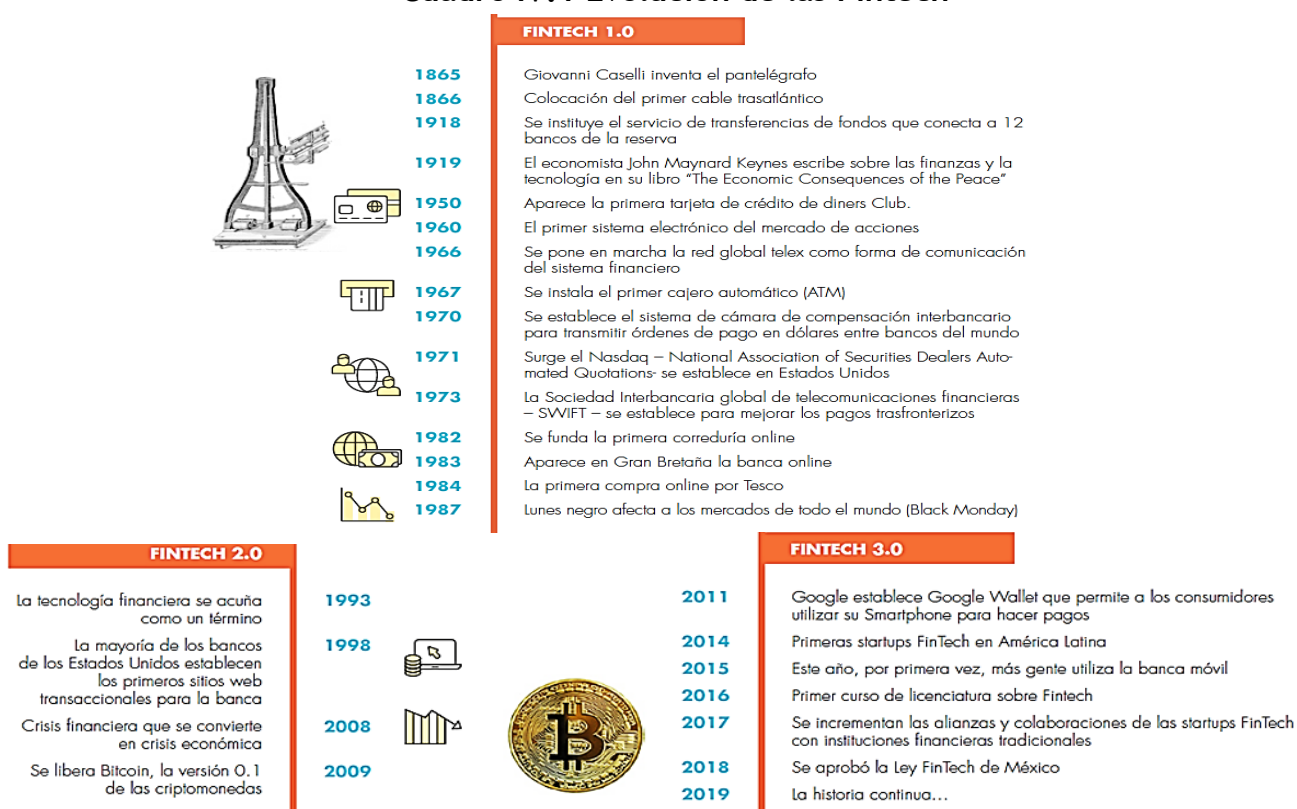
En términos generales, se puede entender como Fintech a cualquier innovación tecnológica que tenga un efecto material asociado con el mercado financiero y cuyo objetivo sea proveer soluciones orientadas al cliente de forma efectiva y a bajo costo.

El nacimiento de esta industria no es un fenómeno actual, instituciones especializadas en el tema coinciden en que existen tres etapas de desarrollo en este sector que abarcan desde el nacimiento del primer cajero ATM hasta la reciente creación de monedas digitales y bancos que funcionan totalmente en línea. Para Becker, C., Robles del Río, E., Cepeda, R. & Calderón, R. (2018:10), estas etapas se pueden resumir de la siguiente forma:

“el Fintech 1.0 (1866-1987), que abarca desde las revoluciones tecnológicas e industriales hasta el inicio de la globalización; Fintech 2.0 (1987-2008), que consistió en la digitalización de diversos procesos, y Fintech 3.0 (2008 en adelante), como una respuesta a la falta de credibilidad ocasionada por una crisis financiera que trajo consigo una recesión global, y donde los emprendedores comprendieron que el mercado requería poner al centro las necesidades de los clientes.”

Los principales acontecimientos que dieron lugar a esta evolución de las Fintech han sido esquematizados por González, F., Sojo, A., Carrizo, C., Morales, M., & Espíndola, N. (2018) en “Fintech en el mundo: la revolución digital de las finanzas ha llegado a México” (véase cuadro IV.1) donde se observa como con la revolución de las empresas Fintech no sólo se han digitalizado los procesos del mercado financiero, también se han creado interconexiones de red que permiten la conectividad de este mercado a nivel global.

Cuadro IV.1 Evolución de las Fintech



Fuente: Elaborado por González, F., Sojo, A., Carrizo, C., Morales, M., & Espíndola, N., 2018, p.15.

No obstante, a medida que las innovaciones en tecnología financiera han permitido la unión de los mercados financieros, desde el punto de vista económico se observa una dualidad que tiene un efecto directo sobre el sistema económico. Por una parte, la globalización del mercado financiero ha permitido que crisis financieras se conviertan en crisis económicas y, por otra parte, las innovaciones tecnológicas se han convertido en agentes paliativos de las crisis económicas.

Prueba de ello es el boom de la industria Fintech que surgió a partir de la crisis económica de 2008 - 2009, conocido como Fintech 3.0, donde la desconfianza que provocaron las instituciones financieras tradicionales a nivel mundial dio pie a que se buscaran alternativas más transparentes, inclusivas y amigables dentro del Sistema Financiero. Como resultado de esta crisis financiera no sólo se evidenció un deterioro en las perspectivas del público sobre el Sistema Financiero, especialmente el Sector Bancario; sino también se dejó sin empleo a muchos banqueros y trabajadores del sector financiero, altamente especializados y capacitados para gestar la transformación de las Fintech.

Originalmente, las innovaciones que se dieron dentro de la Fintech 3.0 surgieron en pequeñas empresas tecnológicas (start up's) que crearon productos financieros fáciles de usar, baratos y adecuados al consumidor a través de distintos canales digitales. Hoy en día, la gama de las empresas Fintech abarca desde start up's hasta grandes consorcios financieros que se apropian de los canales digitales para crear modelos de negocio innovadores.

Al respecto, Dib, D., Ramírez, J. & Alvarado, G. (2017) explican que las empresas Fintech más exitosas se deben a la presencia de los siguientes aspectos:

- “Su enfoque está en la satisfacción de necesidades de segmentos específicos del mercado. Esto les permite una especialización más refinada y una mayor capacidad de disrupción en sectores tradicionales.
- A diferencia de los grandes bancos o instituciones financieras tradicionales, que con frecuencia se ven limitadas por su estructura operativa, el costo del servicio y su dependencia en una infraestructura enorme, las jóvenes empresas Fintech tienen mucha más libertad de diseñar e innovar en la propuesta de sus servicios.

- Los servicios y productos Fintech que más éxito han logrado se caracterizan por ser transparentes, prácticos, de fácil acceso y cercanos a los clientes.” (p.3,4).

En resumen, esta nueva etapa de la industria Fintech, liderada por una nueva generación de emprendedores que vieron en la combinación de finanzas y tecnologías un aliado para transformar el mercado existente, representa un cambio de paradigma para la industria financiera al demostrar que los servicios financieros van más allá de las instituciones financieras tradicionales y que es posible operar dentro de nichos de mercado excluidos o subatendidos creando modelos de negocio enfocados en la experiencia del cliente.

IV.1.2 Fintech 3.0: Respuesta a una “tormenta perfecta”

De acuerdo con Endeavor México (2018):

“La irrupción de las empresas Fintech es una síntesis de cómo la falta de estabilidad en el sistema financiero y la creciente necesidad del consumidor por nuevas plataformas digitales, encontraron en la tecnología un aliado: moderno, ágil, fresco, con menos barreras de acceso y con una eficiencia operativa traducida en beneficios. Los modelos de negocio Fintech surgen en la lucha de los servicios financieros contra un sistema poco competitivo, con grandes cargas regulatorias y un liderazgo rivalizado por el equilibrio entre la rentabilidad en el corto plazo y la viabilidad en el largo. Esto, de la mano de un boom tecnológico y una creciente penetración de smartphones en países tanto desarrollados como en vías de desarrollo.” (p. 13).

Como se mencionó previamente, con la crisis económica de 2008 - 2009 se evidenció la desconfianza de los usuarios de servicios financieros hacia las instituciones

bancarias tradicionales, así como la fragilidad de los mercados financieros. No obstante, la profundidad de la crisis y sus efectos negativos fueron factores importantes para el posterior boom de la industria Fintech. Estos resultados negativos se tradujeron en: bajo crecimiento económico; contracción en el comercio a nivel mundial; generación insuficiente de empleo; y, una mayor restricción crediticia. Sumando a ello, los efectos post-crisis de una mayor rigidez en la regulación bancaria que afectó los costos de los servicios bancarios y sus estímulos comerciales, viéndose afectado el crédito a la actividad productiva.

La combinación de estos factores impulsó la búsqueda de nuevos modelos de negocios capaces de satisfacer las necesidades de los usuarios de servicios financieros, principalmente de aquellos segmentos de la población financieramente excluidos como es el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas y consumidores sub-bancarizados o no bancarizados. Además de hacer frente a los altos costos de los servicios financieros tradicionales, que han resultado ser poco sensibles ante las condiciones de competencia o la introducción de innovaciones tecnológicas³³.

Para llevar a cabo estas metas, los emprendedores que han liderado la transformación de la industria Fintech en su versión 3.0 emplearon modelos de innovación disruptiva que se basan en el uso de tecnología accesible, modelos de negocio innovador y cadenas de valor donde se busca la satisfacción de todos los participantes. En este sentido, las empresas Fintech encontraron en la penetración del Internet y el incremento en el uso de smartphones³⁴ un aliado para potenciar el alcance de los servicios financieros mediante propuestas ágiles, de fácil acceso y amigables para los

³³ Este hecho implica que, en los mercados financieros, especialmente en el sector bancario, se ha observado que los consumidores de servicios financieros no se han visto especialmente beneficiados por la introducción de innovaciones tecnológicas, sin embargo, si se han visto afectados por el incremento en los costos de estos servicios o la rigidez de las instituciones bancarias.

³⁴ Datos presentados Becker, C. & et. al. (2018) muestran que desde 2015, el crecimiento del uso de teléfonos móviles con acceso a internet se ha disparado año con año. En 2015, el 53% de la población tenía un teléfono conectado; en 2019, 63% de las personas en el mundo tienen un teléfono móvil con acceso a internet.

usuarios que se apoyan en la aplicación de inteligencia artificial, Big Data y Analítica, API's, entre otros.

Los menores costos que implican el uso de dichos canales digitales y las nuevas técnicas para evaluar a los clientes, su comportamiento y riesgo, facilitan a las Fintech el diseño de servicios y/o productos financieros enfocados en la experiencia del usuario. Igualmente, éstas se han visto beneficiadas por la explosión demográfica de una nueva generación de consumidores considerados como nativos digitales que han crecido junto con la implementación y desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC's). En palabras de Dib, D. & et. al. (2017):

“En temas de inclusión financiera, lo que un smartphone representa para el usuario es enorme: la inscripción digital y móvil para una cuenta bancaria no sólo puede mejorar la experiencia del usuario y reducir los costos de fricción y de transacción, sino también, y lo que es más importante, puede hacer una diferencia en empoderar a las personas en mercados emergentes para acceder al sistema de pago y a beneficios del comercio electrónico.” (p.8).

De esta forma, con la última crisis financiera se sentaron las bases que dieron paso al boom de la industria Fintech: la masificación de Internet; el desarrollo de nuevas tecnologías (inteligencia artificial, Big Data y Analítica y API's); la proliferación de los smartphones; una nueva generación de consumidores (nativos digitales); una población con bajas tasas de bancarización, especialmente en los países emergentes; productos y/o servicios financieros con altos costos y de difícil acceso; y, un sistema financiero sumamente regulado, donde operan instituciones con escaso margen de movimiento para la innovación y un dilema entre la rentabilidad en el corto plazo y la viabilidad en el largo.

La irrupción de las empresas Fintech en los mercados financieros globales, no sólo significa la creación de nuevos modelos de negocio que hacen frente a problemas de inclusión financiera, más aún, implica la construcción de nuevos pilares para estos

mercados y un cambio en la percepción de los servicios financieros. David M. Wong, Director de Innovación y Laboratorio de Aceleración en CME Group, expuso en “The 2017 Americas Alternative Finance Industry Report” que, históricamente, la confianza es el árbitro del éxito de los mercados financieros y los pilares fundamentales de los mercados exitosos son: la liquidez; transparencia; eficiencia; seguridad; equidad; y, confiabilidad. En la actualidad los nuevos mercados financieros están ganando confianza y negocios incorporando nuevos pilares, que incluyen: sencillez en la interfaz de usuario y la experiencia; accesibilidad; agilidad; propósito y alma.

Ante este cambio en el paradigma de los mercados financieros las instituciones, gobiernos y académicos ven en la incursión de las Fintech dentro del sector una oportunidad para contribuir con el crecimiento económico y mejorar e incrementar la competitividad de estos mercados. En términos generales, se espera que estas empresas beneficien a la economía a través de:

- Contribuir con el crecimiento económico al proporcionar acceso a servicios y/o productos financieros a la población desatendida por las instituciones tradicionales.
- Mejorar la eficiencia y aumentar la competitividad del Sistema Financiero a nivel global al introducir a nuevos jugadores dentro del mercado.
- Optimizar la regulación financiera proporcionando dispositivos de monitoreo a los reguladores y sistemas de administración que faciliten el cumplimiento de la legislación a las instituciones financieras.
- Reducción de costos de operación. Por ejemplo, en el caso de la recaudación tributaria se ha observado que los pagos digitales ayudan a reducir las ineficiencias de los flujos de pago y disminuir los costos administrativos y de transacción.

El peso que las empresas Fintech están teniendo en el ámbito económico y la clave de su éxito entre la comunidad financiera se sustenta en su apuesta por la inclusión financiera, ya que, sus modelos de negocio otorgan a la población excluida o subatendida por los servicios financieros tradicionales acceso a los mercados financieros. En este contexto, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2017) señala que estas empresas hacen frente a dos obstáculos que impiden un mayor progreso en la inclusión financiera: i) las limitaciones originadas en la falta de oferta, lo cual se visualiza en la falta de productos financieros que se ajusten a las necesidades de los consumidores; y, ii) los altos costos operacionales frente a los bajos márgenes de ganancia que implica a las instituciones tradicionales atender a los segmentos excluidos³⁵.

Algunos ejemplos de los beneficios esperados por el crecimiento de las industrias Fintech en el mundo derivados de su participación en la inclusión financiera son: el incremento en la financiación de las empresas de menor tamaño, la cual tiene un efecto directo sobre el crecimiento económico³⁶, la reducción de la economía informal³⁷ y el incremento de la recaudación tributaria; la creación de nuevos incentivos al ahorro y la inversión a través de modelos de negocio como el crowdfundig o P2P que dan la posibilidad de que usuarios del Sistema Financiero que no se consideraban aptos para participar en el mercado de valores participen en estos nuevos esquemas de inversión; y, el fomento a la educación financiera al proporcionar a la población la información básica necesaria para entender el ámbito

³⁵ Al respecto, es importante señalar que, si bien es cierto que los segmentos excluidos por las instituciones financieras tradicionales son reconocidos como segmentos donde se debe operar en grandes cantidades para obtener un margen de ganancia “aceptable”; los costos de operación que implica este escenario tienen mayor referencia con la falta de infraestructura del Sistema Financiero para llegar a esta población objetivo que con los costos administrativos originados por el manejo de los servicios financieros.

³⁶ Más del 90% de las empresas a nivel mundial son MiPymes y crean el 50% del PIB mundial.

³⁷ El acceso a financiamiento por canales regulados invita a las MiPymes a formar parte de la economía formal al obligarlas a: constituirse como empresas legalmente establecidas, regularizar su situación tributaria y eliminar las prácticas financieras, contables y administrativas informales.

financiero y facilitar programas o aplicaciones que facilitan la administración de las finanzas personales o empresariales.

IV.1.3 ¿Dónde operan las empresas Fintech?

La penetración de la industria Fintech ha sido orientada, principalmente, hacia cuatro puntos clave, entre los que se encuentran:

- **Financiamiento e inversión:** Enfocado en desarrollar nuevas alternativas de financiamiento;
- **Operaciones y administración del riesgo:** Innovaciones tecnológicas de la información dirigidas a las instituciones financieras con el objetivo de construir un mejor sistema de cumplimiento y mejorar la administración de las instituciones;
- **Pagos e infraestructura:** Impulsan el desarrollo de nuevos canales de pago a través del uso de Internet y los smartphones;
- **Seguridad de datos y monetización:** Dada la naturaleza de esta industria se han creado programas y mecanismo de seguridad que protejan a las instituciones y sus usuarios de la delincuencia cibernética.

No obstante, diversas instituciones coinciden en que los modelos de negocio adoptados por estas empresas se sitúan en diez segmentos de negocio: pagos y remesas; préstamos; gestión de finanzas personales; gestión de finanzas empresariales; gestión patrimonial; puntaje alternativo, identidad y fraude; tecnologías para instituciones financieras; seguros; trading y mercados de capitales; y, banca digital. A continuación, se presenta la taxonomía de la industria Fintech en función de su principal modelo de negocio elaborada por el BID.

Cuadro IV.2 Taxonomía de las Fintech, según su principal modelo de negocio

Segmento	Subsegmento	Definición
Plataformas de Financiación Alternativa	Financiación colectiva de recompensas	Plataformas mediante las cuales las personas aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías a cambio de productos o recompensas no monetarias.
	Financiación colectiva de donaciones	Plataformas mediante las cuales los donantes aportan recursos financieros a individuos, proyectos o compañías con motivaciones filantrópicas y sin expectativas de un retorno monetario o material.
	Financiación colectiva de bienes raíces	Plataformas mediante las cuales las personas financian o adquieren participación de proyectos de bienes raíces.
	Financiación colectiva de capital	Plataformas mediante las cuales las personas adquieren participación accionaria en compañías privadas.
	Préstamos en balance a negocios	Plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a negocios.
	Préstamos en balance a consumidores	Plataformas operadas por una entidad que directamente provee préstamos en línea a consumidores.
	Préstamos P2P a negocios	Plataformas donde personas proveen préstamos en línea a negocios.
	Préstamos P2P a consumidores	Plataformas donde personas proveen préstamos en línea a consumidores/ individuales.
	Factoring y préstamos de facturas	Plataformas en línea donde personas o entidades compran facturas o cuentas por pagar de otros negocios u ofrecen préstamos respaldados por ellos.

Continúa ...

Puntaje Alternativo (Scoring)	Puntaje Alternativo (Scoring)	Soluciones alternativas para la medición de riesgo crediticio de personas o empresas.
Soluciones de Pago	Pagos y carteras móviles	Soluciones móviles para la transmisión y administración de dinero.
	Transferencias internacionales y remesas	Soluciones en línea diseñadas para el envío de dinero a empresas o personas en el extranjero.
	Puntos de venta móviles (mPOS)	Terminales de punto de venta para teléfonos móviles (celulares).
	Pasarelas y agregadores de pagos	Soluciones para la aceptación, autorización y procesamiento de pagos en plataformas digitales.
	Otros	Otras soluciones tecnológicas relacionadas con pagos digitales.
Gestión de Finanzas Personales	Ahorro y eficiencia financiera	Herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión de ahorros y la organización de gastos.
	Plataformas de comparación	Plataformas en línea que contrastan diferentes productos financieros y sus características.
	Gestión de deuda	Herramientas digitales para consumidores que facilitan la gestión y reestructuración de deudas personales.
	Otros	Otras soluciones tecnológicas para la gestión financiera de individuos.
Gestión de Finanzas Empresariales	Facturación electrónica	Plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de facturas.
	Contabilidad digital	Plataformas en línea para la administración contable y cálculo de impuestos.
	Gestión financiera e inteligencia de negocio	Plataformas en línea para la administración financiera y la generación de analíticas de desempeño de los negocios.
	Cobranzas	Soluciones digitales para facilitar o administrar la recuperación de cuentas por cobrar de los negocios
	Otros	Otras soluciones tecnológicas para la gestión.

Continúa ...

Gestión Patrimonial	Gestión patrimonial digital	Plataformas en línea para la oferta y provisión de servicios de gestión patrimonial.
	Asesores robotizados	Soluciones automatizadas para la gestión patrimonial mediante algoritmos o inteligencia artificial.
Negociación de activos financieros (Trading) y mercado de valores	Soluciones FX	Soluciones de compra y/o venta de divisas extranjeras para personas y empresas.
	Soluciones para el mercado de valores	Soluciones para la compraventa de acciones y deuda.
	Otros	Otras soluciones tecnológicas para facilitar o ejecutar transacciones de otras clases de activos.
Empresas de tecnologías para instituciones financieras	Seguridad e identificación digital	Soluciones de verificación y autenticación de personas para acceso y autorización de transacciones financieras.
	Soluciones de identidad y conocimiento del cliente (KYC)	Soluciones para el conocimiento de clientes en su relación con los proveedores de servicios financieros.
	Prevención de fraude y gestión de riesgo	Soluciones enfocadas en la prevención de fraude y gestión de riesgos operativos para entidades financieras.
	Biométricos	Aplicación de tecnología relativas a los rasgos físicos o de conducta de un individuo para verificar su identidad.
	Contratos inteligentes	Protocolo tecnológico que facilita, asegura, refuerza y ejecuta contratos/acuerdos.
Bancos digitales	Bancos digitales	Entidades financieras de nueva creación (con licencia bancaria propia o utilizando la de un tercero) con múltiples productos financieros y cuya distribución es 100% digital.
Seguros	Seguros	Todo tipo de emprendimiento tecnológico aplicado exclusivamente al sector de seguros.

Fuente: Elaboración propia basada en BID, 2017, p.13 y 14.

IV.1.4 Ecosistema Fintech

Cuando se piensa en las empresas de tecnología financiera se tiende a considerar innovaciones tecnológicas que permiten a los usuarios realizar pagos o solicitar préstamos a través de aplicaciones móviles o páginas de Internet. Sin embargo, la

aparición de estas empresas tiene una connotación más profunda que se determina a partir del análisis del comportamiento de éstas con su entorno inmediato.

La propagación de las empresas Fintech en el ámbito financiero ha dado lugar al impulso de nuevos participantes dentro de este sector como es el caso de los desarrolladores tecnológicos y, a la creación de nuevos lazos de colaboración con gobiernos, instituciones financieras y fondos de inversión. Esencialmente, en el universo Fintech se han localizado seis actores relevantes para el desarrollo de esta industria: i) Las empresas Fintech; ii) Desarrolladores Tecnológicos; iii) Gobiernos; iv) Usuarios de servicios financieros; v) Instituciones Financieras Tradicionales; y, vi) Fondos de inversión y aceleradoras.

