



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

Globalización y financiamiento a las PYMES en México (2005-2009).

TESINA que para obtener el título de Licenciado en Relaciones Internacionales presenta la alumna **FABIOLA CAROLINA GALINDO ANAYA,** proyecto abordado en el Seminario de Titulación impartido por la División de Educación Continua y Vinculación del Centro de Educación Continua de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales bajo los estatutos Universitarios del Programa de Titulación por Tesina.

DIRECTOR: PROF. ALFREDO CORDOBA KUTHY

Ciudad Universitaria 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ÍNDICE

Introducción.....	4
Capitulo 1 Breve marco de referencia.....	8
1.1 La globalización económica en el marco de las relaciones internacionales.....	9
1.2 Naturaleza económica de la empresa y el empresario.....	15
Capitulo 2 Características de las PYMES	
2.1 Características generales y particulares de las PYMES.....	19
2.2 Características básicas de la expansión empresarial en el proceso de apertura de la economía mexicana.....	26
2.3 Las PYMES y su importancia en la actividad económica en México.....	29
2.4 La problemática financiera de las PYMES en México.	37
Capitulo 3 El crédito bancario y las PYMES en México	
3.1 Disponibilidad del crédito bancario para las PYMES en México.....	45
3.2 El crédito a las PYMES en México.....	47
3.3 Instituciones de promoción de las PYMES.....	54
3.4 Algunos programas de financiamiento.....	56
3.4.1 Otros Programas.....	58
3.4.2 Algunos programas institucionales de la Banca de Desarrollo y la banca Comercial.....	63
Conclusiones.....	70
Bibliografía.....	77

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICAS

CUADRO 1 Cronología de la globalización.....	14
CUADRO 2 Principales criterios de clasificación de las PYMES en México.....	20
CUADRO 3 Personal ocupado por tamaño de empresa.....	32
CUADRO 4 Fuentes de Financiamiento de las empresas más utilizadas por las PYMES.....	44
CUADRO 5 Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 programas de atención a la micro, pequeña y mediana empresa.....	57
CUADRO 6 Programas de financiamiento a las PYEMES a de la Banca de Desarrollo.....	63
CUADRO 7 Programas de financiamiento a las PYMES de la Banca Comercial.....	65
GRAFICA 1 Personal ocupado por tamaño de empresa en el 2008.....	33
GRAFICA 2 Distribución de los activos del sistema financiero en México.....	46
GRAFICA 3 Composición de las actividades económicas en México, 2008.....	48
GRAFICA 4 Proporción de las Empresas que recibieron Crédito de alguna Institución Financiera por Actividad y Tamaño (porcentajes).....	49
GRAFICA 5 Tasa de crecimiento real anual del crédito total de la banca de desarrollo.....	65
GRAFICA 6 Crédito interno al sector privado como porcentaje del PIB.....	67
GRAFICA 7 Tasa de crecimiento real anual del crédito al sector industrial y al consumo de la banca comercial	67
GRAFICA 8 Crédito de la banca Comercial y de Desarrollo como porcentaje del PIB 2010 II trimestre.....	69

INTRODUCCIÓN

El presente estudio fue realizado bajo la modalidad de Tesina, y ha sido abordado y analizado en el Seminario de Titulación impartido por la División de Educación Continua y Vinculación del Centro de Educación Continua de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales bajo los estatutos Universitarios del Programa de Titulación por Tesina Generación XXXII.

El presente ensayo pretende conocer la problemática de la pequeña y mediana empresa (PYME) en México ante el contexto de globalización económica y financiera prevaleciente en el actual concierto internacional, particularmente en el período 2005-2009. Principalmente se analiza la importancia que puede llegar a tener la disponibilidad de crédito bancario como una de las formas de financiamiento, y a la vez motor de crecimiento para las PYMES en México.

La importancia del presente estudio radica en el hecho de que las Pequeña y Mediana Empresas (PYMES) han alcanzado un importante peso en el debate sobre el desarrollo económico y la competitividad entre regiones y naciones en el contexto de la globalización, se ha generado a la vez un importante consenso nacional e internacional en torno a su significancia respecto al crecimiento de la economía, la generación de empleo, los procesos de aprendizaje y la difusión de conocimiento entre otros.

Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90 por ciento de las empresas en la mayoría de los países, en todo el mundo.

Las PYMES son además un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países tanto por su contribución al empleo como por su aportación en el Producto Interno Bruto (PIB).

Las Pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos en el trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo de la región, 33% del PIB y 25% de la inversión (SELA, 2009). En el caso de México las PYMES generan alrededor del 52% del PIB y contribuyen con el 72% de los empleos formales (Secretaría de Economía). No obstante, las pymes se caracterizan por una alta tasa de mortalidad, aún en los países industrializados. En los Estados Unidos, por ejemplo,

24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y el 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005).¹

De acuerdo a datos obtenidos de la secretaría de Economía, en el año de 2003 existían en México 3, 005,157 empresas, de las cuales el 99.8% eran PYMES.

Dada la importancia que tienen las PYMES en aspectos tan relevantes de la economía, la promoción de sus actividades se ha convertido en referencia indispensable tanto para la política económica, tanto en México como en el mundo. A pesar de este consenso existe un avance precario en cuanto a la implementación de políticas de apoyo y fomento de este segmento de empresas.

En México, el crédito bancario es, tradicionalmente, la fuente de financiamiento externo más importante para las empresas privadas no financieras y su disponibilidad es, en consecuencia, un determinante importante de la tasa de inversión y de crecimiento de las empresas y de la economía.