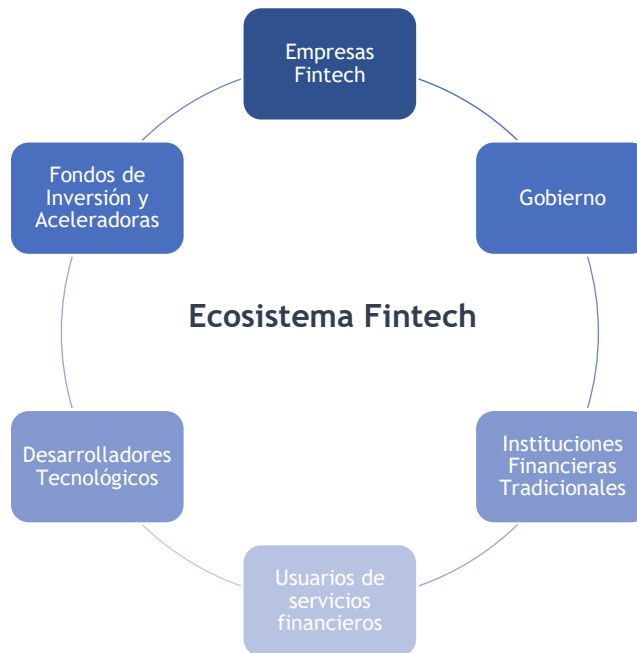
El papel que juegan cada uno de estos actores en este ecosistema está básicamente delimitado por su relación con las empresas de tecnología financiera por lo que a partir de ella se puede indicar que:

- Las empresas Fintech: Son, en su mayoría, emprendimientos impulsados por la innovación en los mercados financieros que proporcionan servicios más personalizados y eficientes en mercados específicos, representan una alternativa financiera para los usuarios de servicios financieros e incrementan la competitividad dentro de estos mercados.
- Los Desarrolladores Tecnológicos: Proveen a las empresas Fintech de las tecnologías requeridas para dar soporte a sus modelos de negocio (Plataformas digitales, análisis de Big Data, Inteligencia Artificial, desarrollo de aplicaciones móviles, entre otras).
- Gobiernos: Los gobiernos se encargan de proveer una regulación favorable a las empresas Fintech que contemple su papel dentro del sistema financiero, la protección de los usuarios financieros y el fomento de la sana competencia dentro de los mercados en que estas empresas se han establecido; procurando

en todo momento el estímulo del sector Fintech y la innovación, así como la estabilidad del Sistema Económico.

- Usuarios de servicios financieros: Representan el mercado objetivo de los emprendimientos Fintech y su principal fuente de ingresos; por lo que gran parte de los esfuerzos e innovaciones del sector van dirigidos a satisfacer sus necesidades. Los principales usuarios de estas empresas son los consumidores y las MiPymes.
- Fondos de Inversión y Aceleradoras: El papel de estos agentes del sistema es proveer a las Fintech de recursos, experiencia y mejores prácticas. A través de los Fondos de Inversión las empresas reciben los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus actividades; cabe destacar que, dada su naturaleza tecnológica estos recursos económicos son proporcionados por inversionistas ángel o capital de riesgos. En tanto, las aceleradoras se encargan de incubar los emprendimientos Fintech ofreciendo: mentorías; formación intensiva; educación digital; tutorización; y, la oportunidad de crear una extensa red de contactos especializada en el sector a los líderes de estos emprendimientos.
- Instituciones Financieras Tradicionales: Las instituciones financieras tradicionales son aquellas instituciones que operaban dentro del ámbito financiero antes de la revolución tecnológica impulsada por las Fintech 3.0. Estas son caracterizadas por ser intermediarios financieros fuertemente regulados por las autoridades financieras y con una amplia trayectoria dentro del sector, pero que, en los últimos años, han demostrado contar con rígidas estructuras corporativas que dificultan su capacidad de respuesta o innovación ante cambios en el mercado o la búsqueda de nuevos clientes.

Cuadro IV.3 Ecosistema Fintech



Fuente: González, F. & et. al., 2018, p.16.

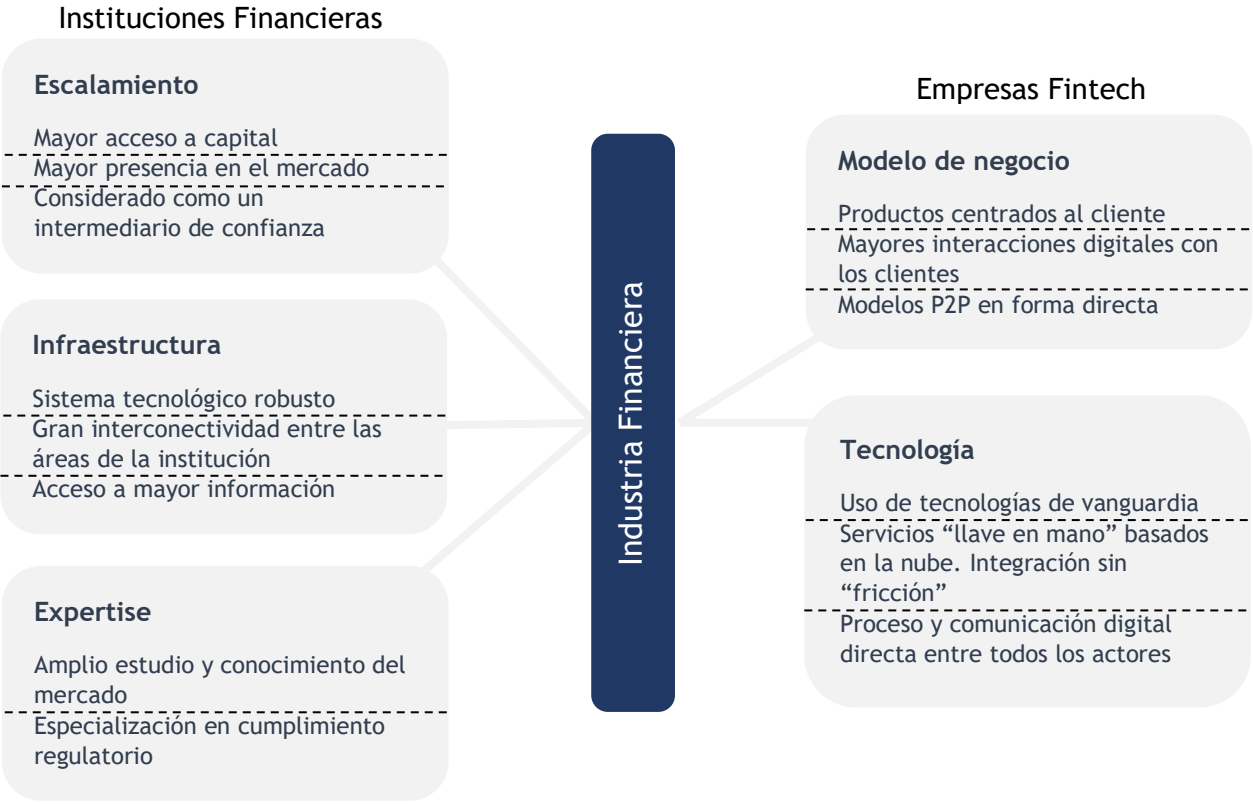
Las redes de colaboración, innovación y competición que se han creado entre estos actores son un elemento indispensable para la inserción y expansión de la industria Fintech a nivel mundial. En este sentido, Marco Erick Espinosa Vincens, Titular de la Unidad de Inteligencia de Negocios de ProMéxico, expuso que el éxito de las empresas Fintech depende del alcance que tenga su base usuaria; por lo que, parte de las ventajas de esta creciente industria giran en torno a la comunicación, colaboración y el aprovechamiento de la información que de forma masiva les es proporcionada por las redes de los desarrolladores.

Esta colaboración se ejemplifica con la aparición de los esquemas de banca abierta³⁸ y los programas de colaboración que diversas instituciones financieras tradicionales (bancos, microfinancieras, aseguradoras, etc.) han impulsado en todo el mundo.

³⁸ El BID (2018) define a la banca abierta como un modelo colaborativo bajo el cual los datos bancarios se comparten por interfaces de programación de aplicaciones (API, por sus siglas en inglés), entre dos o más partes que no están afiliadas entre sí, para entregar mejoras al mercado en cuanto a producto y/o servicio. Si bien los datos toman auge en muchas industrias sirviendo como catalizador de nuevos productos y modelos de negocio, es

Dentro de este ámbito colaborativo las instituciones financieras tradicionales, sobre todo las instituciones bancarias, se presentan como uno de los principales actores del ecosistema Fintech con la intención de ampliar y fortalecer su relación con las empresas de tecnología financiera, ya que, ven en este nuevo fenómeno una oportunidad para acercarse a nuevos nichos de mercado, impulsar su actividad económica y aportar experiencia al sector.

Cuadro IV.4 Competencias complementarias entre las instituciones financieras y las empresas Fintech



Fuente: Rodríguez, J. & Morales, M., 2018, p.25.

Para las instituciones bancarias, las sinergias que surgen a partir de su colaboración con las Fintech se traducen en: reducción de costos; mejora de la experiencia del usuario (agilidad y rapidez); diferenciación y retención de clientes; transparencia; e, innovación y disrupción de productos financieros. Sin embargo, parte de las amenazas

el acceso a los datos lo que realmente se convierte en el pilar fundamental que determinará, en parte, la capacidad de innovación y transformación que permite la industria de los servicios financieros (p. 106).

que pueden surgir con la explosión de la industria Fintech es la disminución de márgenes de ganancia y de la cuota de mercado de sus actividades.

En términos generales, la relación entre empresas Fintech e instituciones financieras se está dando a partir de la actuación de estas instituciones como inversionistas y/o como socios estratégicos de las empresas Fintech, ya sea por medio de alianzas, subcontratación o desarrollo interno. Según Finnovista, tales colaboraciones se dan a partir de tres modelos de colaboración:

- Organización Industrial (Nacional y Regional): Se generan espacios de diálogo y negociación entre diferentes actores del ecosistema Fintech (reguladores, entidades financieras, startups), así como una oportunidad de conocer las mejores prácticas. Como ejemplos se encuentran la creación de Asociaciones Fintech como AFICO, Asociación Fintech México o Cámara Fintech de Argentina.
- Programas e Iniciativas de Innovación abierta³⁹: Las instituciones financieras se allegan a las empresas Fintech a través de espacios de coworking que tienen por objetivo crear programas o desarrollos tecnológicos que proporcione soluciones financieras a la institución o empresa. Algunos ejemplos son: el programa Visa's Everywhere Initiative (iniciativa global y llevada a cabo en LATAM entre Visa y Finnovista); Spotlight, lanzado por Banco Santander México; u, Open Sanbdox, una iniciativa lanzada por BBVA México.
- Lanzamiento de Plataforma Open Banking y apertura de API's: Las instituciones financieras comparten datos de sus usuarios de forma automática y segura por medio de API's a terceros autorizados para acceder a estos datos, siempre y cuando el usuario otorgue su consentimiento

³⁹ Se entiende por innovación abierta al modelo de innovación desarrollado mediante la colaboración de una empresa X y agentes externos a dicha empresa. En este caso, la empresa X co-crea un producto u herramienta en conjunto con varios participantes quienes también se ven beneficiados por dicha colaboración.

explicito. Por ejemplo, Visa a través de su Developer Platform ofrece acceso abierto a una serie de API's a las que cualquier Fintech se puede conectar.

En síntesis, dentro del entorno Fintech la colaboración entre sus participantes se ha convertido en el propulsor de esta industria, como muestra basta señalar que, entre 2010 e inicios de 2017, a nivel mundial, el número de participantes de este sector paso de 3,000 a 8,800 y su fondeo pasó de 15.3 mil millones de dólares a 101 mil millones de dólares lo que representa un crecimiento promedio anual de 19.6% y 37%, en el mismo periodo de tiempo. (Silva, A. & Romos, M., 2017, p.10).

IV.2 Panorama de la industria Fintech en México

México se ha convertido en la segunda economía más importante para la industria Fintech en América Latina y la quinceava economía a nivel mundial. Entre las características más favorables para el establecimiento de esta industria en el país se encuentran: la alta penetración de Internet (fijo y móvil); el crecimiento del comercio electrónico; la insatisfacción de los consumidores sobre el desempeño de las instituciones financieras tradicionales; la inaccesibilidad de algunos sectores poblacionales a los productos y/o servicios financieros, por ejemplo el caso de las MiPymes; y, el enfoque de las políticas públicas en temas de inclusión financiera y competitividad en los mercados financieros.

De acuerdo con Google México, el país cuenta principalmente con 3 problemas socioeconómicos que desencadenaron la creación de este sector: la educación financiera (51% de la población no entiende los productos financieros); el alto uso de efectivo en la economía (92% de la población paga con efectivo); y, la desconfianza e inseguridad (desde 2013, más del 60% de las búsquedas se relacionó con la clonación de tarjetas). (Becker, C., et. al., 2018, p.68).

En lo referente a la problemática de inclusión financiera, en 2017, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Finnovista indicaron que México es el mayor mercado de América Latina al contar con una población de 127 millones de habitantes y alrededor de 4 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, de las cuales el

30% utiliza alguna tecnología de la información (PC o Internet). Sin embargo, en la última década el país se ha situado entre los países con menor penetración financiera dentro de la región, sólo el 39% de los mexicanos tiene acceso a servicios financieros formales.

Así, la escasez de oportunidades para millones de personas de acceder a productos y/o servicios financieros se convirtió en la oportunidad de las empresas de tecnología financiera de introducirse dentro de un mercado altamente concentrado y de encarrilar a la industria financiera hacia nuevos nichos de mercado considerados como “poco rentables” o de difícil acceso.

IV.2.1 Fintech: una industria en crecimiento

La mayoría de las empresas mexicanas que operan en la industria Fintech se fundaron en 2016 y, a partir de este año, se ha observado una tasa de crecimiento promedio anual de 22%. No obstante, los inicios de esta industria datan de principios del siglo XXI con la creación de empresas como la microfinanciera Fincomún.

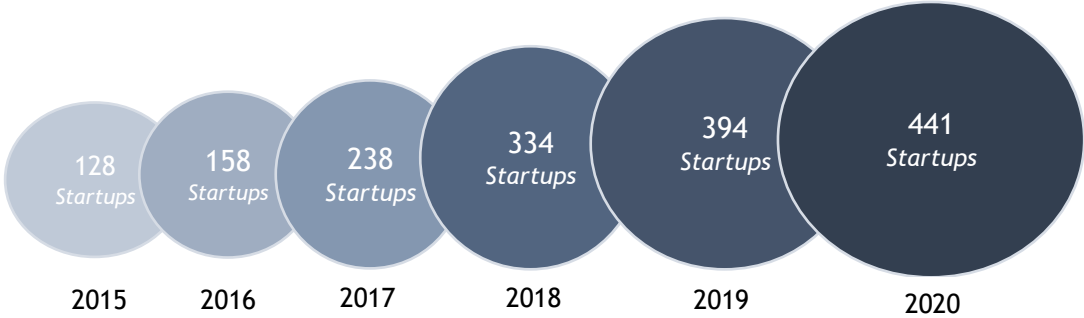
En los primeros años de operación de los emprendimientos Fintech en México, Endeavor México se vio involucrado como una institución guía para el desarrollo de las empresas pioneras (Fincomún y Finestrella) quienes entre 2002 y 2008 se vieron obligadas a cumplir con los requerimientos exigidos a las Fintech a nivel internacional: incrementar su nivel de ventas; tener un modelo de negocio o producto innovador que resolviera problemáticas particulares; e impulsar la generación de empleos. En el caso de Fincomún se observa que, desde su creación, en 1994, esta microfinanciera atendía a segmentos marginados por el sistema financiero tradicional ofreciéndoles acceso a cuentas de ahorro con un balance mínimo de 10 pesos o préstamos desde 250 pesos; durante su etapa de incubación como emprendedor Endeavor, esta empresa impulsó un algoritmo para hacer un análisis de flujo de efectivo en 45 minutos que los agentes de ventas realizaban en “sitio”.

A partir de 2013, tras el surgimiento de MiMoni⁴⁰ y Kubo Financiero⁴¹ el número de emprendedores Fintech que se desarrollaron con la ayuda de Endeavor creció exponencialmente, siendo 2015 un año clave en el despegue del sector en México, pues ese año el sector se posicionó como uno de los más atractivos para las inversiones de capital de riesgo al aumentar 75% el capital destinado a la industria Fintech a nivel mundial, cinco veces más que lo que creció en 2013.

Para la segunda mitad de 2016, Finnovista publicó su segunda edición del Radar Fintech México donde nombró al país como uno de los mercados más atractivos para desarrollos e innovaciones Fintech en América Latina e identificó los 10 segmentos de negocio en los que se basaba la innovación de este sector.

Hoy en día, México sigue siendo uno de los mercados Fintech más dinámicos y atractivos en América Latina y el Caribe. Entre 2016, año del boom del sector Fintech en la economía mexicana, y 2020 el número de empresas de tecnología financiera en el país ha crecido a una tasa de 64%, siendo 2017 y 2018 años clave en el crecimiento del sector con tasas de 34% y 29%, respectivamente.

Cuadro IV.5 Número de empresas Fintech en México



Fuente: Becker, C., et. al., 2018, p.63.

⁴⁰ MiMoni se lanzó al mercado como una plataforma de préstamos online que ofrece créditos a personas que requieren una respuesta inmediata a su solicitud de crédito.

⁴¹ Kubo Financiero es una institución que ofrece créditos a empresarios a través de esquemas de crowdfunding o peer to peer (P2P), basando la selección de sus acreditados modelos de riesgo que publica en la plataforma y oferta a inversionistas. Se debe destacar que Kubo se convirtió en la primera Fintech regulada por la CNBV y algunos de los inversionistas que captó en su nacimiento eran miembros de la Red Endeavor.

En la investigación realizada por Santander, Finnovista y Google denominada “*Termómetro Fintech: Los retos de la regulación*” se revela que estas empresas cuentan con: una media de nueve empleados; 1,000 usuarios de los cuales 689 son usuarios activos mensuales; un volumen promedio de operación mensual de \$56,000 dólares; y, enfrentan un costo promedio de 35,000 dólares para cumplir con la regulación local. En 2018, la empresa típica del sector registró ingresos anuales de tan solo \$105,000 dólares y logró levantar \$230,000 dólares en capital.

En términos generales, la industria Fintech tiene operaciones con un valor anual de 68,409 millones de pesos; cuenta con 4.7 millones de usuarios; y, en los últimos cinco años ha levantado capital por un monto aproximado a los 600 millones de dólares. Así mismo, se considera que actualmente la industria posee un índice de madurez de 48%⁴², lo cual implica que la industria se encuentra en una etapa de crecimiento con posibilidades de entrar en una etapa de escalamiento.

Diversos autores enuncian que las empresas de tecnología financiera presentan una etapa de madurez adecuada para impulsar al sector hacia el siguiente escalón, es decir, la expansión y consolidación del sector en México. Al respecto, se estima que, en 2018, el 80% de estas empresas se encontraban en una etapa de crecimiento y expansión del negocio o listas para escalar sus operaciones, el 9% estaban listas para su lanzamiento comercial y el resto se enfrentaba a la etapa inicial del emprendimiento (idea de negocio, prototipos y/o versiones beta). Más aún, la consolidación del sector se observa a través de la disminución de la tasa de mortalidad de estos emprendimientos, al pasar de 11.3% en 2018 a 4.5% en 2020, y de una tasa de crecimiento menor en comparación a otras economías de América Latina y el Caribe como Brasil, Argentina o Colombia.

El crecimiento y la consolidación de las empresas Fintech en México también ha sido posible gracias a la aceptación de esta industria por parte de los usuarios de servicios

⁴² Este Índice de Maduración del Ecosistema Fintech en México (INFIN), reportado por Becker, C., et. al. (2018) en “*Termómetro Fintech: Los retos de la regulación*” está basado en una metodología simple elaborada por Endeavor, la cual considera las variables más significativas de la industria como: ventas, empleos, inversión, volumen de operaciones, usuarios activos, mercados y tecnologías utilizadas.

financieros. Datos de Google México muestran que las búsquedas sobre finanzas han crecido un 29% en el país, llegando a más de 207 millones de búsquedas. Y, específicamente, las búsquedas relacionadas con el Sector Fintech crecen más de 367%; los modelos de negocio más buscados por los mexicanos son: Seguros (34%); Préstamos (24%); Pagos y Remesas (24%); Tecnologías para Instituciones Financieras (11%); Gestión de Finanzas Empresariales (5%); y, Gestión de Finanzas Personales (2%).

El interés que muestran los consumidores por el sector es importante dado que les otorga a los emprendedores Fintech la capacidad de analizar su mercado objetivo, estudiar las posibles soluciones financieras que pueden ofrecer a los consumidores tomando como referencia sus necesidades reales y analizar las oportunidades de negocio que existen en el país. En este sentido, la información proporcionada por Google revela que hay un amplio nicho de mercado insatisfecho en el ámbito de Seguros; las necesidades de servicios de préstamos o pagos y remesas están casi cubiertas y, en cambio, la oferta de servicios de gestión de finanzas personales y empresariales han excedido la demanda del segmento.

IV.2.2 Ecosistema Fintech en México

El crecimiento de la industria Fintech en el país ha significado para el escenario financiero mexicano la aparición de nuevos agentes financieros, nuevas relaciones en el mercado y nuevas necesidades de regulación para las autoridades financieras.

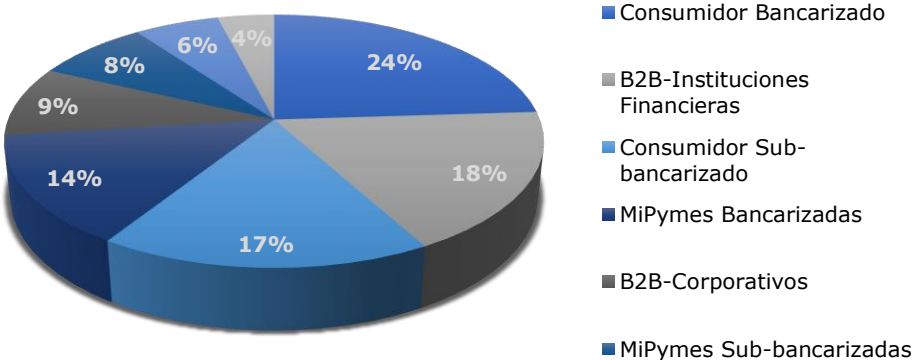
La última actualización del informe Radar Fintech México (2020), expone que la estructura del mercado Fintech en México está segmentado de la siguiente forma: Pagos y remesas (20%); Préstamos (19%); Crowdfunding (6%); Gestión de Finanzas Empresariales (12%); Gestión de Finanzas Personales (10%); Empresas Tecnológicas para Instituciones Financieras (12%); Seguros (9%); Banca Digital (4%); Puntaje Alternativo (4%); Trading y Mercados (3%); y, Gestión Patrimonial (2%). Esto implica que los pagos y remesas, así como los préstamos son las áreas de negocio donde operan más empresas Fintech; cabe destacar que esta situación se considera una constante desde la aparición de esta industria en el país hasta la fecha.

La mayoría de estas empresas se encuentran ubicadas en la Ciudad de México (70%), Monterrey (11%) y Guadalajara (7%) donde se ha detectado una mayor proporción de hogares con conexión a internet (entre 60% y 70%) y usuarios que cuentan con conexión de red en sus dispositivos móviles (más del 85%), más aún esta población tiende a realizar operaciones bancarias o compras a través de la web.

Otro aspecto importante de este sector es el dato referente a la creación de empleos donde las empresas más pequeñas emplean a una media de 35 empleados, mientras que las más exitosas han informado contar con una plantilla mayor a 1,000 empleados. De forma general, se estima que la industria crea en promedio 60,000 empleos en el país, destacándose el incremento en el número de empleos generados y la calidad de esta, pues cada vez la mano de obra solicitada por el sector es más especializada.

Por otra parte, es importante señalar que se espera un mayor avance de las empresas de este sector en materia de inclusión financiera, ya que, teóricamente la población objetivo de las empresas de tecnología financiera son las empresas y usuarios financieros sub-atendidos o desatendidos por las instituciones financieras tradicionales, sin embargo, los informes e investigaciones realizadas sobre el sector Fintech mexicano muestran que estas empresas han volcado sus modelos de negocio hacia el grosso de los usuarios financieros consiguiendo atender a la población bancarizada, sub-bancarizada y no bancarizada.

Gráfico IV.1 Clientes del Sector Fintech en México



Fuente: Becker, C., et. al., 2018, p.60.

Al respecto, los datos obtenidos de Becker, C., et. al. (2018) indican que un porcentaje importante de los clientes Fintech se encuentran bancarizados (65%), es decir, tienen acceso al sistema financiero tradicional; el 25% esta sub-bancarizado, lo cual implica que han accedido a una cuenta corriente o de ahorros, pero, gran parte de los productos y/o servicios financieros están fuera de su alcance; y, sólo el 10% de los usuarios del sector no habían tenido la oportunidad de acceder a ningún producto o servicio ofrecido por las instituciones financieras tradicionales. En consecuencia, sólo el 35% de los clientes del sector pertenece a la población excluida del sistema financiero tradicional.

Tal como se ha visto en el presente trabajo, un elemento indispensable para el funcionamiento y crecimiento de cualquier industria o empresa es la inyección de capital. En el caso de las empresas de tecnología financiera que, en su mayoría están lideradas por start up's menores a 4 años, las inversiones de capital de riesgo son un flujo de capital importante para el sector.

Ha diferencia de otras industrias donde el principal flujo de financiamiento es el círculo social cercano o los proveedores, la Fintech es financiada en un 71% por capital de riesgo proveniente de: inversionistas ángeles (27%); capital de riesgo nacional (18%); capital de riesgo extranjero (12%); aceleradoras e incubadoras (14%). Con todo y la fuerte presencia de estas fuentes de financiamiento externo disponibles para la industria Fintech, el capital aportado por el círculo cercano a los emprendedores (amigos y familia) sigue siendo una constante para estas empresas al contar con una participación del 20%. (Finnovista, 2018).

Por otra parte, al considerar al resto de los participantes de la industria Fintech se debe mencionar que los datos recopilados por Rodríguez, J. & Morales, M. (2018) sugieren que la interacción entre las empresas Fintech y los proveedores de tecnologías de la información ha creado un efecto domino en el crecimiento de la industria de las telecomunicaciones, específicamente el sector de servicios en la nube.

Entre 2017 y 2016, periodo del boom de la industria Fintech, el sector de servicios en la nube reporto un crecimiento de 10.8% anual y de 10.5% para 2018, siendo los sectores de Ciberseguridad, Big Data, Nube, Data Centers y virtualización, los segmentos con mayor crecimiento. Según datos de la consultora especializada en Tecnologías de la Información Select, ello corresponde a “una mayor adopción de servicios administrados modulares, proyectos de migración a servicios de cómputo en la nube, inversiones en seguridad informática y una fuerte demanda de smartphones” (Riquelme, R., 2019).

En consecuencia, las instituciones financieras tradicionales, principalmente los grupos financieros que operan en el país están buscando establecer modelos de

colaboración con las empresas de tecnología financiera con la finalidad de dar solución a los problemas de negocio actuales o incorporarse a las nuevas oportunidades de negocio que ofrece esta industria. Las principales iniciativas de colaboración entre la banca tradicional y las empresas Fintech que se han dado a conocer en México son:

- BBVA Bancomer - Openpay derivado del programa Open Talent: Es la adquisición de la strat'up Openpay, especializada en pagos electrónicos, por parte de BBVA con el propósito de mejorar la experiencia del cliente y ofrecer soluciones de pagos avanzadas.
- Radar Santander y Endeavor México: Busca identificar a las Fintech de alto impacto en el segmento de pagos para introducirlas en un programa de aceleración.
- Scotiabank - Kabbage: Es una alianza entre el banco Scotiabank y la Fintech estadounidense Kabbage, especialista en préstamos en línea, el objetivo de esta colaboración es ofrecer préstamos a las MiPymes mexicanas y canadienses por un monto menor a 100,000 dólares y con un tiempo de respuesta de 7 minutos.
- Bancomer, Banamex, Banorte, Banco Azteca, HSBC, Inbursa y Santander - PayPal: La colaboración de estas instituciones financieras con la empresa PayPal busca mejorar la experiencia del cliente en sus compras en línea al ligar una tarjeta de débito o crédito con la plataforma de pagos de Paypal para que este no exponga sus datos bancarios en los diferentes sitios de compra que existen en la web.

Otro sector que se ha visto involucrado en el ecosistema Fintech son las universidades y centros de investigación como la Universidad Nacional Autónoma de México, el Instituto Politécnico Nacional, el Instituto Tecnológico Autónomo de México, el Tecnológico de Monterrey, entre otros. Estas instituciones se están especializando

en: la creación de planes de estudio con un enfoque tecnológico; el diseño de cursos académicos orientados a la industria Fintech; el desarrollo de investigaciones especializadas en el sector; o, su papel como incubadoras o aceleradoras de talento Fintech, pues dentro de las universidades no sólo se impulsa el desarrollo de habilidades útiles para la industria sino también se promueve el nacimiento de proyectos de emprendimiento relacionados con el sector.

Cabe destacar que las instituciones académicas no tienen exclusividad como incubadoras, aceleradoras o laboratorios de innovación sino que la iniciativa privada y los grupos financieros que operan en el país también han presentado iniciativas dirigidas al desarrollo e impulso de emprendimientos de tecnología financiera, ya sea, a través de la incubación de proyectos de inversión, el financiamiento de start'up o al actuar como centros de enlace entre distintos actores que operan en el sector.

Algunos nombres de los actores más conocidos en este ámbito dentro del sector son BBVA, Endeavor México, Masschallenge, Impulsa, Startup México, Startupbootcamp, FinLab, Teclabs, BanregioLab, y The Fintech Hub.

Por último, en el caso de México es indispensable señalar la participación que el gobierno mexicano y las autoridades financieras han tenido en la integración del ecosistema Fintech en el país, ya que han apoyado el crecimiento de esta industria a través de la perspectiva de políticas públicas (financiamiento de emprendimientos Fintech, orientar nuevos emprendedores) y de la regulación, aspecto que dio solidez al mercado Fintech nacional con la aprobación de la Ley Fintech el 1° de marzo de 2018.

La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera es el resultado del trabajo conjunto entre las autoridades mexicanas y algunos actores de esta industria; y se ha convertido en la regulación pionera en materia de tecnología financiera en América Latina. El objetivo de esta ley es: ofrecer una mayor certeza jurídica a los actores de esta nueva industria; establecer un marco que establezca una competencia justa entre los emprendimientos de tecnología financiera y las

instituciones financieras tradicionales; y, proteger a los consumidores. Entre los puntos más importantes que se abarcan en esta ley se encuentran:

- Los principales objetos de regulación en esta Ley son las Fintech de financiamiento colectivo, los fondos de pagos electrónicos y las operaciones con activos virtuales, sin embargo, esta ley aplica a todos los esquemas de negocio Fintech.
- Las empresas de origen Fintech que pretendan operar en territorio mexicano deben ser aprobadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Al respecto, cabe destacar que algunas de las Fintech mexicanas que se encuentran operando previo a la publicación de esta Ley fueron dadas de alta bajo figuras jurídicas reguladas como es el caso de Kubo Financiero que opera como Sociedad Financiera Popular.
- La Ley establece a las Fintech requisitos mínimos de operación.
- El Gobierno Federal y las entidades de la administración pública paraestatal no podrán responsabilizarse o garantizar los recursos de los clientes que sean utilizados en las operaciones que se celebran entre las empresas Fintech y sus clientes.
- Se introduce la figura de Sand Boxes para que los emprendimientos Fintech puedan celebrar operaciones reservadas por las autoridades, solicitar autorizaciones temporales o aceptar a un número limitado de clientes.

Se debe destacar que uno de los mayores retos de esta regulación es mantener el equilibrio entre reducir los riesgos asociados a esta industria, favorecer su crecimiento y no crear barreras para la innovación. En este sentido, la Ley pretende introducir en este sector los principios prudenciales aplicados a los intermediarios financieros tradicionales con un enfoque más dinámico y basado en riesgos con el propósito de no desincentivar la creación de modelos de negocio.

IV.3 Plataformas de Financiamiento Alternativo: una solución a las dificultades de acceso al financiamiento de las MiPymes

A través de los apartados anteriores se han estudiado las principales características de la industria Fintech, así como su crecimiento en el país con el objetivo de aportar las nociones básicas necesarias para entender el peso que el sector está tomando en el ámbito financiero y la repercusión que esta situación tiene para las micro, pequeñas y medianas empresas en materia de inclusión financiera, sobre todo en el esquema de financiamiento empresarial.

La incursión de la industria Fintech en el ámbito financiero ha creado un nuevo escenario para las finanzas de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel mundial. A través de soluciones digitales enfocadas en las áreas de cobranza, contabilidad, sistemas de pagos, gestión financiera, inteligencia de negocio y financiamiento, las empresas Fintech están encaminando a las MiPymes a formalizar sus modelos de negocio permitiéndoles acceder a herramientas que mejoren sus esquemas operativos y gestión administrativa, pero, sobre todo, facilitan su acceso al mercado financiero.

En este sentido, los estudios realizados por el Banco Interamericano de Desarrollo, respecto al crecimiento y expansión de la industria Fintech en América Latina y el Caribe, mantienen una expectativa positiva sobre la influencia de las empresas Fintech en las finanzas, administración y formalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que, en países donde esta industria se encuentra más desarrollada se ha demostrado un impulso en el acceso al financiamiento de las empresas jóvenes y de menor tamaño, ello particularmente bajo la operación de modelos alternativos de financiamiento como el esquema de financiamiento colectivo, crowdfunding.

La realidad es que las soluciones Fintech están teniendo un efecto directo e indirecto sobre el acceso al financiamiento de las MiPymes por medio de modelos de negocio

que: ofrecen productos de financiamiento dirigidos a este nicho de mercado; o, aportan soluciones digitales que les ayudan a mitigar prácticas informales y mejorar su información contable, lo cual favorece la transparencia de la información financiera de la empresa y la reducción de los problemas de información asimétrica asociados a este sector empresarial. En palabras del BID & Finnovista (2017:27):

“... En la medida en que se introduzcan nuevas tecnologías y facilidades para digitalizar y manejar la información --sobre todo transaccional--, habrá cada vez más PyME que puedan convertirse en sujetos de crédito con la ayuda de mecanismos que reducen la necesidad de tener garantías bancarias, uno de los principales obstáculos tanto para emprendedores como para las PyME.”

Un ejemplo de lo anterior es la creación de huellas digitales por parte de los usuarios de servicios Fintech. El hecho de acceder a los servicios ofrecidos por las empresas de este sector crea una huella digital para las micro, pequeñas y medianas empresas que puede ser utilizada por otras empresas del sector o instituciones financieras para evaluar el riesgo de la empresa; o mitigar parcialmente las asimetrías de la información que dificultan la valoración del riesgo crediticio de la misma.

Otro ejemplo se encuentra en el nacimiento de las plataformas de préstamos electrónicos para pequeñas empresas como Konfío, en el caso de México, quién realiza un análisis de riesgo alternativo para otorgar créditos de forma rápida y más eficiente a las empresas de menor tamaño; o TiendaPago, que confiere microcréditos de corto plazo a pequeños comercios.

IV.3.1 Plataformas de Financiamiento Alternativo

El término plataformas de financiamiento alternativo incluye a toda la actividad de financiamiento facilitada en forma de crédito o préstamo por medio de un sitio web o aplicación móvil, independientemente de si el prestamista es un individuo o una institución. La esencia de estas plataformas se basa en el proceso de intermediación

financiera por lo que su principal objetivo consiste en emparejar a prestamistas y prestatarios mediante canales virtuales. Es por ello que estos emprendimientos han encontrado la forma de crear nuevas condiciones de interacción entre sus usuarios, así como modelos para proveer financiamiento.

La principal característica de estos modelos de negocio implica que la interacción entre prestamistas y prestatarios se realiza a través del uso de Internet y dentro de la misma plataforma. En algunos de los casos, las empresas que operan estas plataformas actúan únicamente como intermediarios entre prestatarios y prestamistas; y, en otros casos, son estas empresas quienes asumen la figura de prestamistas. Desde una perspectiva generalizada, existen dos modelos de negocio base dentro de este subsegmento Fintech y que se diferencian por la manera en qué se obtienen y proporcionan los fondos a los prestatarios.

El primer modelo de negocio se conoce como préstamos desde el balance y su objetivo es obtener beneficios a partir del otorgamiento de créditos a empresas y/o consumidores, este modelo se asemeja al modelo de financiamiento utilizado por las instituciones bancarias tradicionales; los fondos de este modelo se obtienen a partir de los mercados de capital e inversores en forma de capital social y/o deuda. Por otra parte, se encuentran los marketplace lenders o prestamista de mercado quienes facilitan la interacción entre inversores y prestatarios ofreciéndoles un sitio o “mercado” en el cual pueden interactuar.

A partir de estos prototipos de financiamiento las empresas Fintech establecidas dentro del subsegmento de soluciones de préstamo han creado distintos modelos de negocio entre los que destacan: el modelo persona a persona (P2P); el modelo notarial donde la plataforma ofrece un servicio de acercamiento entre prestamistas y prestatarios, pero el préstamo es originado por una institución bancaria asociada con la plataforma; los préstamos desde el balance; o, el factoring (véase cuadro IV.2). Más aún, las distintas empresas Fintech que prevalecen en este mercado han optado por mantener modelos de negocio híbridos por lo que se pueden encontrar plataformas de financiamiento que operen varios de estos modelos.

El funcionamiento “básico” de estas plataformas surge a través de los modelos de negocio persona a persona (P2P) donde la plataforma facilita la interacción entre prestamistas y prestatarios. En un primer momento, la plataforma pone a disposición de sus clientes un formulario para la solicitud de financiamiento en el cual proporcionan la información necesaria sobre la situación legal y financiera de la empresa; posteriormente, la empresa Fintech verifica la información proporcionada por el cliente y realiza una evaluación de la calidad crediticia del prestatario, dicha evaluación es puesta a disposición de los inversores que se encuentran registrados en la plataforma. Por su parte, el inversor tiene a su disposición un portafolio donde puede seleccionar los sujetos de crédito que mejor se adecuen a sus preferencias u objetivos de inversión, es importante señalar que un mismo proyecto puede ser financiado por uno o varios de los inversionistas registrados en la plataforma.

Dentro de este modelo la contratación del préstamo se lleva a cabo directamente entre el prestatario y el inversor, siendo este último quien absorbe el riesgo crediticio; y, el operador de la plataforma obtiene sus ingresos a través de tarifas cobradas a los usuarios de la misma por el acceso a distintos servicios como la configuración de las cuentas, la gestión del préstamo, la recuperación de las obligaciones incumplidas, fijación de precios, protección parcial contra impagos, entre otros.

En contraste, en el modelo de préstamos desde el balance, es la misma plataforma quien se encarga de analizar el riesgo crediticio, seleccionar a los sujetos de crédito, ejecutar la contratación del préstamo y gestionar los flujos de efectivo; lo cual implica que esta asume los riesgos asociados con el préstamo.

IV.3.2 Diferencia entre las Plataformas de Financiamiento Alternativo y las Instituciones Bancarias

Los servicios y procesos que se llevan a cabo en cada plataforma dependen de los objetivos y el modelo de negocio de cada empresa Fintech, por lo que el funcionamiento de estas plataformas presenta una gran heterogeneidad dentro del sector. Sin embargo, al tomar en cuenta las principales características de estos

empresarios el Comité del Sistema Financiero Global y la junta de Estabilidad Financiera (2017), han identificado las diferencias existentes entre las plataformas de financiamiento alternativo y las instituciones bancarias tradicionales.

a) Precios

El uso intensivo de las tecnologías de la información, la inexistencia de establecimientos físicos como sucursales para llevar a cabo su labor y la carencia de regulación dentro del sector han sido esgrimidos por distintos autores como factores que influyen en el costo del financiamiento Fintech; esto significa que, en la literatura se ha realizado un conceso donde se establece que dados los menores costos operativos que enfrentan las empresas Fintech, estas tienen la capacidad de ofrecer a los prestatarios menores tasas de interés y/o mayores rendimientos a los inversores. En efecto, la prevalencia de estos factores implica una disminución considerable de los costos operativos de tales empresas, sin embargo, los costos operativos en los que inciden estos modelos de negocio no son absolutamente comparables con los de las instituciones bancarias debido a que requieren distintas herramientas y procesos para llevar a cabo su actividad económica.

Así mismo, las tasas de interés pagadas por los prestatarios de las plataformas de financiamiento alternativo no son comparables con las tasas pagadas por los prestatarios de las instituciones financieras, pues, desde un punto de vista estrictamente teórico, las tasas de interés establecidas por cualquiera de estas instituciones deben considerar el riesgo asociado al financiamiento, por lo que cada proyecto financiado presenta cierto grado de riesgo, el cual se ve reflejado en la tasa de interés asignada. En el informe presentado por el Comité del Sistema Financiero Global y la junta de Estabilidad Financiera (2017) se observa que en el ámbito de las plataformas Fintech, específicamente en lo concerniente a los empréstitos destinados a consumidores estadounidenses, las tasas de interés de esta industria tienden a tener una mayor dispersión (6% - 36%) que las tasas asignadas por los intermediarios financieros tradicionales (alrededor del 12%).

b) Riesgo de apalancamiento y liquidez

Las diferencias existentes entre los modelos de negocio utilizados por las plataformas de financiamiento alternativo y las instituciones bancarias conllevan diferentes tipos de exposición al riesgo de apalancamiento y liquidez.

Por ejemplo, al trasladar el riesgo crediticio a los inversores, las plataformas que operan bajo el modelo P2P no se encuentran expuestas a este riesgo, además los préstamos y las inversiones suelen tener una duración equivalente y los inversores no pueden liquidar sus inversiones antes de tiempo; en cambio, en el modelo de financiamiento desde el balance, el riesgo de liquidez está directamente asociado al balance de la empresa por lo que esta debe ser responsable con su inversión. Por el contrario, las instituciones bancarias tradicionales presentan una mayor exposición al riesgo de apalancamiento y liquidez al efectuar los préstamos a partir de los depósitos a la vista realizados por sus clientes.

c) Accesibilidad y conveniencia para el usuario

Las plataformas de financiamiento alternativo han encontrado en el uso intensivo de las tecnologías de la información una ventaja competitiva sobre las instituciones bancarias tradicionales. Como se mencionó en el apartado anterior, el funcionamiento de estas plataformas requiere que la interacción entre el prestamista y el prestatario se lleve a cabo casi o totalmente en línea, por lo que todos los procesos establecidos para finalizar la contratación de una línea de crédito son realizados a través de canales digitales, ello ha permitido mejorar la experiencia de los usuarios acercándolos a procesos de solicitud y contratación más amigables, rápidos y flexibles.

Una de las piezas clave para la expansión de estas plataformas es la aportación de un servicio más eficiente para los usuarios. Desde la perspectiva de los prestatarios, el uso de las plataformas de financiamiento alternativo significa la obtención de una respuesta casi inmediata a sus solicitudes de financiamiento y, para los inversores, una reducción del tiempo y proceso de inversión.

Bajo esta premisa, se puede ejemplificar el caso de los tiempos de respuesta a las solicitudes de financiamiento efectuadas por las micro, pequeñas y medianas empresas a las instituciones bancarias tradicionales y a las plataformas de financiamiento alternativo. En el primer caso, y como se observó en el capítulo anterior, las instituciones bancarias mantienen un tiempo de respuesta mínimo de un mes para las solicitudes de financiamiento; en cambio, las solicitudes concluidas por medio de plataformas de financiamiento tienen un tiempo de respuesta máximo de 15 días, y en el mejor de los casos de 24 horas.

Más allá de mejorar la experiencia de los usuarios de servicios financieros, estas plataformas también son un canal de acceso a estos servicios para las personas o empresas que han sido excluidas por los intermediarios financieros tradicionales al considerarlos segmentos de mercado con altos costes y poco redituables.

d) Productos

A diferencia de las instituciones bancarias tradicionales donde se ofrecen un gran número de productos y/o servicios financieros que abarcan cuentas de ahorro; créditos al consumo, hipotecarios o empresariales; manejo de nómina; servicios fiduciarios o portafolios de inversión, las empresas Fintech se caracterizan por la especialización de sus productos por lo que aquellas destinadas a las soluciones de préstamo únicamente ofrecen productos crediticios orientados a empresas o consumidores.

e) Seguridad

Sin duda alguna, las plataformas de financiamiento alternativo son más vulnerables a los riesgos relacionados con la ciberseguridad o con los fallos de sus sistemas operativos en comparación con las instituciones bancarias tradicionales, ya que, todos los procesos operativos de estas empresas están destinados a trabajar por medio de canales digitales; adicionalmente, la subcontratación de servicios relacionados con computación en la nube o análisis de datos por parte de éstas influye en la vulnerabilidad de los procesos operativos de las Fintech, pues algún fallo o

vulnerabilidad en la operación de las empresas subcontratadas afecta directamente la operación de la plataforma. No obstante, la subcontratación de servicios tecnológicos no se limita a la operación de las empresas de tecnología financiera; actualmente, las instituciones bancarias tradicionales se han sumado a la ola tecnológica facilitando el manejo de algunas de sus operaciones por medio de aplicaciones móviles o sitios web, asumiendo con ello los posibles riesgos a los que se enfrentan estas operaciones.

f) Regulación

Dada la tradición e influencia que las instituciones bancarias tradicionales poseen dentro del escenario financiero y económico a nivel mundial los distintos gobiernos y las instituciones multilaterales han creado una estricta regulación entorno a esta actividad económica con el objetivo de mantener la estabilidad y liquidez del sistema financiero global. Sin embargo, la expansión de las empresas de tecnología financiera ha superado al ámbito regulatorio al ser contados los países que cuentan con medidas regulatorias sobre esta actividad.

Al respecto, es indispensable mencionar que, si bien, la falta de medidas regulatorias para las empresas Fintech crea una ventaja competitiva sobre los costos operativos de estas respecto a los costos operativos de los bancos, la escasez de una regulación sólida en el sector puede propiciar efectos adversos para esta industria.

La principal repercusión para esta industria sería la falta de confianza de los usuarios. La confianza es uno de los pilares del sistema financiero por lo que la expansión y evolución de cualquier intermediario financiero depende de la confianza de los usuarios del sistema. En lo concerniente a las plataformas de financiamiento, el éxito de su modelo de negocio depende de la confianza de los inversores sobre la calidad de su proceso de evaluación del riesgo crediticio, el rendimiento de los activos, la tasa de incumplimiento esperada, la transparencia de la plataforma, entre otros; de igual forma, los prestatarios deben confiar en el correcto uso de la información proporcionada a las plataformas y el cumplimiento de los compromisos acordados, sobre todo, en lo referente al flujo de efectivo de los préstamos.

El problema de la falta de regulación en este sector se basa en la escasez de barreras a la entrada debido a que la constante entrada y salida de empresas de tecnología financiera sin la correcta supervisión de las autoridades financieras puede derivar en situaciones de fraude, malas prácticas o blanqueo de capitales. Un ejemplo es el caso de Fondeadora, una plataforma de crowdfunding mexicana que, en 2016, fue víctima de fraude por un monto de casi 1 millón de pesos al “financiar” un proyecto de servicio a domicilio para restaurantes denominado Foodies.

IV.3.3 México: Experiencia con las Plataformas de Financiamiento Alternativo

En 2016, la expansión de las empresas de tecnología financiera en América Latina y el Caribe obligo a distintas instituciones y gobiernos a volcar su mirada hacia este segmento empresarial que estaba creciendo a pasos agigantados, en consecuencia, gran parte de los estudios relacionados con esta actividad económica datan de este año. Para la economía mexicana, esta situación no es muy distinta dado que la mayoría de los estudios especializados en el tema empezaron a aparecer a partir de tal fecha, sin embargo, tras aproximadamente 5 años de la expansión del segmento, la literatura orientada a las empresas Fintech centra su atención en aspectos generales como las principales características de la industria, el tamaño de su mercado, la tecnología utilizada y la regulación establecida.

A diferencia de países como Londres, Estados Unidos o China donde la industria Fintech tiene un elevado grado de madurez y las investigaciones en torno al tema son más recurrentes, en México los datos y trabajos sobre la industria son casi inexistentes. Por fortuna, los estudios fomentados por instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo, Endeavor, Banco de Comercio Exterior y Finnovista o investigadores interesados en el tema contribuyen con una mayor perspectiva acerca de la evolución de esta industria en el país.

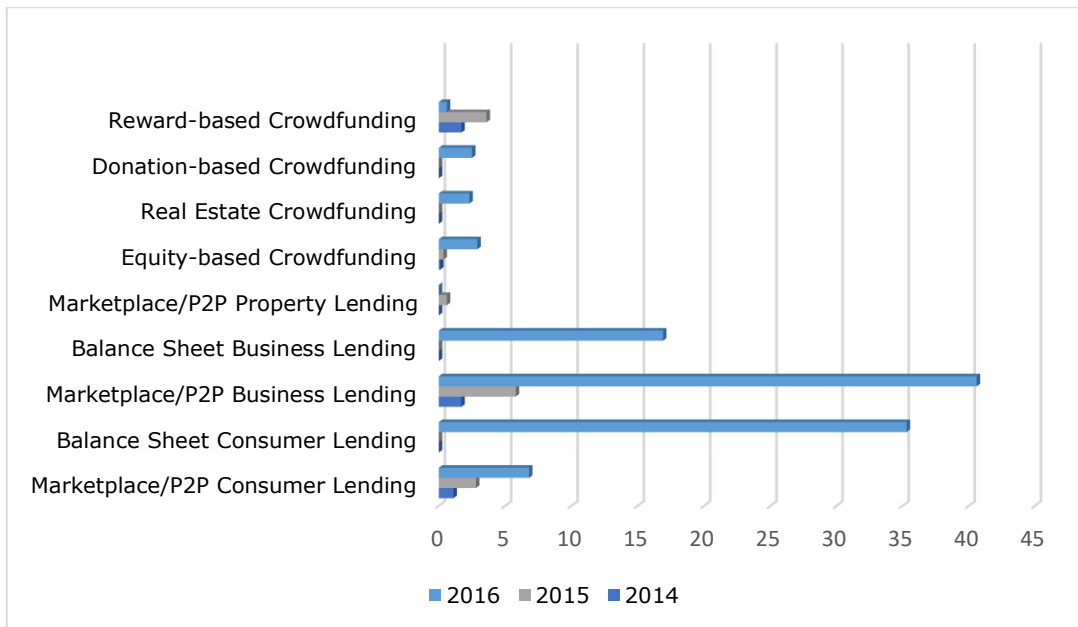
Estas investigaciones muestran que, por debajo de las soluciones de pagos, las plataformas de financiamiento alternativo orientadas al consumo o las empresas de menor tamaño son el segundo subsegmento de mercado más importante para los

países latinoamericanos. Entre 2015 y 2016 el crecimiento anual promedio de este subsegmento Fintech fue de 209%, pasando de 110.6 millones de dólares en 2015 a 342.1 millones de dólares.

En 2016, el volumen de las transacciones ejercidas por las plataformas de financiamiento alternativo dirigidas a financiar empresas de menor tamaño llegó a valores de 188.5 millones de dólares y 22.6 millones de dólares para las soluciones de P2P préstamos a negocios y préstamos desde el balance, respectivamente. Observándose un crecimiento de 169% en los préstamos efectuados desde el balance respecto al año anterior. Así mismo, dentro del mercado latinoamericano, con un crecimiento de 730% respecto al 2015, México se posicionó como la economía líder de la zona en términos del volumen de transacciones generadas por las soluciones de préstamo al mantener un valor de 114.2 millones de dólares, es decir, el 33% del volumen del mercado.

Los modelos de negocio más destacados del mercado mexicano fueron las soluciones destinadas al financiamiento de las empresas de menor tamaño, P2P préstamos a negocios y préstamos desde el balance, con una participación del 50% en el volumen de las transacciones efectuadas por las plataformas de financiamiento alternativo, un equivalente a 57.5 millones de dólares.

Gráfico IV.2 Volumen del mercado de Plataformas de Financiamiento Alternativo en México, 2014 - 2016 (Millones, USD)



Fuente: Ziegler, Tania, Reedy, E.J., Le, Annie, Koszner, Randall & Garvey, Kieran, 2017, p.63

Para 2018, el BID, BID Invest & Finnovista (2018) identificaron que en América Latina y el Caribe el mercado de las plataformas digitales de financiamiento alternativo se encontraba liderado por las soluciones de préstamos (60%), seguido de las soluciones de crowdfunding o financiamiento colectivo (30%) y del financiamiento de facturas (10%). Y, entre 2017 y 2018, las soluciones de préstamo crecieron un 81% promedio anual.

Más aún, este estudio muestra que la participación de las soluciones de préstamos desde el balance de la propia empresa es mayoritaria (75%), respecto a los modelos de financiamiento persona a persona (P2P) que ocupan el 25% del mercado. Por otra parte, los consumidores son el principal mercado objetivo de estas soluciones, dejando al financiamiento empresarial con una participación del 32% del mercado.

Actualmente, acorde con el número de empresas, el mercado de financiamiento alternativo mexicano cuenta con un total de 83 empresas Fintech de las cuales el 37% está orientada al financiamiento empresarial y el resto tiene como mercado objetivo

a los consumidores. Las empresas que participan dentro del financiamiento empresarial son:

Cuadro IV.7 Fintech destinadas al financiamiento empresarial en México



Fuente: Elaboración propia basada en Finnovista, 2020, p.2.

IV.3.3.1 Características de la oferta de financiamiento de las Plataformas de Financiamiento Alternativo

Al igual que en el resto de América Latina, los préstamos a negocios (P2P) y desde el balance son las soluciones de préstamo líderes en México, además de ser los modelos de negocio con mayores similitudes al esquema de financiamiento empresarial por parte de las instituciones bancarias tradicionales. Por ello con la finalidad de tener una noción más real sobre las condiciones del financiamiento otorgado a las MiPymes mexicanas por parte de las plataformas de financiamiento alternativo en el país se presenta una recopilación de las características de los empréstitos promocionados por estas plataformas.

La muestra utilizada representa al 25% de las plataformas de financiamiento alternativo cuyo mercado objetivo son las empresas de menor tamaño; cabe destacar que la selección de esta muestra se realizó de forma aleatoria.

Cuadro IV.8 Características de los préstamos otorgados por las plataformas de financiamiento alternativo orientados a las MiPymes

Empresa	Descripción	Sujeto de apoyo	Montos	Tasas de Interés ²	Plazos	Garantías	Característica Adicional
Aspiria	Fintech de crédito para negocios / Préstamos empresariales	◦PFAE ◦Personas Morales	Desde 10,000 pesos a 10 millones de pesos	Desde 31.2% anual	Desde 2 hasta 26 meses	N. E.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Antigüedad mínima de 6 meses de operaciones 2. Estados de cuenta últimos 6 meses 3. Ingresos mensuales desde 30,000 pesos comprobables 4. CAT: Promedio de 87.1% sin IVA* 5. Tiempo de Respuesta de 10 minutos 6. Disponibilidad del préstamo en 2 días 7. Identificación oficial vigente 8. Comprobante de domicilio
Credijusto	Institución financiera que ofrece condiciones justas de financiamiento; su morosidad de 3% lo comprueba	◦PFAE ◦Personas Morales ◦RIF	Desde 200,000 pesos hasta 30 millones de pesos	Desde 18% anual	De 12 a 48 meses	Garantía Hipotecaria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Antigüedad mínima de 1 año operando como PM y PFAE 2. Ingresos mensuales desde 100,000 pesos comprobables 3. CAT: 29.97 sin IVA¹

Continúa ...

Continuación ...

Creze	Enfocada en brindar soluciones a las pymes mediante un crédito personalizado basado en productos como créditos simples y factoraje.	◦PFAE ◦Personas Morales	Hasta 3 millones de pesos	Desde 25%	De 3 a 18 meses	Sin Garantía	<ol style="list-style-type: none"> 1. Antigüedad mínima de 6 meses de operaciones 2. Ingresos mensuales desde 50,000 pesos comprobables 3. Saldo promedio de 6,500 pesos 4. Edad de 21 a 70 años 5. CAT: Promedio 45% 6. Tiempos de respuesta en 72 horas 7. Sin penalización pagos anticipados 8. No requiere historial crediticio
			Desde 3 hasta 10 millones de pesos	Desde 20%	De 6 a 36 meses	Garantía Hipotecaria	
Konfío	Servicios financieros digitales para pymes en México	◦PFAE ◦Personas Morales	Desde \$100,000 hasta \$3,000,000 de pesos	Desde 33% anual	De 3 a 60 meses	N. E.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Edad mínima de 25 años 2. Identificación oficial 3. Comprobante de domicilio 4. Facturación de 6 meses 5. En caso de PM, ser una sociedad legalmente constituida 6. La empresa otorga a los acreditados prorrogas o días de gracia sobre el crédito sin comisiones 7. No hay penalizaciones por pago anticipado 8. Tiempo estimado de respuesta: A la solicitud en 7 minutos y el depósito del préstamo se efectúa a más tardar 72 horas después de la aprobación

Continúa ...

Continuación ...

Lendinc	Plataforma digital que ofrece créditos para pymes	◦PFAE ◦Personas Morales	Desde 100,000 y hasta 2 millones de pesos	Del 17% al 36%	De 12 a 36 meses	Sin Garantía	1. Facturación mínima de 6 meses con el SAT 2. Estar dado de alta en el SAT y contar con FIEL y CIEC 3. Tiempo de solicitud del crédito en 15 minutos 4. CAT: Promedio del 23%
Mr. Presta	Fintech especializada en créditos para actividad productiva	◦PFAE ◦Personas Morales	Desde 3,000 hasta 1 millón de pesos	Del 24% al 45%	De 3 meses a 18 meses	N. E.	1. Utilizar alguna de las plataformas de tecnología asociadas a MR. Presta, que dan servicios a pequeños negocios. Algunas de las plataformas incluyen comercio electrónico, medios de pago, facturación o ERP. 2. CAT: Del 24% al 50%.
Proyecto Pyme	Fintech que se especializa en créditos para pymes. "Nos ocupamos en que lleguen a sus metas a través de nuestros instrumentos financieros"	◦PFAE ◦Personas Morales	Desde 50,000 hasta 500,000 pesos	Desde el 2%	De 20 hasta 90 días	Garantía, en función del tipo de crédito	1. Documentación Solicitada: RFC, identificación oficial, comprobante de domicilio, estados de cuenta y documentos en garantía. 2. Tiempo de respuesta de 25 a 35 minutos 3. CAT: Desde el 24%

Continúa ...

Continuación ...

Kapital	Capital Agro, crédito para el crecimiento del campo, Kapital Eco, para proyectos autosustentables y Kapital Leasing para arrendamiento de vehículos	Desde 10,000 a 2 millones	Desde el 21% con base en el perfil del cliente	De 3 hasta 18 meses	Sin Garantía	1. Estados de cuenta de los últimos 6 meses 2. Solicitud en línea 3. CAT: 31.2%
		2 millones a 10 millones pesos			Garantía Prendaria	

Notas:

- 1) Calculado con base en un crédito de \$2,000,000.00 a un plazo de 32 meses con una tasa de interés anual fija del 26% y un costo notarial promedio de \$20,000.00.
- 2) Las tasas de interés son fijas y están asignadas de forma personalizada.

Fuente: Elaboración propia con base en la información de Microsoft 365 Team, 2020; Austria, X., 2020; Aspiria, 2021; Credijusto, 2021; Creze, 2021; Konfío, 2021; Lendic, 2021; Mr. Presta, 2021; Proyecto PYME, 2021.

A partir de este cuadro se observa que las opciones de financiamiento fomentadas por las plataformas de financiamiento alternativo están destinadas a solventar necesidades de capital de trabajo o corto plazo de las MiPymes. De forma generalizada, las principales características de estos préstamos son:

Montos: Desde 3,000 pesos hasta los 10 millones de pesos

Plazos: Desde los 20 días hasta los 60 meses

Tasas de Interés: Desde el 2% hasta el 45% promedio anual

Los requisitos mínimos que estas plataformas solicitan para poder acceder a este esquema de financiamiento dependen de: i) la antigüedad de la empresa solicitante (mínimo 6 meses de operación), sobre todo se considera que la empresa se encuentre legalmente constituida; ii) la capacidad de comprobar sus ingresos mensuales con un periodo de tiempo mínimo de 6 meses, estos se deben encontrar en el intervalo de los 30,000 pesos hasta los 100,000 pesos y ser comprobados por medio de los estados de cuenta de la empresa o la facturación emitida; iii) y, la documentación legal solicitada por cada una de las plataformas, la cual consiste en documentos oficiales como el RFC, identificación oficial, comprobante de domicilio, etc.

Uno de los principales aspectos que refleja este cuadro es el tiempo de respuesta a las solicitudes de crédito recibidas por las plataformas, pues éstas estiman tanto el tiempo de llenado de las solicitudes de crédito como el tiempo de respuesta y disposición de los fondos. En algunos casos, el tiempo de llenado de las solicitudes puede ser de hasta 15 minutos y la respuesta sobre el financiamiento tiene intervalos de 25 minutos hasta 72 horas; aunado a ello, el prestatario puede disponer del crédito solicitado en un lapso de 72 horas.

Al comparar los aspectos generales de las soluciones de crédito derivadas de las plataformas de financiamiento alternativo y las instituciones bancarias tradicionales (presentadas en el capítulo anterior) se válida que las Fintech facilitan el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. Este objetivo lo consiguen al ofrecer créditos casi a la medida de las necesidades de financiamiento de las MiPymes. Los factores que influyen en la confección de estos créditos “casi a

la medida” son los montos, plazos, requisitos exigidos para ser sujeto de crédito y flexibilidad del crédito; al mismo tiempo, factores como el tiempo de respuesta a las solicitudes de crédito y la facilidad con la que el usuario puede acceder y navegar por la plataforma juegan como elementos positivos para acercar a las MiPymes al financiamiento alternativo.

Los montos y plazos del crédito alternativo le ofrecen a las micro, pequeñas y medianas empresas la oportunidad de acceder a créditos pequeños en menores lapsos de tiempo, es decir, estas empresas tienen a su disposición un abanico de oportunidades crediticias más amplio al tener la opción de acceder a créditos de escaso valor por periodos muy cortos de tiempo. Además, en comparación con los requisitos mínimos solicitados por la banca tradicional, es más fácil ser sujeto de crédito ya que los requisitos mínimos solicitados por las plataformas de financiamiento alternativo son más relajados, por ejemplo, la antigüedad o edad del negocio debe ser como mínimo de 6 meses, caso contrario al límite de edad de la banca tradicional quien solicita un límite de edad de 2 años.

En ambos casos, la empresa debe estar legalmente constituida y contar con finanzas sanas, no obstante, la asignación de crédito por parte de las plataformas de financiamiento alternativo no está sujeto al manejo o adquisición de otros productos financieros ofrecidos en la plataforma como suele pasar en las instituciones bancarias tradicionales. En lo referente a las comisiones cobradas por estas plataformas, es necesario mencionar que las comisiones que cada plataforma puede llegar a cobrar no están disponibles en los sitios web o plataformas de las empresas Fintech por lo que esto imposibilita realizar una comparativa entre éstas y las comisiones cobradas por las instituciones bancarias tradicionales.

Al analizar la tasa de interés activa del sector, se observa un amplio grado de dispersión (2% al 45%), el cual es incluso mayor al establecido por la banca tradicional que va desde los 13.5% fijo anual a TII+24. Por ende, las tasas de interés aplicadas por este sector a sus empréstitos son sumamente competitivas en el mercado y están directamente relacionadas con el riesgo asociado a cada proyecto de inversión.

Entre los puntos más favorables de estos créditos se encuentran:

- El tiempo de respuesta a las solicitudes de crédito y el tiempo en que las empresas financiadas pueden acceder a los recursos monetarios. Acorde con la literatura, este se ha convertido en la mayor ventaja competitiva de estas plataformas dado que un proceso que a las instituciones bancarias tradicionales les toma semanas, estos agentes económicos han logrado realizarlo en cuestión de días u horas. Este fenómeno se traduce en un beneficio explícito para la toma de decisiones de las empresas solicitantes de crédito.
- La escasez de trámites burocráticos, lo cual implica que los solicitantes de crédito no solventan costos externos a los estrictamente necesarios para la contratación del crédito y, en consecuencia, el costo del financiamiento no se ve afectado de forma indirecta.
- El prestatario tiene la elección de acceder a créditos donde se les solicite o no algún tipo de garantía, ya sea prendaria o hipotecaria; ello va a depender de las necesidades de financiamiento de la empresa y las características del crédito.
- La facilidad que, algunas plataformas, les otorgan a los prestatarios para reajustar su calendario de pagos o anticipar el pago de su deuda, exentándolos del pago de comisiones por estos beneficios.

En conclusión, la flexibilidad de las condiciones del financiamiento ofrecido por las plataformas de financiamiento alternativo hace de este tipo de empréstitos un traje casi a la medida para las MiPymes, sumando a ello la facilidad y rapidez con la que estas empresas pueden acceder a tales oportunidades crediticias.

IV.3.3.2 Factores que limitan el crédito destinado a las MiPymes en las Plataformas de Financiamiento Alternativo

A lo largo de los años, el segmento de créditos a las empresas de menor tamaño ha sido considerado por las instituciones bancarias como un negocio a escala, muy costoso y poco redituable. Con el advenimiento de la industria Fintech y, particularmente, de las soluciones de préstamo a las MiPymes, se ha presentado la oportunidad de atender las necesidades de financiamiento de este segmento empresarial a gran escala. No obstante, estas soluciones financieras también se enfrentan a algunos de los factores que las instituciones bancarias apuntan como limitantes del crédito bancario destinado a las MiPymes: la existencia de información asimétrica; y, las deficiencias del sistema de garantías y la protección a acreedores.

El éxito de las plataformas de financiamiento alternativo se basa en su capacidad para mantener satisfechos a los inversionistas y prestatarios. Los inversionistas esperan que el rendimiento otorgado por las plataformas de financiamiento alternativo sea aceptable y, en el caso de los prestatarios que las condiciones del financiamiento sean admisibles para este. En consecuencia, estas plataformas son responsables de procurar seleccionar los mejores sujetos de crédito posibles.

Teóricamente hablando, se ha observado que uno de los métodos más utilizados para distinguir entre buenos y malos sujetos de crédito es la emisión de señales positivas por parte de los prestatarios, sin embargo, en mercados con una elevada presencia de información asimétrica como es el mercado crediticio, especialmente el dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas, las plataformas de financiamiento alternativo han optado por crear modelos de evaluación de riesgo “propios” para mitigar, en la medida de lo posible, la probabilidad de seleccionar proyectos de inversión con un riesgo crediticio asociado demasiado alto.

De esta forma, el desarrollo de un buen modelo de calificación del riesgo crediticio representa para la plataforma un salvoconducto para disminuir posibles problemas de incumplimiento crediticio, así como las consecuencias del impago de los empréstitos, resaltando el proceso para el cobro de las garantías.

Con este objetivo, los modelos de calificación del riesgo crediticio ejecutados por las plataformas incluyen diversas variables cuantitativas y cualitativas que expliquen la probabilidad de incumplimiento crediticio por parte de las pequeñas empresas considerando datos que van desde la información contable y legal de la empresa hasta la información relacionada con los socios y los líderes administrativos de la misma.

Un estudio realizado por Cantfield, C. (2018) a una plataforma mexicana de financiamiento (P2P) a negocios, con una base de datos de 25,598 solicitudes de préstamo para el periodo de junio 2012 a febrero de 2018, indica que para la toma de decisiones respecto a los proyectos de inversión aceptables, son importantes los resultados arrojados por la evaluación crediticia, más no son una determinante, ya que también se consideran aspectos como la razón pago mensual/ingresos y el historial crediticio o haber refinanciado la deuda en la plataforma.

Este estudio concluye que las variables que impactan de forma positiva la probabilidad de riesgo crediticio son: el propósito del préstamo, el género del prestatario, el historial crediticio y la amortización de los pagos; por el contrario, los aspectos que incrementan la probabilidad de impago son: la relación pago/ingresos, el refinanciamiento de la deuda, los activos del prestatario (especialmente bienes inmuebles), el historial y la calificación crediticia.

De igual forma, la información proporcionada muestra el efecto que tiene la calificación crediticia sobre la tasa de interés, monto y plazo del financiamiento, pues, a mayor riesgo crediticio, el plazo y la tasa de interés son mayores, mientras que, el monto prestado y la amortización van disminuyendo. Otro elemento importante es la disección que se realiza entre buenos y malos sujetos de crédito utilizando test no paramétricos basados en variable como: monto solicitado, historial crediticio, tasa de interés, ingresos, refinanciamiento, número de inversores por crédito, entre otros.

La relevancia de este estudio no sólo se deriva de los resultados y el análisis de los mismos, sino que es una muestra de cómo el correcto manejo de la información, la estadística y las herramientas de análisis de datos coadyuvan con la disminución de

los problemas de información asimétrica relacionada con el financiamiento de las MiPymes. En adición cabe destacar que, pese a que los resultados de los modelos de calificación crediticia y el análisis de datos no son determinantes para eliminar el incumplimiento de los empréstitos, si son importantes en la toma de decisiones del inversor y de las plataformas de financiamiento alternativo.

IV.3.3.3 Las MiPymes y las plataformas de financiamiento alternativo

El conocimiento desarrollado previamente acerca de las soluciones de préstamo en línea determina que las plataformas de financiamiento alternativo son una opción crediticia viable, amigable, llamativa y eficaz para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas. Por lo que resulta sumamente ilustrativo observar cual ha sido la relación forjada entre las plataformas de financiamiento alternativo y el segmento de las MiPymes en México. Con este propósito, a continuación, se presentan algunos de los resultados esgrimidos en el estudio “Business Access to Alternative Finance a deep-dive into a Mexico and Chile” elaborado por la Universidad de Cambridge con apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo en 2018.

Los datos expuestos a partir de este estudio fueron obtenidos por medio de una encuesta realizada a 243 empresas MiPymes acreditadas por distintas plataformas de financiamiento alternativo que operan en México y Chile. El 83% de los negocios encuestados son de nacionalidad mexicana, en tanto, el modelo de negocio Fintech adoptado en su mayoría por estos negocios es el P2P préstamos a negocios con una participación del 72%.

En consonancia con los objetivos de la presente investigación, los resultados obtenidos a través del estudio elaborado por la Universidad de Cambridge, y mostrados a continuación, representan al esquema de financiamiento P2P préstamos a negocios, por considerarse como una de las opciones de financiamiento Fintech que más se asemeja al modelo de crédito empresarial bancario.

Características de las MiPymes encuestadas

En su totalidad los acreedores de las plataformas de financiamiento alternativo son empresas de menor tamaño constituidas legalmente bajo las figuras de Persona Física con Actividad Empresarial (PFAE) y Persona Moral (PM). Estas empresas pertenecen a los sectores económicos de la industria manufacturera (18%); los servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas (15%); y, el comercio al por mayor y al por menor (12%).

El 45% de las empresas encuestadas supera los dos años de operación, mientras que el 41% restante no ha cumplido los dos años; no obstante, hay un rango amplio de edad en la vida operativa de estas micro, pequeñas y medianas empresas, ya que se encuentran empresas que van desde unos meses de vida hasta empresas con 20 años de experiencia. Se observa que el 83% de estas empresas cuenta con un número de empleados bastante reducido (de 0 a 5 empleados) y el 71% generó, en 2016, ingresos anuales menores a los 50,000 dólares americanos.

Características de la oferta crediticia

Los encuestados indicaron que el plazo máximo de financiamiento solicitado en las plataformas fue de 12 meses por montos menores a los 25,000 dólares americanos (83%); y, que han utilizado este canal de financiamiento en más de una ocasión, de hecho, aproximadamente la mitad de estas empresas han utilizado las plataformas de financiamiento alternativo más de 5 veces. Los financiamientos otorgados a través de las plataformas digitales cobraron tasas de interés activas del 2% o mayores al 20%, siendo estas últimas las tasas de interés que se aplicaron al 44% de los préstamos otorgados.

El principal destino del financiamiento fue cubrir su capital de trabajo o pagar a los proveedores (30%), seguido de la compra de activos (24%) o solventar necesidades de flujo de efectivo (14%). Tan sólo el 3% de los encuestados consideraba usar el

financiamiento para expandir el negocio y el 2% los requería para refinanciar una deuda.

Morosidad

En lo concerniente a la morosidad de las MiPymes mexicanas, el estudio destaca que el 67% de los sujetos de crédito cubrió de forma favorable la totalidad de la deuda y el 5% no tuvo la capacidad de solventarla; el 25% de los encuestados presento una demora en el pago del crédito, sin embargo, lo cubrió en su totalidad y sólo al 2% se le ofreció la oportunidad de renovar la deuda u obtener un préstamo para liquidar el anterior.

Canales de Financiamiento MiPyme, externos a la plataforma

Dentro de la encuesta se preguntó si estas empresas hubieran sido sujetas de crédito en caso de no existir un canal de financiamiento alternativo a lo que el 52% respondió que desconocían el éxito o fracaso en la recaudación de financiamiento por otros medios, el 13% consideró que no hubiera obtenido financiamiento; y, el 33% estaba seguro de obtener el financiamiento utilizando otros medios. De hecho, el 51% de las empresas encuestadas no contaba con ninguna facilidad de financiamiento adicional a la plataforma digital.

Por otra parte, el 25% mencionó la posibilidad de obtener financiamiento por medio de familiares o amigos, el 15% usaría una tarjeta de crédito comercial y el 3% lo haría a través de una institución bancaria. Respecto al crédito bancario, se constató que el 82% de los empresarios había solicitado un crédito bancario; del total de solicitudes, 77% fueron rechazadas y 23% aprobadas, no obstante, las condiciones del financiamiento no eran adecuadas para las necesidades del negocio.

Experiencia del usuario

Ahora bien, un aspecto importante que evaluó esta encuesta fueron los elementos que las micro, pequeñas y medianas empresas consideran como relevantes en la contratación de empréstitos por medio de las plataformas de financiamiento

alternativo. Al respecto, se expusieron elementos como: la velocidad de respuesta a las solicitudes de financiamiento (86%), pues es un factor relevante por la prontitud en que la empresa dispone de los fondos y para la toma de decisiones de esta; la experiencia del usuario (80%); y, la flexibilidad en los términos de contratación del crédito (69%), sobre todo con el pago anticipado de las amortizaciones.

En lo general, la experiencia de los usuarios de estas plataformas de financiamiento es positiva dado que les resulta amigable interactuar con el sitio web o aplicación móvil para realizar la solicitud de préstamo, proporcionar información, comunicarse con la plataforma, registrar garantías o cumplir con los pagos de los créditos.

Efectos del Financiamiento en la vida de las MiPymes

El documento presenta que, tras solventar favorablemente el financiamiento otorgado por una plataforma de financiamiento alternativo, el 18% de las MiPymes se convirtió en sujeto de crédito para las instituciones bancarias; y, al 38% se les facilitó el acceso a otros canales de financiamiento. Además, el crédito recibido tuvo un impacto directo sobre el empleo; la facturación; y, la utilidad de las empresas encuestadas. Por ejemplo, el 49% amplió su base de clientes; 35% incremento su productividad; y, 24% lanzo un nuevo producto.

Así, al revisar la experiencia que han tenido las MiPymes al solicitar financiamiento por medio de estas plataformas se confirma la llegada de los créditos casi hechos a la medida para estas unidades económicas. Este hecho, es el resultado de la labor realizada por estos agentes financieros al identificar las necesidades de financiamiento del segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas y trasladarlas al diseño de productos crediticios destinados a este nicho de mercado.

Es importante resaltar que el uso de las plataformas de financiamiento alternativo por parte de las micro, pequeñas y medianas mexicanas representa más que una oportunidad para cubrir sus necesidades de capital de trabajo en el corto plazo de forma rápida y con pagos flexibles; pues, también, representan una forma de abrir un camino hacia nuevos canales de financiamiento y, un móvil que le permite a las

MiPymes asegurar su permanencia y crecimiento en el mercado, independientemente del sector económico en el que esta se desarrolle.

Conclusiones

La inserción de la industria Fintech dentro del ecosistema financiero mexicano se ha convertido en un impulso para el sistema en general, pero particularmente para las micro, pequeñas y medianas empresas quienes con el desarrollo de estas empresas tienen la oportunidad de acceder a una amplia gama de productos y/o servicios financieros destinados a atender distintas necesidades empresariales dentro del área financiera; además de la posibilidad de acceder a nuevos canales de financiamiento.

En el caso de México, se reconoce que el país es la segunda economía más importante para la industria Fintech en América Latina al contar con un sector en etapa de expansión y consolidación, el cual cuenta con un crecimiento promedio anual de 22% en el número de empresas Fintech. Al igual que en el resto del mundo, el crecimiento de este sector ha sido posible gracias a la alta penetración de Internet; la insatisfacción de los usuarios de las instituciones financieras tradicionales; y, la inaccesibilidad de algunos segmentos poblacionales a distintos servicios financieros.

No obstante, es indispensable resaltar que, a pesar de que esta industria surge con el objetivo de satisfacer las necesidades financieras de los segmento poblacionales excluidos por los intermediarios financieros tradicionales, el mercado objetivo de los modelos de negocio Fintech no se limita a la población no bancarizada o sub-bancarizada, pues, el 65% de los usuarios de esta industria, en el país, pertenecen al segmento de clientes bancarizados, el 25% se considera sub-bancarizado y, el 10% es no bancarizado. Ello implica que, en términos de inclusión financiera, este segmento empresarial tiene una amplia labor por delante.

Respecto al potencial de estas empresas para ofrecer una solución a la problemática de escasez del financiamiento que viven las MiPymes se encuentra que los modelos de negocio Fintech destinados al financiamiento empresarial por medio de productos crediticios presentan una oferta muy dispersa en cuanto a variables como el monto, plazo y costos del financiamiento.

De hecho, al igual que las instituciones bancarias, los emprendimientos Fintech manejan tasas de interés de mercado, es decir, las tasas de interés utilizadas en estos empréstitos son similares a las tasas utilizadas por los intermediarios bancarios, e inclusive se ha detectado que tienen un mayor rango de dispersión respecto a la de los bancos. Sin embargo, el atractivo de los créditos Fintech se basa en la flexibilidad de los empréstitos, el tiempo de respuesta a las solicitudes de crédito, la disposición del crédito y la falta de encadenamientos entre los productos y/o servicios ofrecidos por la institución. Por ejemplo, a diferencia de las instituciones bancarias, estas plataformas tardan entre 15 minutos y 72 horas en dar respuesta a las solicitudes de crédito, y no más de 3 días en poner a disposición del solicitante la línea de crédito aprobada; además, la aprobación del crédito no está sujeta a la contratación de otros productos financieros ofrecidos por el prestamista.

Adicionalmente, se ha detectado que los principales beneficios de estos empréstitos para las MiPymes derivan en: la apertura de nuevos canales de financiamiento, especialmente el financiamiento bancario; mejoras en la rentabilidad y productividad de las empresas; la creación de nuevos productos; y, aumentos en el número de clientes.

Por otra parte, para las plataformas de financiamiento alternativo, la persistencia de información asimétrica en el mercado crediticio y las deficiencias asociadas al Sistema de Garantías mexicano son elementos capaces de desincentivar la oferta crediticia de estas empresas.

En el primer caso, éstas se han encargado de mitigar los problemas de información asimétrica mediante la construcción de modelos crediticios “propios” que toman en consideración variables cuantitativas y cualitativas relacionadas con la situación financiera y legal de la empresa, así como información sobre los socios o gerentes de las mismas. En el segundo caso, estas empresas buscan disminuir la dependencia de las garantías en la asignación de empréstitos por lo que las deficiencias de este sistema no se consideran como significativas para la actividad de las Fintech; además, la tasa de morosidad presentada por las plataformas sólo es de 5%, similar a la especificada por las instituciones bancarias.

En consecuencia, es preciso señalar que a través de la tecnología este tipo de empresas ha logrado abarcar un espectro de mercado más amplio del que sería posible a través de canales tradicionales e introducido al mercado crediticio nuevas líneas de crédito con mayor accesibilidad para las empresas de menor tamaño flexibilizando los requerimientos técnicos mínimos de las mismas, facilitando la relación con el cliente u otorgando mayores facilidades de pago. Empero, los costos del financiamiento siguen operando dentro de los precios de mercado, lo que implica que con el desarrollo de las empresas Fintech la brecha de financiamiento existente en el mercado crediticio mexicano puede disminuir, más no extinguirse.

Conclusiones Generales

Desde finales del siglo pasado y hasta la fecha las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) son contempladas como un agente económico dinamizador al promover el crecimiento y desarrollo económico por medio de la creación de empleos; su capacidad de adaptación a cambios en el ámbito macroeconómico, especialmente ante escenarios de crisis financiera; el fomento de la vinculación empresarial en cadenas productivas; y, el mantenimiento de la estabilidad socioeconómica y la cohesión social.

Para la economía mexicana, estos beneficios económicos se reflejan a través de su presencia en el aparato productivo (99%); contribución al Producto Interno Bruto (31%) y la absorción de personal ocupado (65%).

Particularmente, a nivel regional, las MiPymes se concentran en la zona centro del país, específicamente en la CDMX, Estado de México, Jalisco, Puebla y Veracruz; en tanto, la presencia de estas unidades sobresale en las actividades industriales, el comercio y la prestación de servicios.

El 96% de estas empresas son microempresas, lo que significa que el aparato productivo mexicano tiene su base en empresas que responden a estrategias de autoempleo y sobrevivencia más que a una dinámica de desarrollo empresarial. Esto implica que las MiPymes proliferan en aquellos sectores delimitados por baja productividad, menores barreras a la entrada y/o salida, así como escasos incentivos para desarrollar articulaciones productivas sólidas con empresas o agentes innovadores. A pesar de ello, no se pueden negar los aspectos positivos de este tipo de empresas como: su flexibilidad ante escenarios macroeconómicos; capacidad de inserción en cadenas productivas; participación en el mercado interno; y, su carácter como agente de cohesión social.

Prueba de estas externalidades positivas se muestra con su participación en la crisis económica de 2008 - 2009 al actuar como un agente económico dinamizador, incrementando su participación en la creación de valor y el número de empresas.

Siendo esta mayor participación en la creación de valor, una respuesta favorable de las MiPymes en: la implementación de nuevas herramientas tecnológicas para desarrollar sus procesos productivos, por ejemplo, el uso de Internet para ampliar sus canales de negocio, adquirir insumos o hacer uso de la Banca Electrónica; mayor capacitación a sus empleados; adquirir maquinaria y equipo, licencias y/o patentes; mejorar su gobierno corporativo; y, certificar sus procesos. Además, se ha observado que, al intervenir en distintas cadenas productivas, estas empresas se han beneficiado con: el acceso a nuevos mercados; mayor estabilidad; fomento de mejores prácticas; e, incluso, la posibilidad de contar con un historial crediticio y acceder a esquemas de financiamiento.

En general, la dinámica de las MiPymes dentro de la actividad productiva es un elemento favorable para el crecimiento de la economía de un país, por lo que el fomento de su permanencia en el mercado resulta ser indispensable para mantener estable la maquinaria económica y social. Sin embargo, a lo largo de los años estas unidades económicas se han enfrentado a problemas de acceso al financiamiento, principalmente, en lo referente al financiamiento proporcionado por las instituciones bancarias mexicanas. Esta problemática ha significado para las MiPymes un parteaguas entre su subsistencia en el mercado o la salida de este, pues un mal momento financiero se puede convertir en un punto de inflexión para la supervivencia de la empresa.

La gravedad de esta problemática se centra en la importancia que tiene el acceso al financiamiento para cualquier empresa, ya que, este es un elemento vital que permite satisfacer su requerimiento de recursos económicos para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión, mantener sus operaciones o impulsar su crecimiento. En otras palabras, para las MiPymes, el acceso al financiamiento externo fortalece la estabilidad de la empresa, impulsa su crecimiento y disminuye su tasa de mortalidad.

Por su parte, el verdadero problema que enmascara la falta de acceso al financiamiento de las MiPymes se fundamenta en la presencia de información asimétrica dentro del mercado crediticio, más aún, al concentrarse en la oferta

crediticia orientada a las MiPymes donde el tamaño de la empresa influye significativamente en los problemas de asimetría, básicamente, por la escasa información financiera con que cuentan los bancos para realizar evaluaciones de riesgo.

De esta forma, se encuentra que en el mercado crediticio preexiste una dualidad en torno al financiamiento empresarial la cual se delimita por: i) la toma de decisiones de las empresas al momento de seleccionar una fuente de financiamiento; y, ii) la toma de decisiones de los intermediarios financieros al seleccionar y discernir entre los buenos y malos sujetos de crédito.

Bajo este contexto, la literatura económica y financiera indica que las MiPymes van a asumir sus decisiones de financiamiento conforme se vayan presentando nuevos proyectos de inversión y considerando las opciones de financiamiento que les ofrece el mercado; los costos financieros; y, el grado de información asimétrica que pueden presentar, distinguiendo entre aquellas fuentes de financiamiento con menores costos financieros y donde la presencia de información asimétrica no sea una barrera muy alta para obtener el empréstito. En tanto, dados los problemas de información asimétrica, las instituciones bancarias optaran por mitigar esta situación, implementado distintos mecanismos como la ejecución de un sistema de garantías, sin embargo, estas medidas han sido consideradas insuficientes y, los bancos, han optado por racionar el crédito de forma voluntaria, pese a que esta acción limita el flujo de recursos económicos que podrían ser canalizados a la actividad productiva.

Por ende, actualmente, en el mercado crediticio mexicano existe una discordancia entre el segmento de las MiPymes y las instituciones bancarias que deriva en una falta latente de créditos “hechos a la medida” para estas unidades económicas. Desde el punto de vista de las empresas de menor tamaño se observa la existencia de créditos bancarios costosos con requerimientos excesivos, trámites burocráticos muy lentos y poco flexibles. Lo cual provoca un fenómeno de autoexclusión del crédito bancario donde cerca del 80% de las MiPymes no considera este tipo de crédito como una opción de financiamiento y, en cambio, opta por allegarse de los recursos

económicos que necesita por medio de otras fuentes de financiamiento menos costosas y más accesible como el financiamiento vía proveedores o de la oficina matriz o empresas del grupo.

En contra parte, desde el puesto de vista de las instituciones bancarias, los cambios estructurales establecidos en el Sector Bancario desde finales del siglo pasado y la evidente presencia de información asimétrica en las operaciones crediticias destinadas al segmento de las MiPymes han impulsado un severo proceso de racionamiento del crédito donde los bancos han optado por dirigir sus estrategias de negocio a sectores más estables como los hogares y el gobierno, además de asignar a los créditos destinados a las MiPymes, un techo máximo de 19% de la cartera crediticia orientada hacia la actividad empresarial.

Para estas entidades, estas decisiones se ven justificadas por: la amenaza que la existencia de problemas de información asimétrica representa para la salud de las instituciones bancarias; y, la rentabilidad de estas operaciones, ya que, al tratarse de numerosas operaciones de bajo monto presentan deseconomías a escala, inclusive para que este tipo de operaciones sean consideradas como rentables, se liga la contratación de una línea de crédito MiPyme con una canasta de productos y/o servicios financieros más amplios ofertados por la misma institución.

Esto se debe a que, para que los bancos consideren por sí sólo, al crédito MiPyme como rentable, sería necesaria una basta estructura de sucursales bancarias y equipo capacitado que les permita llegar a un gran número de empresas, y que, a su vez, los créditos otorgados presentarán bajas tasas de morosidad. Con lo anterior, se daría un incremento en los costos de transacción de las instituciones bancarias y, al menos que se incrementen los costos de estos empréstitos, afectaría su utilidad.

Al enfrentar ambas realidades se obtiene la preservación de un círculo vicioso “Crédito bancario - MiPyme” donde las mayores tasas de interés y elevadas comisiones aumentan la probabilidad de impago de las MiPymes y, a su vez, se afecta la calificación crediticia de estas empresas, lo que justifica un nuevo incremento de

los costos financieros del crédito, la severidad de los requisitos y garantías de este, así como la racionalidad del crédito por parte de las instituciones bancarias.

No obstante, en los últimos años, las empresas de tecnología financiera han promovido la entrada de nuevos agentes económicos al mercado crediticio mexicano con el objetivo de demostrar que los servicios financieros van más allá de los intermediarios financieros, y que, es posible operar dentro de nichos de mercado excluidos o sub atendidos por los intermediarios financieros tradicionales. Esto es posible, por medio del uso intensivo de las tecnologías de la información; la innovación en los modelos de negocio; el diseño de productos y/o servicios crediticios orientados a atender las necesidades específicas de los nichos de mercado excluidos o sub atendidos por los intermediarios financieros tradicionales; y, la aplicación de herramientas vinculadas con la inteligencia artificial, las API's o el Biga Data y Analytics.

En México, la oferta crediticia destinada al segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas es promovida por las plataformas alternativas de financiamiento a través de los modelos de negocio de préstamos a negocios y los préstamos desde el balance, cuya oferta crediticia es similar a los créditos MiPyme promovidos por las instituciones bancarias tradicionales y, sin embargo, ofrecen una experiencia de contratación del empréstito completamente diferente a la tradicional.

En general, la oferta crediticia ofertada por las empresas de financiamiento alternativo y las instituciones bancarias dirigida al segmento de las micro, pequeñas y medianas empresas está destinada a satisfacer las necesidades de corto plazo de las MiPymes. Sin embargo, existen diferencias entre ambas ofertas crediticias como:

La experiencia del usuario, pues, al hacer uso de sitios web o aplicaciones móviles para llevar a cabo los procesos de contratación del crédito, estas plataformas ofrecen al cliente la posibilidad de realizar todos los trámites requeridos para la culminación de la solicitud del crédito y los trámites posteriores a partir de estas plataformas, las cuales, son de fácil acceso y amigables para los clientes.

Los tiempos de respuesta. El usuario de la plataforma culmina la solicitud de crédito en un lapso no mayor a 30 minutos; obtiene una respuesta, positiva o negativa, en no más de 72 horas; y, puede disponer del crédito en un periodo máximo de 72 horas. Para las plataformas de financiamiento alternativo este hecho se ha convertido en una ventaja competitiva respecto de los bancos.

Por su parte, para las MiPymes, este tiempo de respuesta influye directamente en la toma de decisiones de la empresa sobre el destino del crédito recibido, debido a que hay ocasiones en que el amplio rango de tiempo entre la solicitud del crédito y el tiempo de respuesta, por parte de los bancos, imposibilita la realización del proyecto por el que se solicitó el crédito. Así mismo, reduce los costos indirectos a los que muchas de estas empresas se enfrentan para concluir los trámites burocráticos establecidos por las instituciones bancarias.

Otra diferencia, se basa en los requisitos mínimos exigibles por las entidades para que una MiPyme pueda ser sujeto o no de crédito y la posibilidad de refinanciar la deuda. En el caso de las instituciones financieras, estos son más estrictos, ya que, exigen que las MiPymes tengan una antigüedad mayor a los 2 años de operación, estar legalmente constituidas, contar con un monto determinado de ventas anuales, tener historial crediticio, presentar declaraciones de impuestos y estados financieros saludables. Por el contrario, los requisitos estipulados por las plataformas de financiamiento alternativo son más flexibles, pues, solicitan una antigüedad mínima de 6 meses, estar legalmente constituidos y presentar un nivel de ventas mensuales determinado.

En lo referente a las tasas de interés, se muestra que las tasas de interés manejadas por éstas son altamente competitivas en el mercado por lo que no existe un diferencial entre unas y otras, de hecho, las plataformas de financiamiento alternativo tienen un amplio rango de diferencia entre las tasas de intereses utilizadas en su oferta crediticia, además, no se encontraron elementos que validaran la existencia de algún diferencial relacionado con las comisiones cobradas por ambas entidades. Sin embargo, la exigencia de garantías es otro de los elementos que

diferencian ambas ofertas, pues, las plataformas de financiamiento alternativo ofertan algunos productos crediticios donde no se exigen garantías, en cambio, los empréstitos ofertados por los bancos exigen como mínimo la garantía de un aval.

Y, en cuanto a la posibilidad de refinanciar la deuda, son las plataformas de financiamiento alternativo quienes facilitan a las MiPymes esta opción al permitirles modificar o aplazar la fecha de pago de alguna mensualidad, según las practicas operativas de cada plataforma, o refinanciar la deuda. Obteniendo de esta forma tasas de morosidad similares a las de las instituciones bancarias, 5%, de las cuales, el 2% de los empresarios morosos están dispuestos a refinanciar la deuda.

Tras este análisis se muestra que los empréstitos ofertados por las plataformas de financiamiento alternativo están casi “hechos a la medida” de las necesidades de las MiPymes mexicanas, tal es el caso que, estas empresas han señalado un uso frecuente de las plataformas alternativas de financiamiento.

Desde las perspectivas de las plataformas de financiamiento alternativo, el crédito a las MiPymes es un negocio rentable, pues, con el uso de las tecnologías de la información, la expansión del uso de smartphones, la proliferación del Internet y el nacimiento de una generación considerada como nativa digital; estos modelos de negocio cuentan con la capacidad de acercarse a los usuarios excluidos o sub atendidos por las instituciones financieras tradicionales de forma masiva. No obstante, a diferencia de estas últimas, la ciberseguridad, los fallos en las tareas operativas y la liquidez (en el caso de los préstamos desde el balance) representan riesgos potenciales para el desempeño de sus labores. Al mismo tiempo, su actividad económica se ve amenazada por la existencia información asimétrica en el mercado crediticio y la deficiencia del sistema de garantías.

Para solventar estas dificultades, las plataformas han optado por realizar modelos de riesgo “propios”, los cuales analizan variables cuantitativas y cualitativas relacionadas con la situación financiera y legal de la empresa, así como información sobre los socios o gerentes de las mismas. Estos modelos son determinantes para la

asignación de créditos dentro de la plataforma, más no conclusivos, ya que también se analizan otros factores como el ratio ingreso mensual/deuda de la empresa, etc.

Además, dentro de su modelo de negocio, estas empresas buscan disminuir la dependencia de las garantías en la asignación de empréstitos, por lo que las deficiencias de este sistema no se consideran como significativas para la actividad de las Fintech.

Es importante mencionar que acceder al crédito en línea ha sido favorable para las MiPymes en términos de: la apertura de nuevos canales de financiamiento; la rentabilidad y productividad de la empresa; la creación de nuevos productos; y, el crecimiento en el número de clientes. Lo cual evidencia las potencialidades que el acceso al financiamiento tiene sobre la estabilidad y crecimiento de este segmento empresarial y, al mismo tiempo, ayuda a expandir las externalidades positivas de estas unidades económicas sobre el resto de la economía mexicana.

Por último, se considera que, si bien, el financiamiento proporcionado por las empresas Fintech no resuelve a cabalidad la problemática existente en el mercado crediticio; si ofrece un amplio abanico de productos crediticios capaz de beneficiar a un mayor número de empresas de menor tamaño dentro del país.

Recomendaciones

Establecidas las conclusiones de la presente investigación, se plantean las siguientes recomendaciones:

A las micro, pequeñas y medianas empresas, implementar mejoras en temas relacionados con el gobierno corporativo de la empresa, así como en los procesos relacionados con las áreas operativas, administrativas y financieras. Otorgando a esta última especial atención, en lo concerniente a la generación de información financiera, ya que, de esta forma estarán fortaleciendo a la empresa: i) al contar con mayor información sobre el uso de los recursos y el resultado de las acciones ejercidas dentro de la misma; ii) se tendrá una mayor consciencia sobre las necesidades de la empresa; iii) capacidad para evaluar, proyectar y analizar la viabilidad de mejoras a futuro o la implementación de nuevos planes de inversión; iv) o, ser sujeto de crédito para cualquier institución dentro del Sistema Financiero al disponer de información financiera precisa y confiable.

Considerar capacitar a la gerencia o personal en puestos clave en materia de Educación Financiera, para así tener la facultad de encaminar la salud financiera de la empresa fomentando una cultura financiera y de riesgo.

De igual forma, antes de considerar realizar una solicitud de financiamiento ante cualquier institución perteneciente al Sistema Financiero se recomienda, analizar la viabilidad del proyecto que se pretende ejecutar y verificar que existe una necesidad real sobre la adquisición del financiamiento; consultar los programas de financiamiento existentes en el mercado y evaluar los aspectos a favor o en contra de cada uno; contemplar que el crédito solicitado debe satisfacer las necesidades reales de la empresa.

A las instituciones bancarias, realizar una reevaluación sobre la viabilidad de los créditos destinados a las micro, pequeñas y medianas empresa como un nicho de mercado atractivo para el modelo de negocio de estas instituciones, ya que por medio de los avances tecnológicos está surgiendo una nueva forma de capitalizar el

conocimiento adquirido a lo largo de los años a través de la operación de los créditos destinados a las MiPymes. A la par, se recomienda mejorar las prácticas relacionadas con los requisitos técnicos derivados de la oferta de créditos MiPyme, sobre todo en lo concerniente a la experiencia del usuario, la facilidad para acceder a información sobre los productos ofertados y las prácticas de encadenamiento entre productos.

A las empresas Fintech, procurar mantener el interés y la confianza de los usuarios de servicios financieros dentro de este nicho de mercado; evaluar de forma constante la metodología aplicada para la aprobación de los empréstitos y validar la información proporcionada por los usuarios de la plataforma; así como, adaptarse a las disposiciones y reglamentaciones señaladas dentro de la legislación mexicana, por los organismos de supervisión y las mejores prácticas vinculadas al Sistema Financiero.

Bibliografía

- Álvarez, M. & Durán, J. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. Chile: CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2022-manual-la-micro-pequena-mediana-empresa-contribucion-la-mejora-sistemas>
- Arena Pública (08 de julio de 2021). ¿Qué pasa con el mercado bursátil mexicano?. *Arena Pública*. Recuperado de: <https://www.arenapublica.com/finanzas/que-pasa-con-el-mercado-bursatil-mexicano>
- Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (abril 2021). Resultados del diagnóstico: Mercado de Derivados listado en México. México: AMIB. Recuperado de: <https://www.amib.com.mx/#/articulo/show/154>
- Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (noviembre 2020). Resultados del diagnóstico: Mercado de Deuda Privada en México (Bonos Corporativos, Bancarios y otros). México: AMIB. Recuperado de: <https://www.amib.com.mx/#/articulo/show/134>
- Aspiria (2021). Prestamos Aspiria. México. Recuperado de <https://www.aspiria.mx/home>
- Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman (2018). Borrowing from fintech lenders. Australia: Australian Government & Australian Small Business and Family Enterprise Ombudsman. Recuperado de <https://www.asbfeo.gov.au/sites/default/files/documents/ASBFE0-fintech-borrowing-guide.pdf>
- Austria, X. (14 de abril de 2020). Créditos para negocios: 20 opciones fintech para impulsar a tu empresa. SoyEmprendedor.com. Recuperado de <https://emprendedor.com/creditos-para-negocios-20-opciones-fintech-para-impulsar-a-tu-empresa/>

Banamex (2020). *Crédito Negocios Banamex*. Banamex. Recuperado de <https://www.banamex.com/pymes/financiamiento/credito-negocios.html>

Banamex (2020). *Crédito Negocios Sustentable*. Banamex. Recuperado de <https://www.banamex.com/pymes/financiamiento/negocios-sustentables.html>

Banco de México (2017). *Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7B6F30DAE4-E446-DE94-8A66-84CB2E2E0F54%7D.pdf>

Banco de México (2019). *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471&locale=es>

Banco de México (2020). *Banca comercial crédito por actividad principal de prestatarios*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF29&locale=es>

Banco de México (2020). *Banca desarrollo crédito por actividad principal de prestatarios*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF30&locale=es>

Banco de México (abril de 2022). *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: marzo de 2022*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/encuestas-sobre-las-expectativas-de-los-especialis/encuestas-expectativas-del-se.html>

Banco de México (diciembre de 2019). *Reporte de estabilidad financiera*. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/reportes-sistema-financiero-s.html>

Banco de México (diciembre de 2020). Reporte de estabilidad financiera. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/reportes-sistema-financiero-s.html>

Banco de México (diciembre de 2021). Reporte de estabilidad financiera. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/reportes-sistema-financiero-s.html>

Banco de México (junio de 2019). Reporte de estabilidad financiera. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/reportes-sistema-financiero-s.html>

Banco de México (junio de 2022). Reporte de estabilidad financiera. México: Banxico. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/reportes-sistema-financiero-s.html>

Banco Mundial (2010). Enterprise Survey: Mexico Country Profile 2010. USA: World Bank Group. Recuperado de <https://www.enterprisesurveys.org/content/dam/enterprisesurveys/documents/country-profiles/Mexico-2010.pdf>

Banco Mundial (2020). *Crédito interno al sector privado otorgado por los bancos (% del PIB)*. World Bank Group. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.PRVT.GD.ZS>

Banco Mundial (2020). *Doing Business: Tiempo necesario para hacer cumplir un contrato (días) - México*. World Bank Group. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.LGL.DURS?locations=MX>

Bank for International Settlements & Financial Stability Board (2017). Fintech credit: Market structure, business models and financial stability implications. Suiza: BIS & FSB. Recuperado de https://www.bis.org/publ/cgfs_fsb1.htm

Banorte (17 de junio de 2022). Boletín Semanal: Análisis Económico. Banorte. Recuperado de: <https://www.banorte.com/wps/portal/ixe-xima/Home/analisis-estrategia/analisis-economico>

Banorte (2020). *Círculo Pyme: Financiamiento*. Banorte. Recuperado de https://www.banorte.com/wps/portal/empresas/Home/circulo-pyme?uri=nm:oid:Z6_G218H3C0K0UKC0Q2VNF28U2G70

Bárdan, C. (Coord.). (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. México: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. Recuperado de <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

BBVA (2020). *Oferta de créditos a corto y largo plazo de BBVA*. BBVA. Recuperado de <https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento/creditos-a-corto-y-largo-plazo.html>

Becker, C., Robles del Río, E., Cepeda, R. & Calderón, R. (2018). *Termómetro Fintech: los retos de la regulación*. México: Endeavor, British Embassy Mexico City, Finnovista & Google. Recuperado de https://servicios.santander.com.mx/innovacion/REPORTE_TERMOMETRO_FINTECH_DIGITAL_2019.pdf

Beckerman, M. & Cataife, G. (2001). *Encadenamientos productivos: Estilización e impactos sobre el desarrollo de los países periféricos*. Argentina: Asociación Argentina de Economía Política. Recuperado en https://aaep.org.ar/anales/pdf_01/bekerman_cataife.pdf

BID & Finnovista (2017). *Fintech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe*. BID. Recuperado de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8265/FINTECH-Innovaciones-que-no-sabias-que-eran-de-America-Latina-y-Caribe.pdf>

- BID, BID Invest & Finnovista (2018). Fintech. América Latina 2018: Crecimiento y consolidación. BID. Recuperado de <https://publications.iadb.org/es/fintech-america-latina-2018-crecimiento-y-consolidacion>
- Blanco, D. (12 de octubre de 2016). Acusación de fraude en Fondeadora podría burocratizar crowdfunding. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/tech/fraude-en-fondeadora-podria-burocratizar-el-crowdfunding-experto/>
- Bohórquez, N., López, A. & Castañeda, L. (2018). *Fuentes de Financiamiento para Pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras*. Ecuador: Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Bravo, W. (2017). Crédito y financiamiento bancario (Brasil y México). *Ola Financiera*, 10(28), 63-85. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ROF/article/view/69305>
- Calva, J. (Coord.). (2013). Sistema Financiero para el desarrollo: La reforma de Peña Nieto y opciones de 2013 - 2020. México: Consejo Nacional de Universitarios
- Calvo, T. & Méndez, B. (Eds.). (1995). *Micro y pequeña empresa en México: Frente a los retos de la globalización*. México: Centro Frances de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (30 de diciembre de 2002). *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa*. Diario Oficial de la Federación. México. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ldcmpme.htm>
- Canfield, C. (2018). Determinants of default in p2p lending: the Mexican case. *Independent Journal of Management & Production*, 9(1), 1-24. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6325924>

- Carballo, I. & Dalle-Nogare, F. (2019). Fintech e inclusión financiera: los casos de México, Chile y Perú (Fintech and Financial Inclusion: The Cases of Mexico, Chile, and Peru). *Revista CEA*, 5(10). Recuperado de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3518912
- Cárdenas del Rey, L. (2018). Notas sobre la teoría kaleckiana de la inversión. *Cuadernos de Economía*, 41(115), 119-129. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0210026617300274>
- Cardozo, E., Velasquez de Naime, Y. & Rodríguez, C. (julio 2012). *La definición de PYME en América: una revisión del estado del arte*. En "6th International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management y del XVI Congreso de Ingeniería de Organización". España: Vigo.
- Chapa, J., Gámez, C., Ramírez, K. & Treviño, L. (2012). *Guía Financiera para PYMES, Análisis, Diagnóstico y Soluciones*. Madrid: Editorial Plaza y Valdés.
- Chava, S., Paradkar, N. & Zhang, Y. (2018). Winners and losers of marketplace lending: Evidence from borrower credit dynamics. Georgia Institute of Technology. Recuperado de <https://www.crowdfundinsider.com/wp-content/uploads/2018/08/WINNERS-AND-LOSERS-OF-MARKETPLACE-LENDING-EVIDENCE-FROM-BORROWER-CREDIT-DYNAMICS-Chava-paradkar.pdf>
- Chavarín, R. (2015). Morosidad en el pago de créditos y rentabilidad de la banca comercial en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 10(1), 73-85. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462015000100073&lng=es&tlng=es.
- Chávez, M. (11 de junio de 2019). El valor de la economía informal. *Contenido*. Recuperado de <https://contenido.com.mx/2019/06/el-valor-de-la-economia-informal/>
- Claessens, S., Frost, J., Turner, G. & Zhu, F. (2018). Mercados de financiación fintech en todo el mundo: tamaño, determinantes y cuestiones de política. Suiza. Recuperado de: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809e_es.pdf

Clavellina, J. (2013). *Crédito bancario y crecimiento económico*. Economía Informa, 378, 14-36. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084913713069>

Condusef (2020). *Ficha Técnica: Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo*. Condusef. Recuperado de https://ifit.condusef.gob.mx/ifit/ft_general_final.php?idnc=7175&t=23&b=1

Correa, E. (1998). Crisis y rescate bancario: Fobaproa. *Problemas del desarrollo*, 29(114), 207-212. Recuperado de <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/28327/26132>

Correa, F., Leiva, V. & Stumpo G. (2018). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. En Dini, M. & Stumpo, G. (Coords.). (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Chile: CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>

Coto, D. (26 de noviembre de 2019). Coparmex cree que el SAT iniciará un acoso fiscal contra empresas. *elContribuyente*. Recuperado de <https://www.elcontribuyente.mx/2019/11/coparmex-cree-que-el-sat-iniciara-un-acoso-fiscal-contras-empresas/>

Credijusto (2021). Crédito Empresarial. Credijusto. Recuperado de <https://credijusto.com/credito-empresarial/>

Creze (17 de septiembre de 2021). *¿por qué los préstamos en línea son una buena opción para las pymes?*. Creze. Recuperado de <https://blog.creze.com/por-que-los-prestamos-en-linea-son-una-buena-opcion-para-las-pymes/>

Creze (2021). Crédito Creze. Creze. Recuperado de <https://www.creze.com/>

de la Federación, D. O. (2018). Ley para regular las instituciones de tecnología financiera. México. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/index.html>

De la Redacción (28 de junio de 2019). Destaca la ONU relevancia de las Pymes en el mundo. *La Jornada*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/2019/06/28/economia/028n2eco>

De Villegas, J. & Soto, G. (2012). *Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México*. Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana, 7(14), 126-156. Recuperado de: https://ri.iberomex.mx/bitstream/handle/iberomex/3935/SSGA_Art_01.pdf?sequence=1

Deloitte (2020). Sector financiero en México: ¿qué sigue después del COVID - 19?. Deloitte. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/financial-services/2020/Sector-financiero-Mexico-despues-COVID19.pdf>

Dib, D., Ramírez, J. & Alvarado, G. (2017). Panorama del Fintech en México. México: Fiinlab & Endeavor (2017). Recuperado de <https://www.blogventurecapital.com/file/195432/>

Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. *Economía UNAM*, 1(2), 64-84. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000200006&lng=es&tlng=es.

Editoras OEM (26 de septiembre de 2018). Recibos de luz pegan a pequeños negocios. *El Sol de México*. Recuperado de <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/recibos-de-luz-pegan-a-pequenos-negocios-2024220.html>

El Informador (12 de febrero de 2018). Empresarios locales exigen bonificación de altos cobros de luz. *Informador.mx*. Recuperado de <https://www.informador.mx/Empresarios-locales-exigen-bonificacion-de-altos-cobros-de-luz-l201802120001.html>

El Universal (18 de mayo de 2011). El ciclo de financiamiento de las empresas. *El Universal*. Recuperado de <https://archivo.eluniversal.com.mx/finanzas/86390.html>

Endeavor (2017). Panorama del Fintech en México. México: Endeavor México. Recuperado de https://www.endeavor.org.mx/endeavor_insight_panorama_fintech/

Ennomotive (s.f.). Innovación abierta. *Ennomotive*. Recuperado de <https://www.ennomotive.com/es/innovacion-abierta>

Ensástigue, M. (03 de septiembre de 2019). Revela encuesta que inseguridad es el freno para las MiPymes. *24 Horas.mx*. Recuperado de <https://www.24-horas.mx/2019/09/03/revela-encuesta-que-inseguridad-es-el-freno-para-las-mipymes/>

Estañol, A. (22 de marzo de 2022). El mercado bursátil en México se dirige hacia un círculo vicioso. *Expansión*. Recuperado de: <https://expansion.mx/mercados/2022/03/22/mercado-bursatil-mexico-pequeno-concentrado#:~:text=Desde%20al%20menos%20dos%20d%C3%A9cadas,Chile%2C%20con%20m%C3%A1s%20de%20200.>

Expansión (30 de marzo de 2022). El éxodo del mercado bursátil. *Expansión*. Recuperado de: <https://expansion.mx/mercados/2022/03/30/exodo-mercado-bursatil>

Fenton, R. & Padilla, R. (2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*. México: CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4919-financiamiento-la-banca-comercial-micro-pequenas-medianas-empresas-mexico>

Ferraro, C. & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. En Ferraro, C. (Comp.). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina* (pp.9-100). Chile: CEPAL. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminando-barreras-financiamiento-pymes-america-latina>

Ferrer, M. & Tresierra, Á (2009). Las Pymes y las teorías modernas sobre estructura de capital. *Compendium: Revista de Investigación científica*, (22), 65-84. Recuperado de Dialnet-LasPYMESYLasTeoriasModernasSobreEstructuraDeCapita-3227555

- Figuroa, E., Ramírez, O., & Pérez F. (2011). Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en el crecimiento y desarrollo económico de México. En Tavera, M. & Salinas, E. (Ed.). *Las MIPYME en México. Crecimiento, Financiamiento y Tecnología* (pp. 21 - 46). México: Instituto Politécnico Nacional
- Finnovista (08 de junio de 2018). México supera la barrera de las 300 startups Fintech. Finnovista. Recuperado de <https://www.finnovista.com/radar/mexico-supera-la-barrera-de-las-300-startups-fintech/>
- Finnovista (26 de marzo de 2020). El número de startups Fintech en México creció más de un 14% en un año, hasta las 441. Finnovista. Recuperado de <https://www.finnovista.com/radar/el-numero-de-startups-fintech-en-mexico-crecio-un-14-en-un-ano-hasta-las-441/>
- FinTech (23 de junio de 2016). Scotiabank se alía con Kabbage para ofrecer préstamos rápidos a pequeñas empresas. Banca del futuro, Finanzas digitales. Recuperado de <https://www.fin-tech.es/2016/06/alianza-scotiabank-kabbage-prestamos-rapidos.html>
- Flores, B. & González, F. (2019). Factores que afectan el desempeño de las MIPYME en Michoacán, México: un acercamiento a la teoría de los efectos olvidados. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 14(1), 95-112. Recuperado de <https://dx.doi.org/10.21919/remef.v14i1.361>
- Forbes Advertorial (5 de julio de 2018). Radar Santander y Endeavor buscan a las mejores promesas Fintech de México. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/radar-santander-endeavor-buscan-promesas-fintech/>
- Galindo, L. (03 de noviembre de 2020). Banca abierta, un ABC. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/banca-abierta-un-abc/>
- García, J. (2018). *Propuesta de alternativas para la ampliación de financiamiento de las Pymes en México: Un análisis para identificar y mejorar Pymes con gran capacidad de crecimiento y elevado potencial de rentabilidad* (Proyecto de grado). Universidad

Nacional Autónoma de México. Ciudad de México, México. Recuperado de http://oreon.dgbiblio.unam.mx/F/JKG2Y2P677MDNERGT4973MKNT3IC9YTG2B6ABSUIP76JPRSPEX-41652?func=find-b&request=Propuesta+de+alternativas+para+la+ampliacion+de+financiamiento+de+las+Pymes+en+Mexico+Un+an+alisis+para+identificar+y+mejorar+Pymes+con+gran+capacidad+de+crecimiento+y+elevado+potencial+de+rentabilidad&find_code=WRD&adjacent=N&local_base=TES01&x=0&y=0&filter_code_2=WYR&filter_request_2=&filter_code_3=WYR&filter_request_3=

GENERAL, D. D. C. Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito. Recuperado de [http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Marcojuridico/MJI/OTRA%20NORMATIVIDAD/Disposiciones%20de%20caracter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20cr%C3%A9dito.pdf](http://www.bansefi.gob.mx/bansefi/Marcojuridico/MJI/OTRA%20NORMATIVIDAD/Disposiciones%20de%20caracter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20credito.pdf)

Gibson, T. & Van der Vaart, H. (2008). *Defining SMEs: A less imperfect way of defining small and medium enterprises in developing countries*. *Brooking Global Economy And Development*, 1-29. Recuperado de https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/09_development_gibson.pdf

Gómez, A., García, D. & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la Pyme en México: una aproximación empírica. *Análisis económico*, 24(57), 217-238. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41312227011.pdf>

González, F., Sojo, A., Carrizo, C., Morales, M., & Espíndola, N. (2018). *FINTECH en el mundo: La revolución digital de las finanzas ha llegado a México*. México: Bancomext & Finnovista. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/339944531_FINTECH_EN_EL_MUNDO_LA_REVOLUCION_DIGITAL_DE_LAS_FINANZAS_HA_LLEGADO_A_MEXICO

Guzmán, K. (03 de octubre de 2019). Falta de financiamiento aumenta mortandad de Pymes: Santander. *Milenio*. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/santander-falta-financiamiento-aumenta-mortandad-pymes>

Heraldo de México (16 de diciembre de 2019). Cierran llave para crédito. *El Herald de México*. Recuperado de <https://elheraldodemexico.com/mer-k-2/cierran-llave-para-credito/>

Heraldo de México (27 de mayo de 2019). Fiscalización frena Pymes. *El Herald de México*. Recuperado de <https://elheraldodemexico.com/mer-k-2/fiscalizacion-frena-pymes/>

Hernández, S. (17 de septiembre de 2019). Pymes a la baja por el comercio informal en el valle de Toluca. *El Sol de Toluca*. Recuperado de <https://www.elsoldetoluca.com.mx/finanzas/pymes-a-la-baja-por-el-comercio-informal-en-el-valle-de-toluca-4190292.html>

HSBC (2020). *HSBC Fusion*. HSBC. Recuperado de <https://www.hsbc.com.mx/fusion/>

Huidobro, M. (2012). Breve historia de la Banca de Desarrollo mexicana. *Análisis Económico*, 27(65), 171-206. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41324594009.pdf>

Huidobro, M. (2012). Diferencias entre la banca comercial y la banca de desarrollo mexicanas en el financiamiento bancario a empresas. *Gestión y Política Pública*, 21(2), 515-564. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-10792012000200007&lng=es&tlng=es.

INEGI (2019). *Censo Económico 2009*. INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2009/>

INEGI (2019). *Censo Económico 2014*. INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2014/>

INEGI (2019). *Encuesta Nacional sobre Productividad y competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015*. INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/>

- INEGI (2019). *Encuesta Nacional sobre Productividad y competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>
- INEGI (2019). *Investigación, desarrollo tecnológico e innovación*. INEGI. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/ciencia/>
- INEGI (2020). *Mapa Digital de México. Censo Económico 2014*. INEGI. Recuperado de <http://gaia.inegi.org.mx/mdm6/?v=bGF00jIzLjMyMDA4LGxvbjotMTAxLjUwMDAwLHo6MSxsOmNlY28yMDE0>
- INEGI (s.f.). *Clasificación para actividades económicas*. México: INEGI. Recuperado de <http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/205/download/5998>.
- Instituto Nacional del Emprendedor. (1° de marzo 2018). *Las MiPymes en México: Retos y oportunidades*. INADEM. Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/las-mipyme-en-mexico-retos-y-oportunidades/>
- Irigoyen, H. & Puebla, F. (2001). *Pymes: su economía y organización*. Argentina: Ediciones Macchi.
- Kalecki, M. (1937). The principle of increasing risk. *Economica*, 4(16), 440-447. Recuperado de http://www.economia.unam.mx/biblioteca/Pdf/bibliografia/Kalecki_Theprincipleofincreasingrisk.pdf
- Kalecki, M. (1954). Cap. 8: Entrepreneurial Capital and Investment. En *Theory of Economic Dynamics*, (pp.91-95). Inglaterra: Routledge Library Editions
- KIO Networks (14 de octubre de 2019). ¿Qué es la interconexión de redes?. *KIO Networks*. Recuperado de <https://www.kionetworks.com/blog/data-center/que-es-la-interconexion-de-redes>
- Konfío (2021). Crédito Konfío. Konfío. Recuperado de <https://konfio.mx/credito/>

- Konfío (s.f.). ¿Cómo afecta a las Pymes el aumento en el precio de gasolina?. *Konfío*. Recuperado de <https://konfio.mx/tips/noticias/como-afecta-a-las-pymes-el-aumento-en-el-precio-de-gasolina/>
- Lara, P. (s.f.). Fraudes como el de Fondadora con Foodies, son casos en que pensamos que el Fintech no es lo que esperábamos, ¿son sólo casos aislados?. *Telcel empresas*. Recuperado de <https://www.telcel.com/empresas/tendencias/notas/casos-de-fracaso-de-fintech>
- Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6(17), 69-91. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004&lng=es&tlng=es.
- Lendinc (2021). Plataforma Lendinc. Lendinc. Recuperado de <https://lendinc.mx/como-funciona>
- León, E. & Saavedra, M. (2018). Fuentes de Financiamiento para las MiPymes en México. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>
- Levy, N. (2000). Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis. *Revista Comercio Exterior*, 50(12), 1053-1062. Recuperado de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/4/RCE.pdf>
- Levy, N. (2013). *Dinero, estructuras financieras y financiarización: un debate teórico-institucional*. México: Editorial Itaca.
- López, E. (31 de julio de 2018). Sólo 44.3% de las MiPymes es formal. *El Economista*. Recuperado de <https://el EMPRESARIO.mx/emprendedores/solo-443-mipymes-es-formal>
- López, P. (18 de febrero de 2019). Amiqro sostendrá pláticas con representantes de la CFE. *Diario de Querétaro*. Recuperado de

<https://www.diariodequeretaro.com.mx/local/amigro-sostendra-platicas-con-representantes-de-la-cfe-3074346.html>

Lucchesi, C. (06 de septiembre de 2019). Fintech mexicana Konfío recibe préstamo de 100 millones de dólares de Goldman Sachs. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/goldman-sachs-apuesta-por-fintech-konfio-con-prestamo-de-100-millones-de-dolares>

Maldonado, M. (17 de abril de 2018). Atender un gran problema. Una Startup que le presta a las pymes. *El Universal*. Recuperado en <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/economia/atender-un-gran-problema-una-startup-que-le-presta-pymes>

Mendoza, M. (28 de enero de 2019). El 80% de Pymes se estanca por falta de crédito. *Publimetro*. Recuperado de <https://www.publimetro.com.mx/mx/noticias/2019/01/28/credito-80-de-pymes-se-estanca-por-falta-de-financiamiento.html>

Mendoza, V. (04 de diciembre de 2014). Pymes: ¿cuánto cuesta pagar impuestos?. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/pymes-cuanto-cuesta-pagar-impuestos/>

Microsoft 365 Team (29 de mayo de 2020). Guía para obtener préstamos para una PYME en México. *Microsoft*. Recuperado de <https://www.microsoft.com/es-mx/microsoft-365/business-insights-ideas/resources/guide-to-obtain-loans-for-sme-businesses-in-mexico>

Mondragón, S. (2011). Marco conceptual de las teorías de la irrelevancia, del trade-off y de la jerarquía de preferencias. *Cuaderno de Contabilidad*, 12(30), 165-178. Recuperado de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/3114>

Montoya, A. (2000). *Formas de Organización e Innovación Tecnológica en las Pequeñas Empresas*. México: Nacional Financiera

Mr presta. (2021). Crédito Mr presta. Mr presta. Recuperado de <https://www.mrpresta.com/e-commerce/>

Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *The journal of finance*, 39(3), 574-592. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>

Nacional Financiera (2018). *Informe Anual 2018*. México: Nafin. Recuperado de https://www.nafin.com/portalnfn/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/2018/Informe_anual_2018_ESPAOL_ALTA123.pdf

Nacional Financiera (2020). *Financiamiento*. Nafin. Recuperado de <https://www.nafin.com/portalnfn/content/financiamiento/>

Nacional Financiera (2020). *Las condiciones de los créditos*. Nafin. Recuperado https://www.nafin.com/portalnfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Finanzas/finanzas4_1.pdf

Nacional Financiera (2020). *Misión*. Nafin. Recuperado de <https://www.nafin.com/portalnfn/content/sobre-nafin/nuestra-estrategia/mision.html>

Navarro, M. (13 de noviembre 2017). Sobrerregulación fiscal empuja a Pymes a la informalidad. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/sobrerregulacion-fiscal-empuja-a-pymes-a-la-informalidad/>

Niño de Haro, H. (11 de mayo de 2015). Informal, 73% de las Pymes. *Mundo Ejecutivo*. Recuperado de <http://mundoejecutivo.com.mx/economia-negocios/pymes/2015/05/11/informal-73-pymes/>

NOTIMEX (22 de abril de 2019). Comerciantes informales ganan hasta 5 veces más en México. *Milenio*. Recuperado de <https://www.milenio.com/negocios/comercio-informal-genera-ganancia-vendedores-mexico>

- OECD (2019). Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard. OECD Publishing. Recuperado de https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/small-business-delinquency-rates_7776f3e8-en
- Olvera, D. (06 de junio de 2018). Pymes reclaman trato igual que le de súper ricos: damos 72% del empleo, y nos castigan más y más. *Sin embargo.mx*. Recuperado de <https://www.sinembargo.mx/06-06-2018/3425774>
- Ordaz, A. (19 de diciembre de 2019). Pide Coparmex más apoyo para Pymes y proyectos de innovación juvenil en CDMX. *Forbes México*. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/pide-coparmex-mas-apoyo-a-pymes-y-a-proyectos-de-innovacion-juvenil-en-cdmx/>
- Organización Internacional del Trabajo (2016). *Formalización de las PYME en las cadenas de valor en América Latina: ¿cuál es la función de las empresas multinacionales?*. Suiza: OIT. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_548320.pdf
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Chile: CEPAL.
- Pazmiño, M., Castañeda, J., Real, Y. & Nivar, O. (2017). Actividades Fintech para PYMES. En S. Albella. La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica, 207-244. Recuperado de <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/CAPITULO-5.pdf>
- Peña, M. (25 de abril de 2017). BBVA avanza en su estrategia 'Fintech' con la compra de Openpay. *BBVA Banca Digital*. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/bbva-avanza-estrategia-fintech-la-compra-openpay/>
- Pineda, A. (05 de febrero de 2019). 5 factores que limitan el crecimiento de las mipymes en México. *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/emprendedores/2019/02/05/5-factores-que-limitan-el-crecimiento-de-las-mipymes>

Pineda, A. (18 de enero de 2018). Préstamos personales, los más usados por las mipymes. *Expansión*. Recuperado de <https://expansion.mx/emprendedores/2018/01/18/prestamos-personales-los-mas-usados-por-las-pymes>

Proyecto Pyme (2021). Plataforma proyecto pyme. Proyecto Pyme. Recuperado de <http://proyecto-pyme.com.mx/>

Ramírez, G. & Ramos, J. (02 de septiembre de 2019). MiPymes rechazan créditos por desconfianza. *El Sol de México*. Recuperado de <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/mipymes-rechazan-creditos-por-desconfianza-4125529.html>

Redacción (14 de octubre de 2019). Pymes y emprendedores, los más afectados de aprobarse las modificaciones al esquema de retención de ISR. *El Economista*. Recuperado de <https://eemprensario.mx/emprendedores/pymes-emprendedores-los-mas-afectados-aprobarse-modificaciones-esquema-retencion-isr>

Redacción 24 horas (26 de agosto de 2019). La inseguridad el principal freno de empresas: CEESP. *24 Horas.mx*. Recuperado de <https://www.24-horas.mx/2019/08/26/la-inseguridad-el-principal-freno-de-empresas-ceesp/>

Redator Rock Content (11 de abril de 2019). Innovación disruptiva: ¿qué repercusión tiene en las relaciones de consumo?. *Rockcontent:blog*. Recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/innovacion-disruptiva/>

Reig, P. (27 de noviembre de 2017). Financial Stability Board: qué es y cuáles son sus funciones. *BBVA*. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/financial-stability-board-cuales-funciones/>

Riquelme, R. (10 de febrero de 2019). ¿Cómo le irá a la industria TIC en México en el 2019?. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/tecnologia/Como-le-ira-a-la-industria-TIC-en-Mexico-en-el-2019-20190210-0009.html>

- Rivera, J. (2002). Teoría sobre la estructura de capital. *Estudios gerenciales*, 18(84), 31-59. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0123-59232002000300002
- Rivera, R. (13 de junio de 2019). Banca no tradicional, un aliado clave para las Pymes: Konfío. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/banca-no-tradicional-un-aliado-clave-para-las-pymes-konfio>
- Rodríguez, A. & Dorantes, P. (2016). La reciente reforma financiera en México: Transformaciones y perspectivas. *EconomíaUNAM*, 13(37), 89-106. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2016000100089
- Rodríguez, J. & Morales, M. (2018). México: Nación Fintech. México: Bancomext & ProMéxico. Recuperado de <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/MEXICO-NACION-FINTECH-V5.pdf>
- Romero, I. (2006). Las PYME en la economía global: Hacia una estrategia de fomento empresarial. *Problemas del desarrollo*, 37(146), 31-50. Recuperado en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362006000300003&lng=es&tlng=es.
- Ruiz, C. (2002). Desarrollo empresarial en América Latina. En Ruíz, C. (Coord.). *Desarrollo Empresarial en América Latina*. México: Nacional Financiera-UNAM
- Ruiz, E. (04 de marzo de 2019). Inseguridad pego a 9 de cada 10 pymes de CDMX en 2018. *UnoTV*. Recuperado de <https://www.unotv.com/noticias/porta/negocios/detalle/inseguridad-peg-a-9-de-cada-10-pymes-de-cdmx-en-2018-493959/>
- Saavedra, G. & Hernández, C. (2008, julio - diciembre). *Caracterización e importancia de las Mipymes en Latinoamérica: Un estudio comparativo*. Actualidad Contable Faces,

11(17), 122-134. Recuperado en <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25711784011>

Saavedra, M. & Tapia, B. (2013). El uso de las tecnologías de información y comunicación TIC en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyME) industriales mexicanas. *Enlace: Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento*, 10(1), 85-104. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=82326270007>

Saldaña, I. y Verduco A. (04 de julio de 2017). Ambulantes. Generan 40% del PIB en CDMX. *El Universal*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/metropoli/cdmx/2017/07/4/ambulantes-generan-40-del-pib-en-cdmx>

Saldarriaga, S. & Gallego, L. (2020). *Caracterización de la Industria Fintech: Análisis de implicaciones*. (Trabajo de grado). Colombia: Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria. Recuperado de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/676/Industria%20Fintech.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=La%20industria%20Fintech%20ha%20sido,transformando%20el%20ecosistema%20financiero%20global>.

Saldívar, B. (12 de diciembre de 2019). Tasa corporativa mexicana de 30%, por arriba del promedio mundial. *El Economista*. Recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Tasa-corporativa-mexicana-de-30-por-arriba-del-promedio-mundial-20191212-0077.html>

Sánchez, G. (2007). *Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México*. México: UNAM. Recuperado en <http://www.economia.unam.mx/profesor/barajas/perspec.pdf>

Santander (2020). *Crédito PyMes*. Santander. Recuperado de <https://www.santander.com.mx/pyme/pg/credito.html>

Santiago, J. (09 de junio de 2022). Emisión de bonos ASG representarán el 50% de toda la deuda emitida en la BMV en 2023. *El Economista*. Recuperado de:

<https://www.economista.com.mx/mercados/Emision-de-bonos-ASG-representaran-el-50-de-toda-la-deuda-emitida-en-BMV-en-2023-20220609-0053.html>

Secretaría de Economía (30 de junio de 2009). *ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

SEGOB (12 de julio de 2019). *Plan Nacional de Desarrollo (2019 - 2014)*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado en: https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019

SEGOB (20 de mayo de 2013). *Plan Nacional de Desarrollo (2013 - 2018)*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>

SEGOB (30 de mayo de 2001). *Plan Nacional de Desarrollo (2001 - 2006)*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>

SEGOB (31 de mayo de 2007). *Plan Nacional de Desarrollo (2007 - 2012)*. Diario Oficial de la Federación. Recuperado de <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/compila/pnd.htm>

SHCP. Programa Nacional de Desarrollo (2013 - 2018). SHCP. Recuperado en http://www.shcp.gob.mx/RDC/prog_plan_nacional/pronafide_2013_2018.pdf

Silva, A. & Romos, M. (2017). *La Evolución del Sector Fintech, modelos de negocio, regulación y retos*. México: Fundación de Estudios Financieros, A.C.

Späth, B. (1993). *Small firms and development in Latin America: The role of the institutional environment, human resources and industrial relations*. Suiza: OIT.

Stezano, F. (2018). Diagnóstico de micro, pequeñas y medianas empresas, políticas e instituciones de fomento en México. En Dini, M. & Stumpo, G. (Coords.). (2018).

MiPymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Chile: CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>

Suárez, E. (02 de junio de 2022). Empresas no quieren malbaratarse en mercado accionario mexicano: presidente de AMIB. *Bloomberg*. Recuperado de <https://www.bloomberglinea.com/2022/06/02/empresas-no-quieren-malbaratarse-en-mercado-accionario-mexicano-presidente-de-amib/>

Tavera, M. & Méndez, S. (2011). Evaluación del Financiamiento para la MiPyme. En Tavera, M. & Salinas, E. (Ed.). *Las MIPYME en México. Crecimiento, Financiamiento y Tecnología* (pp. 21 - 46). México: Instituto Politécnico Nacional

Toporowski, J. (2001). El factor crítico de las finanzas en la economía del Siglo XX. *Momento económico*, (113), 2-15. Recuperado de <http://revistas.unam.mx/index.php/rme/article/view/4256>

Usla, H. (24 de septiembre de 2019). Inseguridad le cuesta a México más de 286 mil mdp en 2018, revela el Inegi. *El Financiero*. Recuperado de <https://elfinanciero.com.mx/economia/inseguridad-le-cuesta-a-mexico-mas-de-286-mil-mdp-en-2018-revela-el-inegi>

Van Horne, J. (1997). *Administración Financiera* (10a ed.). México: Prentice Hall

Vélazquez, F. (2006). *El Financiamiento Bancario de las Empresas Industriales de México: Un estudio desde la perspectiva del Funcionamiento del Sistema Financiero*. México: Universidad Autónoma Metropolitana

Velázquez, F. (2006). *Racionamiento del crédito bancario en México y efecto de apalancamiento en las grandes empresas industriales durante el periodo 1995 - 2004*. *Economía: Teoría y práctica*, (24), 121-139. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2811/281123443004.pdf>

- Venet, B. (2019). Fintech and Financial Inclusion. En *A Research Agenda for Financial Inclusion and Microfinance*. (162 - 172). Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/333307683_FinTech_and_financial_inclusion
- Verdín, R. (06 de enero de 2020). Autoridades tributarias, tras Mipymes e informales. *Debate*. Recuperado de <https://www.debate.com.mx/economia/Autoridades-tributarias-tras-Mipymes-e-informales-20200106-0096.html>
- Zamora, R. (2018). *Comercio, inseguridad y captura institucional. Las distorsiones en las MiPymes hidalguenses*. DÍKÊ. Revista de Investigación en Derecho, Criminología y Consultoría Jurídica, 12(24), 279-282.
- Ziegler, T., Reedy, E., Le, A., Koszner, R. & Garvey, K. (2018). Business access to alternative finance: A deep-dive into Mexico & Chile. Cambridge Judge Business School, United Kingdom, 10. Recuperado de <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-business-access-to-alternative-finance.pdf>

Anexos

Anexo A. Composición del universo empresarial en México, según tamaño de empresa y sector económico (2009 y 2014)

Tamaño de Unidad Económica	Sector Económico	2009				2014			
		Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)	Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)
Micro	Primario	15,691	35,207	2,275	1,299	16,627.00	37,569.00	3,438.61	1,612.32
	Secundario	415,765	1,132,569	151,993	51,420	469,749.00	1,107,891.00	201,518.04	79,134.73
	Terciario	3,104,722	7,246,668	761,750	431,463	3,549,527.00	7,434,567.00	1,172,102.24	712,074.11
Pequeña	Primario	2,295	42,081	3,835	2,010	2,303.00	42,640.00	4,385.32	2,021.59
	Secundario	31,583	680,556	330,778	101,192	28,633.00	634,019.00	425,747.13	128,095.77
	Terciario	108,593	2,064,818	560,188	306,919	114,033.00	2,227,804.00	768,090.11	425,137.27
Mediana	Primario	1,240	61,660	5,885	2,944	1,243.00	63,201.00	6,340.92	3,456.75
	Secundario	9,828	1,069,104	1,046,426	367,318	9,903.00	1,102,298.00	1,245,186.24	324,158.63
	Terciario	19,312	1,142,168	430,405	232,621	21,549.00	1,261,216.00	550,093.39	288,433.02
Grande	Primario	217	41,135	6,653	3,307	234.00	45,156.00	10,517.97	5,634.00
	Secundario	3,858	2,861,486	5,569,178	2,405,052	4,061.00	3,186,557.00	6,900,784.75	2,576,409.06
	Terciario	10,905	3,739,382	2,129,059	1,144,936	12,860.00	4,409,589.00	2,690,353.59	1,435,442.21
Total		3,724,019	20,116,834	10,998,426	5,050,481	4,230,745	21,576,358	13,984,313	5,984,586

Notas: La suma de los parciales puede no coincidir con el total de unidades económicas presentado por INEGI a nivel nacional debido al uso de la clave "Estratos agrupados por principio de confidencialidad".

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2009 y 2014.

Anexo B. Estructura del Sector Terciario en México, según tamaño de empresa y actividad económica (2009 y 2014)

Sector Terciario	2009				2014			
	Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)	Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)
Micro	3,104,722.00	7,246,668.00	761,750.03	431,463.21	3,549,527.00	7,434,567.00	1,172,102.24	712,074.11
Pequeña	108,593.00	2,064,818.00	560,187.85	306,919.03	114,033.00	2,227,804.00	768,090.11	425,137.27
Mediana	19,312.00	1,142,168.00	430,405.28	232,620.97	21,549.00	1,261,216.00	550,093.39	288,433.02
Grande	10,905.00	3,739,382.00	2,129,059.23	1,144,935.94	12,860.00	4,409,589.00	2,690,353.59	1,435,442.21
Comercio	1,858,550.00	6,134,758.00	1,073,007.77	628,303.01	2,042,641.00	6,389,648.00	1,493,657.86	929,270.00
Micro	1,803,799.00	3,993,380.00	307,995.43	198,672.76	1,978,887.00	3,866,223.00	466,348.81	312,652.89
Pequeña	38,779.00	648,964.00	181,987.44	115,779.16	43,967.00	745,253.00	258,842.53	152,884.14
Mediana	11,619.00	607,707.00	240,856.33	141,170.25	14,454.00	764,713.00	334,758.09	193,594.03
Grande	4,353.00	884,707.00	342,168.57	172,680.84	5,333.00	1,013,459.00	433,708.44	270,138.93
Servicios	1,384,982.00	8,058,278.00	2,808,394.62	1,487,636.14	1,655,328.00	8,943,528.00	3,686,981.46	1,931,816.60
Micro	1,300,923.00	3,253,288.00	453,754.60	232,790.46	1,570,640.00	3,568,344.00	705,753.43	399,421.22
Pequeña	69,814.00	1,415,854.00	378,200.42	191,139.87	70,066.00	1,482,551.00	509,247.58	272,253.13
Mediana	7,693.00	534,461.00	189,548.94	91,450.72	7,095.00	496,503.00	215,335.30	94,838.98
Grande	6,552.00	2,854,675.00	1,786,890.66	972,255.10	7,527.00	3,396,130.00	2,256,645.16	1,165,303.28

Notas: La suma de los parciales puede no coincidir con el total de unidades económicas presentado por INEGI a nivel nacional debido al uso de la clave "Estratos agrupados por principio de confidencialidad".

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2009 y 2014.

Anexo C. Principales características del universo empresarial por tamaño de empresa (2009 y 2014)

Tamaño de Unidad Económica	2009				2014				Variaciones (%)			
	Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)	Número de Unidades Económicas	Número de Personal Ocupado	Producción Bruta Total (Millones de Pesos)	Valor Agregado Bruto (Millones de pesos)	A	B	C	D
Micro	3,536,178	8,414,444	916,019	484,182	4,035,903	8,580,027	1,377,059	792,821	14.13	1.97	50.33	63.74
Pequeña	142,471	2,787,455	894,801	410,121	144,969	2,904,463	1,198,223	555,255	1.75	4.20	33.91	35.39
Mediana	30,380	2,272,932	1,482,717	602,883	32,695	2,426,715	1,801,621	616,048	7.62	6.77	21.51	2.18
Grande	14,980	6,642,003	7,704,890	3,553,294	17,155	7,641,302	9,601,656	4,017,485	14.52	15.05	24.62	13.06
Sumas Totales del Universo Empresarial	3,724,019	20,116,834	10,998,426	5,050,481	4,230,745	21,576,358	13,984,313	5,984,586	13.61	7.26	27.15	18.50
Sumas Totales de las MIPYME	3,709,029	13,474,831	3,293,537	1,497,187	4,213,567	13,911,205	4,376,902	1,964,124	13.60	3.24	32.89	31.19

Notas: En la sección de variaciones, las letras A, B, C y D tienen el significado siguiente:

A: Número de Unidades Económicas

B: Número de Personal Ocupado

C: Producción Bruta Total

D: Valor Agregado Bruto

La suma de los parciales puede no coincidir con el total de unidades económicas presentado por INEGI a nivel nacional debido al uso de la clave "Estratos agrupados por principio de confidencialidad".

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2009 y 2014.

Anexo D. Composición del universo empresarial por Entidad Federativa, según tamaño de empresa y sector económico (2014)

Entidad Federativa	Sector Económico	Unidades Económicas					Suma Total por Entidad Federativa
		Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	EAC	
Aguascalientes							47,449
	Primario	0	0	0	0	16	
	Secundario	4,431	506	28	54	22	
	Terciario	40,093	1,827	99	51	322	
Baja California							95,882
	Primario	186	77			6	
	Secundario	6,290	1,254	198	143	3	
	Terciario	80,797	6,118	310	92	408	
Baja California Sur							28,114
	Primario	627	48			3	
	Secundario	2,566	218	12	0	13	
	Terciario	22,683	1,745	72	50	77	
Campeche							32,628
	Primario	828	70	3	0	0	
	Secundario	3,519	204	15	22	0	
	Terciario	26,462	1,298	61	31	115	
Chiapas							155,280
	Primario	543				113	
	Secundario	17,092	498	11	24	28	
	Terciario	133,520	2,963	132	66	290	
Chihuahua							97,044
	Primario	42	11				
	Secundario	7,632	1,025	190	200	4	
	Terciario	81,744	5,498	290	152	256	
Ciudad de México							415,481
	Primario	13	4	0	0	0	
	Secundario	29,111	3,317	330	305	11	
	Terciario	356,832	22,968	1,439	1,151	0	
Coahuila de Zaragoza							83,639
	Primario	24	11	0	0	0	
	Secundario	7,303	939	122	211	5	
	Terciario	69,401	4,794	239	115	475	
Colima							29,273
	Primario	181	20				
	Secundario	2,681	216	5	6	14	
	Terciario	24,651	1,335	50	23	91	
Durango							50,452
	Primario	21	3	0	0	0	
	Secundario	4,848	482	47	54	10	
	Terciario	42,855	1,881	82	52	117	

Continúa ...

							Continuación ...
Estado de México							534,838
	Primario	230	5	0	0	0	
	Secundario	50,125	2,246	375	501	3	
	Terciario	469,047	10,023	805	547	931	
Guanajuato							222,969
	Primario	57	12	0	0	0	
	Secundario	26,069	2,546	239	198	5	
	Terciario	186,443	6,523	322	178	377	
Guerrero							135,564
	Primario	1,293	130				
	Secundario	27,365	184	50	0	0	
	Terciario	103,940	2,305	138	57	102	
Hidalgo							98,567
	Primario	121	6				
	Secundario	11,757	492	54	51	32	
	Terciario	83,828	1,806	117	46	257	
Jalisco							313,013
	Primario	206	40	0	0	0	
	Secundario	31,148	3,247	264	270	8	
	Terciario	264,165	12,649	662	340	14	
Michoacán de Ocampo							195,355
	Primario	700	63				
	Secundario	30,177	690	49	35	39	
	Terciario	159,146	3,824	215	93	324	
Morelos							84,651
	*Primario	0	0	0	0	302	
	Secundario	8,567	272	26	40	18	
	Terciario	73,260	1,854	77	56	179	
Nayarit							46,928
	Primario	1,230	56				
	Secundario	4,234	165	7	11	21	
	Terciario	39,752	1,253	49	24	126	
Nuevo León							135,482
	Primario	16	5				
	Secundario	10,572	2,434	314	407	0	
	Terciario	108,559	12,020	670	485	0	
Oaxaca							177,954
	Primario	2,901	52				
	Secundario	37,784	395	8	13	28	
	Terciario	133,967	2,282	122	47	355	
Puebla							251,063
	Primario	292	3				
	Secundario	40,859	1,248	111	134	35	
	Terciario	202,289	5,321	285	149	337	
Querétaro							69,022
	Primario	0	0	0	0	19	
	Secundario	6,187	817	101	175	22	
	Terciario	57,808	3,428	170	92	203	
Quintana Roo							45,488
	Primario	85	24				
	Secundario	3,027	220	6	5	22	
	Terciario	37,744	3,840	193	126	196	
							Continúa ...

							Continuación ...
San Luis Potosí							88,084
	Primario	88	4				
	Secundario	8,578	666	66	113	22	
	Terciario	75,249	2,699	152	86	361	
Sinaloa							93,242
	Primario	1,976	312			9	
	Secundario	8,872	618	49	42	9	
	Terciario	75,731	5,062	226	118	218	
Sonora							90,642
	Primario	535	197			7	
	Secundario	10,159	982	94	118	4	
	Terciario	72,094	5,617	240	133	462	
Tabasco							59,973
	Primario	2,200	74				
	Secundario	5,101	303	21	18	31	
	Terciario	49,198	2,662	127	77	161	
Tamaulipas							104,310
	Primario	742	47				
	Secundario	8,010	679	115	143	7	
	Terciario	88,547	5,066	245	134	575	
Tlaxcala							58,245
	Primario	125					
	Secundario	9,453	178	20	49	63	
	Terciario	46,816	682	36	15	808	
Veracruz de Ignacio de la Llave							239,392
	Primario	2,023	153				
	Secundario	24,594	897	72	122	4	
	Terciario	203,509	7,290	404	187	137	
Yucatán							98,439
	Primario	954	70			3	
	Secundario	22,560	644	57	39	8	
	Terciario	70,221	3,231	115	68	469	
Zacatecas							51,805
	Primario	0	0	0	0	190	
	Secundario	5,328	208	8	27	5	
	Terciario	44,529	1,305	56	30	119	
Total Nacional		4,019,118	181,456	11,267	8,401	10,026	4,230,268

Notas: La suma de los parciales puede no coincidir con el total de unidades económicas presentado por INEGI a nivel nacional debido al uso de la clave "Estratos agrupados por principio de confidencialidad" y "Sector SC" las cuales presentan información asociada al principio de confidencialidad.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

**Anexo E. Características del Estado de México, según principal(es) actividad(es)
por sector económico y tamaño de empresa**

Estado de México					
Sector	Subsector / Rama	Tamaño	Número de unidades económicas	Valor Agregado	Personal Ocupado
Sector Agropecuario					
Sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Total		235	43	1,387
		Micro	230	28	1,083
		Pequeña	5	15	304
	Subsector Cría y explotación de animales		172	23	989
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	172	23	989
		<i>Rama Acuicultura</i>	172	23	989
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	172	23	989
Sector Industrial					
Sector Construcción	Total		913	4,219	20,575
		Micro	644	130	2,257
		Pequeña	252	1,557	11,816
		Mediana	6	139	978
		Grande	11	2,392	5,524
	Subsector Trabajos especializados para la construcción		571	463	3,220
		Micro	517	61	1,228
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	54	402	1,992
		<i>Rama Instalaciones y equipamiento en construcciones</i>	409	150	1,432
		Micro	387	39	856
	Pequeña	22	111	576	
Sector Industrias manufactureras			52,022	203,097	532,845
		Micro	49,249	6,516	119,884
		Pequeña	1,930	11,377	93,761
		Mediana	361	13,041	75,559
		Grande	482	172,163	243,641

Continúa ...

		Continuación...		
	Subsector Industria alimentaria	23,044	56,744	111,058
	Micro	22,620	4,101	51,147
	Pequeña	313	1,242	10,025
	Mediana	40	1,355	6,791
	Grande	71	50,045	43,095
	<i>Rama Elaboración de productos de panadería y tortillas</i>	<i>20,303</i>	<i>11,460</i>	<i>57,493</i>
	Micro	20,116	3,735	44,979
	Pequeña	175	694	4,260
	Mediana	4	63	1,005
	Grande	8	6,968	7,249
	Subsector Fabricación de productos metálicos	7,738	7,762	46,268
	Micro	7,425	1,002	16,387
	Pequeña	259	1,705	11,371
	Mediana	29	900	6,043
	Grande	25	4,156	12,467
<i>Rama Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería</i>	<i>6,206</i>	<i>1,674</i>	<i>15,905</i>	
Micro	6,131	624	11,613	
Pequeña	63	305	2,125	
Mediana	8	206	1,320	
Grande	4	539	847	
Sector Terciario				
Sector Comercio al por menor		276,623	62,545	629,180
	Micro	270,306	20,998	454,686
	Pequeña	5,653	13,824	88,956
	Mediana	409	9,422	39,719
	Grande	255	18,301	45,819
	Subsector Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	140,413	14,377	241,401
	Micro	139,765	12,460	232,243
	Pequeña	632	1,721	7,129
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	16	195	2,029

Continúa ...

Continuación ...

<i>Rama Comercio al por menor de abarrotes y alimentos</i>	137,434	13,754	233,855
Micro	136,881	12,225	227,355
Pequeña	541	1,450	5,482
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	12	79	1,018
Subsector Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	45,158	3,258	75,017
Micro	44,819	1,865	67,971
Pequeña	333	886	6,035
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	6	507	1,011
<i>Rama Comercio al por menor de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos</i>	25,617	1,206	40,800
Micro	25,529	1,032	38,230
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	88	174	2,570
Subsector Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	21,858	4,480	48,335
Micro	21,390	1,645	37,994
Pequeña	440	933	7,570
Mediana	17	621	1,591
Grande	11	1,281	1,180
<i>Rama Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios</i>	21,858	4,480	48,335
Micro	21,390	1,645	37,994
Pequeña	440	933	7,570
Mediana	17	621	1,591
Grande	11	1,281	1,180

Notas: Las cifras de Valor Agregado se encuentran en millones de pesos y las de Personal Ocupado en número de personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

Anexo F. Características de la Ciudad de México, según principal(es) actividad(es) por sector económico y tamaño de empresa

Ciudad de México					
Sector	Subsector / Rama	Tamaño	Número de unidades económicas	Valor Agregado	Personal Ocupado
Sector Agropecuario					
Sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Total		17	21	125
		Micro	13	5	62
		Pequeña	4	17	63
		Subsectores agrupados por principio de confidencialidad	17	21	125
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	17	21	125
Sector Industrial					
Sector Construcción	Total		1,617	22,192	92,147
		Micro	957	296	4,329
		Pequeña	558	3,244	24,948
		Mediana	54	2,105	12,659
		Grande	48	16,547	50,211
		Subsector Trabajos especializados para la construcción	920	1,369	9,368
		Micro	752	159	2,617
		Pequeña	160	789	5,397
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	8	421	1,354
		<i>Rama Instalaciones y equipamiento en construcciones</i>	725	623	5,543
	Micro	612	111	1,901	
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	113	512	3,642	
		31,413	114,945	361,110	
Sector Industrias manufactureras		Micro	28,141	4,507	84,919
		Pequeña	2,759	11,352	119,763
		Mediana	276	5,664	56,911
		Grande	237	93,422	99,517

Continúa ...

Continuación ...

	Subsector Industria alimentaria	11,105	43,347	63,552
	Micro	10,555	2,453	26,567
	Pequeña	471	1,823	15,822
	Mediana	32	1,151	4,434
	Grande	47	37,920	16,729
	<i>Rama Elaboración de productos de panadería y tortillas</i>	<i>9,194</i>	<i>12,150</i>	<i>40,632</i>
	Micro	8,858	2,407	21,757
	Pequeña	323	1,148	9,876
	Mediana	3	246	1,163
	Grande	10	8,350	7,836
	Subsector Fabricación de productos metálicos	4,254	3,824	28,479
	Micro	3,940	710	10,967
	Pequeña	286	1,534	10,224
	Mediana	13	387	2,454
	Grande	15	1,193	4,834
	<i>Rama Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería</i>	<i>2,893</i>	<i>779</i>	<i>9,766</i>
	Micro	2,825	371	6,564
	Pequeña	63	288	2,036
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	5	498	1,147
Sector Terciario				
	Total	194,923	77,616	577,322
	Micro	185,914	19,893	349,333
	Pequeña	8,274	20,969	133,888
	Mediana	446	9,894	34,504
	Grande	289	26,859	59,597
	Subsector Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	82,961	13,579	156,221
	Micro	81,924	10,258	144,065
	Pequeña	1,007	2,651	9,699
	Mediana	25	509	1,408
	Grande	5	162	1,049
	<i>Rama Comercio al por menor de abarrotes y alimentos</i>	<i>80,683</i>	<i>12,763</i>	<i>149,978</i>
Sector Comercio al por menor				

Continúa ...

Continuación ...

Micro	79,820	9,993	140,074
Pequeña	841	2,310	7,926
Mediana	18	345	1,026
Grande	4	114	952
Subsector Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado	25,736	6,836	67,921
Micro	24,359	2,365	46,090
Pequeña	1,348	3,487	19,655
Mediana	26	889	1,696
Grande	3	95	480
<i>Rama Comercio al por menor de ropa, bisutería y accesorios de vestir</i>	<i>18,022</i>	<i>4,683</i>	<i>44,637</i>
Micro	17,156	1,696	32,526
Pequeña	843	2,314	10,852
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	23	673	1,259
Subsector Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	36,154	6,154	83,360
Micro	35,127	2,571	61,105
Pequeña	1,002	2,775	19,292
Mediana	20	629	2,191
Grande	5	179	772
<i>Rama Comercio al por menor de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos</i>	<i>16,311</i>	<i>1,953</i>	<i>34,679</i>
Micro	16,078	989	26,003
Pequeña	226	767	7,702
Mediana	7	197	974

Notas: Las cifras de Valor Agregado se encuentran en millones de pesos y las de Personal Ocupado en número de personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

Anexo G. Características de Sinaloa, según principal(es) actividad(es) por sector económico y tamaño de empresa

Sinaloa						
Sector	Subsector / Rama	Tamaño	Número de unidades económicas	Valor Agregado	Personal Ocupado	
Sector Agropecuario						
Sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Total		2,297	2,423	27,711	
		Micro	1,976	209	8,497	
		Pequeña	312	759	16,702	
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	9	1,455	2,512	
		Subsector Pesca, caza y captura		1872	2,069	21,884
		Micro	1640	173	6,224	
		Pequeña	224	464	13,312	
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	8	1,432	2,348	
		<i>Rama Pesca</i>		<i>1,872</i>	<i>2,069</i>	<i>21,884</i>
		Micro	1640	173	6,224	
		Pequeña	224	464	13,312	
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	8	1,432	2,348		
Sector Industrial						
Sector Construcción	Total		548	3,127	18,134	
		Micro	275	144	1,926	
		Pequeña	256	1,370	11,932	
		Mediana	11	453	2,129	
		Grande	6	1,161	2,147	
		Subsector Edificación		226	1,966	10,891
		Micro	77	50	762	
		Pequeña	139	814	7,245	
		Mediana	6	251	1,300	
		Grande	4	851	1,584	

Continúa ...

		Continuación ...		
	<i>Rama Edificación no residencial</i>	146	956	5,882
	Micro	53	36	510
	Pequeña	90	436	4,007
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	3	485	1,365
		8,969	12,222	62,771
Sector Industrias manufactureras	Micro	8,566	1,484	22,561
	Pequeña	329	1,707	14,396
	Mediana	38	1,241	7,372
	Grande	36	7,790	18,442
	Subsector Industria alimentaria	3,318	6,674	25,569
	Micro	3,195	681	9,045
	Pequeña	84	428	4,776
	Mediana	19	529	2,529
	Grande	20	5,035	9,219
	<i>Rama Elaboración de productos de panadería y tortillas</i>	<i>2,741</i>	<i>1,458</i>	<i>9,211</i>
	Micro	2,709	602	7,623
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	32	857	1,588
	Subsector Fabricación de productos metálicos	1,720	530	6,112
	Micro	1,684	246	3,615
	Pequeña	29	101	651
	Mediana	3	41	541
	Grande	4	142	1,305
<i>Rama Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería</i>	<i>1,501</i>	<i>292</i>	<i>3,840</i>	
Micro	1,478	186	2,924	
Pequeña	20	65	375	
Mediana	3	41	541	
Sector Terciario				
Sector Comercio al por menor	Total	36,933	14,919	130,254
	Micro	33,952	3,731	69,318
	Pequeña	2,797	7,177	40,565
	Mediana	134	2,019	12,536
	Grande	50	1,992	7,835

Continúa ...

Continuación ...

Subsector Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	18,976	2,659	36,114
Micro	18,665	1,746	32,249
Pequeña	306	814	3,602
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	5	99	263
Rama Comercio al por menor de abarrotes y alimentos	16,996	2,063	32,771
Micro	16,716	1,284	29,197
Pequeña	276	729	3,384
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	4	50	190
Subsector Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado	4,541	1,080	13,294
Micro	4,275	451	9,304
Pequeña	262	480	3,524
Mediana	4	148	466
Rama Comercio al por menor de ropa, bisutería y accesorios de vestir	3,462	640	8,033
Micro	3,357	375	6,969
Pequeña	102	182	1,016
Mediana	3	84	48
Subsector Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	3,692	571	8,708
Micro	3,601	307	6,664
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	91	264	2,044
Rama Comercio al por menor de artículos de papelería, libros, revistas y periódicos	1,638	211	3,746
Micro	1,608	101	2,727
Estratos agrupados por principio de confidencialidad	30	110	1,019

Notas: Las cifras de Valor Agregado se encuentran en millones de pesos y las de Personal Ocupado en número de personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

Anexo H. Características de Colima, según principal(es) actividad(es) por sector económico y tamaño de empresa

Colima					
Sector	Subsector / Rama	Tamaño	Número de unidades económicas	Valor Agregado	Personal Ocupado
Sector Agropecuario					
Sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Total		201	559	1,858
		Micro	13	5	62
		Pequeña	4	17	63
	Subsector Pesca, caza y captura		143	523	1,392
		Micro	133	16	731
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	10	506	661
	<i>Rama Pesca</i>		<i>143</i>	<i>523</i>	<i>1,392</i>
		Micro	133	16	731
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	10	506	661
Sector Industrial					
Sector Construcción	Total		268	932	7,185
		Micro	140	76	1,106
		Pequeña	122	631	4,994
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	6	224	1,085
	Subsector Edificación		139	436	3,633
		Micro	66	37	583
		Pequeña	73	400	3,050
	<i>Rama Edificación no residencial</i>		<i>73</i>	<i>173</i>	<i>1,739</i>
		Micro	35	20	316
	Pequeña	38	153	1,423	
Sector Industrias manufactureras			2,580	2,493	15,249
		Micro	2,498	353	7,077
		Pequeña	71	358	1,960
		Mediana	5	105	502
		Grande	6	1,676	5,710

Continúa ...

Continuación ...

	Subsector Industria alimentaria	1,019	1,744	5,896
	Micro	985	231	3,033
	Pequeña	27	133	675
	Mediana	4	95	367
	Grande	3	1,286	1,821
	<i>Rama Elaboración de productos de panadería y tortillas</i>	<i>783</i>	<i>229</i>	<i>2,478</i>
	Micro	774	194	2,392
	Pequeña	9	35	86
	Subsector Fabricación de productos metálicos	528	3	1,684
	Micro	516	-28	1,327
	Pequeña	12	31	357
	<i>Rama Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería</i>	<i>479</i>	<i>76</i>	<i>1,418</i>
	Micro	471	53	1,146
	Pequeña	8	24	272
Sector Terciario				
	Total	11,461	4,271	36,011
	Micro	10,778	1,182	22,798
	Pequeña	641	1,432	9,021
	Mediana	27	868	1,751
	Grande	15	788	2,441
	Subsector Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	5,311	765	11,394
	Micro	5,216	581	10,452
	Pequeña	95	184	942
	<i>Rama Comercio al por menor de abarrotes y alimentos</i>	<i>4,964</i>	<i>711</i>	<i>10,680</i>
	Micro	4,894	555	9,879
	Pequeña	70	157	801
	Subsector Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado	1,588	229	3,430
	Micro	1,555	119	2,971
	Pequeña	33	110	459
	<i>Rama Comercio al por menor de ropa, bisutería y accesorios de vestir</i>	<i>1,177</i>	<i>158</i>	<i>2,326</i>
	Micro	1,163	83	2,203

Continúa ...

		Continuación ...		
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	14	74	123
Subsector Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal		1,545	154	3,229
	Micro	1,527	102	2,764
	Pequeña	18	52	465
	<i>Comercio al por menor de mascotas, regalos, artículos religiosos, desechables, artesanías y otros artículos de uso personal</i>	592	30	1,039
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	592	30	1,039

Notas: Las cifras de Valor Agregado se encuentran en millones de pesos y las de Personal Ocupado en número de personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

**Anexo I. Características de Baja California Sur, según principal(es) actividad(es)
por sector económico y tamaño de empresa**

Baja California Sur					
Sector	Subsector / Rama	Tamaño	Número de unidades económicas	Valor Agregado	Personal Ocupado
Sector Agropecuario					
Sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Total		678	946	7,066
		Micro	627	205	4,329
		Pequeña	48	343	2,377
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	3	397	360
		Subsector Pesca, caza y captura	640	491	6,368
		Micro	599	192	4,138
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	41	299	2,230
		<i>Rama Pesca</i>	<i>640</i>	<i>491</i>	<i>6,368</i>
		Micro	599	192	4,138
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	41	299	2,230
Sector Industrial					
Sector Construcción	Total		222	1,340	4,886
		Micro	115	67	749
		Pequeña	103	459	3,571
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	4	814	566
		Subsector Edificación	127	1,104	3,314
		Micro	56	34	432
		Pequeña	68	289	2,418
		Estratos agrupados por principio de confidencialidad	3	781	464
		<i>Rama Edificación residencial</i>	<i>65</i>	<i>322</i>	<i>1,952</i>
		Pequeña	36	170	1,533
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	29	153	419	

Continúa ...

Continuación ...

Sector Industrias manufactureras		2,558	1,455	11,067
	Micro	2,436	412	6,673
	Pequeña	110	519	2,737
	Mediana	12	523	1,657
	Subsector Industria alimentaria	867	749	5,617
	Micro	808	178	2,752
	Pequeña	49	161	1,463
	Mediana	10	410	1,402
	<i>Rama Elaboración de productos de panadería y tortillas</i>	<i>520</i>	<i>213</i>	<i>2,000</i>
	Micro	497	124	1,646
	Pequeña	23	89	354
	Subsector Fabricación de productos metálicos	493	73	1,030
	Micro	486	54	930
	Pequeña	7	19	100
<i>Rama Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería</i>	<i>456</i>	<i>64</i>	<i>928</i>	
Micro	449	45	828	
Pequeña	7	19	100	
Sector Terciario				
Sector Comercio al por menor	Total	10,526	4,969	37,744
	Micro	9,617	1,180	20,839
	Pequeña	854	2,432	10,655
	Mediana	27	321	1,789
	Grande	28	1,037	4,461
	Subsector Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco	3,868	582	8,138
	Micro	3,782	390	7,193
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	86	192	945
	<i>Rama Comercio al por menor de abarrotes y alimentos</i>	<i>3,464</i>	<i>494</i>	<i>7,296</i>
	Micro	3,392	339	6,448
	Estratos agrupados por principio de confidencialidad	72	155	848
	Subsector Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado	1,401	316	3,958

Continúa ...

			Continuación ...	
	Micro	1,311	149	2,735
	Pequeña	90	167	1,223
	<i>Rama Comercio al por menor de ropa, bisutería y accesorios de vestir</i>	<i>1,118</i>	<i>228</i>	<i>2,776</i>
	Micro	1,062	117	2,155
	Pequeña	56	111	621
	Subsector Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	1,521	223	3,527
	Micro	1,474	137	2,923
	Pequeña	47	86	604
	<i>Rama Comercio al por menor de mascotas, regalos, artículos religiosos, desechables, artesanías y otros artículos de uso personal</i>	<i>773</i>	<i>59</i>	<i>1,520</i>
	Micro	764	49	1,349
	Pequeña	9	10	171

Notas: Las cifras de Valor Agregado se encuentran en millones de pesos y las de Personal Ocupado en número de personas.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censo Económico, 2014.

Anexo J. El costo de los créditos

El presente anexo es una copia fiel del documento “*El Costo de los Créditos*” elaborado por Nacional Financiera, S.N.C. como parte del programa de Desarrollo Empresarial y Asistencia Técnica. El propósito de este material es mostrar un ejemplo práctico sobre como las condiciones del financiamiento crean una diferencia en el costo de este, por ejemplo, entre el monto de crédito solicitado y el monto recibido.

Fundamentos de negocio

Finanzas > Cómo obtener dinero para tu empresa
(Costos y estructura de capital) > El costo de los créditos



Las condiciones de los créditos

A la señora Ramírez, dueña de un salón de belleza, le ofrecen en su banco dos alternativas de financiamiento: una con fondos de Fomento, para apoyar a empresas como la suya, y la otra con un crédito bancario normal. El gerente del banco, insiste que la señora tome el crédito del banco porque, según dice, la tasa de interés es menor. Le indica que el crédito de Fomento le costará la tasa TIIE más 6 puntos, en tanto que el banco le ofrece cobrarle la tasa del TIIE más 5 puntos. La señora Ramírez pregunta qué cosa es la TIIE, y el gerente le explica que es la tasa de interés que, refleja en promedio el costo del dinero para el banco; obviamente, para que los bancos hagan negocio deberán colocar sus préstamos a tasas superiores a su costo de captación.

Por ello, los bancos usualmente prestan a TIIE más un determinado número de puntos porcentuales, para cubrir sus gastos administrativos y obtener una utilidad.

La señora Ramírez pregunta si todas las demás condiciones son iguales. El gerente responde que las únicas diferencias son que, para el crédito bancario, deberá pagar una comisión por apertura de crédito del 1% sobre el monto del solicitado; además, le dice que otra diferencia “insignificante” es que, en el crédito bancario normal, los intereses le serán cobrados por adelantado. Pero que aún con estas condiciones a la señora Ramírez le conviene el crédito bancario normal, ya que ofrece menor tasa de interés.

La señora Ramírez se lleva a casa las dos propuestas y desea analizarlas. Supongamos que la tasa TIIE está al 13%. La señora Ramírez está consciente de que esta tasa puede variar, pero para comparar las dos opciones supondrá que se mantiene constante. El monto requerido es de 20 mil pesos y el plazo es de un año; vamos a suponer que, para el crédito de Fomento, tanto los 20 mil del crédito como los intereses se pagan al vencimiento. Para obtener las tasas de interés de cada caso, basta con sumar a la

tasa TIE los puntos indicados en cada alternativa; es decir $13\% + 6\% = 19\%$ para un caso y $13\% + 5\% = 18\%$ para el otro.

Para obtener el costo de cada opción, debemos ver cuáles serían los flujos de efectivo en cada caso: crédito de fomento

Monto por recibir al inicio: \$20,000

Intereses pagados al final: $\$20,000 \times 0.19 = 3,800$

Entonces al final habría que pagar los 20 mil pesos que nos prestaron, más los intereses:

Monto del crédito	20,000
Intereses	<u>+ 3,800</u>
Monto a pagar al final	23,800

Con esos elementos podemos obtener el costo de este crédito; para ello, basta con dividir el monto pagado al final entre lo que nos prestaron, y a ese resultado restarle uno:

$$\frac{23,800}{20,000} - 1 = 0.19$$

Para convertir el resultado a porcentaje, lo multiplicamos por cien:

$$0.19 \times 100 = 19 \text{ por ciento.}$$

No debe sorprendernos que el costo obtenido sea igual a la tasa que nos están cobrando, ya que este crédito no tiene condiciones adicionales que encarezcan el crédito.

Ahora, calculemos el costo del crédito bancario; para ello, sigamos el mismo procedimiento, pero incluyendo las condiciones adicionales que impone el banco:

Crédito bancario:

Monto del crédito	20,000
Intereses pagaderos al principio $20,000 \times 0.18$	3,600
Comisión por apertura $20,000 \times 0.01$	<u>- 200</u>
Cantidad disponible al principio	16,200

Aquí, cabe resaltar que la señora Ramírez no recibe los 20 mil pesos, ya que el banco le cobra los intereses por adelantado y la comisión por apertura. Obviamente, al vencimiento, ya no deberá pagar más que los 20 mil pesos, por haber cubierto anticipadamente los intereses.

Entonces, para obtener el costo real del crédito comparamos la cantidad por pagar al final entre lo que recibiría al principio:

$$\frac{20,000}{16,200} - 1 = 0.2346$$

Si deseara recibir 20 mil pesos necesitaría pedir más de 20 mil pesos prestados, (24,691.36 en este caso)

Para expresar el resultado en porcentaje, lo multiplicamos por cien:

$$0.2346 \times 100 = 23.46\%$$

Entonces, es claro que las condiciones desfavorables del crédito bancario aumentan 5.43 puntos porcentuales la tasa efectiva.

Observamos, pues que, además del plazo y tasa, que son las condiciones más importantes de un crédito, también puede haber otras cosas como: Comisiones, Intereses pagados por adelantado. Reciprocidades (una reciprocidad es el dinero que el banco exige que se mantenga en la cuenta de cheques o invertido en el banco a cambio del otorgamiento del préstamo a una tasa menor a la que nos prestan). Sin embargo, el hecho de dejar de usar esos fondos encarece también el costo del crédito. En el caso de los saldos compensatorios en la cuenta de cheques, equivale a pedir prestado a la tasa del banco para dejárselo en la chequera sin intereses.

Esas son las condiciones más usuales a que se sujeta el otorgamiento de los créditos bancarios normales.