Es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendió a 42% de los fondos institucionales que recibieron en el 2007. El acceso de las Pymes al crédito institucional es muy bajo por lo que se concentra en las empresas de mayor tamaño. Así un sistema que se orienta a grandes compañías y una importante participación de las multinacionales dentro de estas, explican la alta participación del financiamiento externo en el sector empresarial que opera en México.

La disponibilidad de financiamiento es uno de los principales problemas que frenan la expansión de las PYMES, es necesario evitar su inserción en los mercados informal; y acelerar los encadenamientos productivos con establecimientos industriales de mayor tamaño, que a la larga reditúen en incrementos en los niveles de empleos y en una mayor difusión tecnológica.

Al aumento en los costos de financiamiento se suma el drástico racionamiento del crédito bancario principalmente para los establecimientos de menor tamaño. Dicho racionamiento es estimulado por la percepción de un elevado riesgo crediticio y un escaso margen de garantías.

¹ Lilliane Pavón, Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009) en sección de Estudios del desarrollo, serie Financiamiento del desarrollo CEPAL, Santiago de Chile, agosto 2010, p 7.

Si bien es cierto que los problemas de financiamiento no son los únicos que enfrentan las PYMES, éstos reducen sus posibilidades de crecimiento dentro de la economía formal.

Es en este contexto que las PYMES se encuentran poco preparadas para enfrentar la inmensa competencia de los monopolios, que resultan ser las empresas transnacionales al momento de acaparar los mercados nacionales e internacionales.

Ante esta competencia desigual y dada la importancia de estas empresas en México, como generadoras de empleo y del PIB, resulta indispensable, buscar alternativas viables para que las empresas de menor tamaño no rompan su cadena productiva ante esta competencia desigual, además es necesario lograr mecanismos que generen la conciencia de construir la articulación de un sistema económico como un todo, donde el estado funja como promotor de dicha estructura.

Asimismo los empresarios deben comprometerse y tomar acciones que eviten su estancamiento, un elemento clave para lograrlo es el hacer uso eficiente de la tecnología como una herramienta capaz de reducir la brecha competitiva existente entre las empresas transnacionales

El objetivo principal de este ensayo es mostrar los principales retos que enfrentan las PYMES en un ambiente globalizado en cual las economías y las finanzas internacionales se encuentran estrechamente vinculadas. Particularmente, comprender la problemática que enfrentan las PYMES con respecto al acceso al financiamiento y la educación como una de las principales limitantes a su expansión, particularmente el que se refiere a la disponibilidad del crédito bancario.

Los objetivos particulares se mencionan y desarrollan a través de los siguientes tres capítulos:

En el primer capítulo se hace una breve semblanza de lo que significa la globalización en el marco de las relaciones internacionales. Se describe además la naturaleza económica de la empresa y el empresario a través de la visión de algunos teóricos más representativos.

En el segundo capítulo se presenta una breve descripción de las características de las PYMES (incluyendo aquí una descripción específica del empresario y la empresa en la actualidad), y se plantea brevemente la problemática que enfrentan las PYMES en México en el contexto de apertura económica.

Posteriormente en el tercer capítulo se resalta la problemática de la obtención de financiamiento y la disponibilidad del crédito a las PYMES.

Finalmente y a manera de conclusión se plantean algunos visos de solución a los retos y desafíos que enfrenan las PYMES.

CAPÍTULO I BREVE MARCO DE REFERENCIA

Según Héctor Cuadra es a partir de los años veinte del siglo pasado que nacen como disciplina las relaciones internacionales con el propósito de promover la paz mundial; desde entonces éstas han tratado de ser definidas tomando en cuenta los actores que participan en ellas y las relaciones que guardan entre ellos.

A continuación se mencionan algunas definiciones que nos dejarán ver el carácter independiente y multidisciplinario que tienen.

Para Antonio Truyol², las relaciones internacionales son aquellas relaciones entre individuos y colectividades que en su génesis y su eficacia no se agotan en el seno de una comunidad diferenciada y considerada como un todo, que fundamentalmente pero no exclusivamente es la comunidad política o Estado, sino que trascienden sus límites.

Por otro lado, Schwaezenberger³ define a las relaciones internacionales como aquellas llevadas a cabo entre grupos entre grupos e individuos que afectan de modo esencial a la sociedad internacional como tal. Podemos considerar entonces que son todo tipo de relaciones (económicas, políticas, sociales etc.) que tienen entre sí los diversos actores de la sociedad internacional, traspasando las fronteras establecidas entre Estados. Además la Doctora Graciela Arroyo⁴ que las relaciones internacionales tienen como objeto de estudio a la realidad internacional, la cual ha sido concebida como el conjunto de fenómenos, vínculos, acciones, interacciones, instituciones y procesos en general que trascienden las fronteras estatales y constituyen la dinámica del sistema internacional.

En la mayoría de las concepciones que podemos encontrar, los autores ponderan al Estado como sujeto esencial de las relaciones internacionales, sin embargo, dado que vivimos en un mundo en constante cambio, eso significaría olvidar la importancia de otros actores que han aparecido con el paso del tiempo y que han cobrado importancia poco a poco, como son la Organizaciones Intergubernamentales (elemento fundado y constituido por los Estado y animados por los representantes de los gobiernos cualificados para actuar

² En Celestino del Arenal. Introducción a las Relaciones internacionales. 3ª ed. Madrid: Tecnos, 1990. P.423

³En J.W Burton. teoría general de las relaciones internacionales. 2ª ed. México: UNAM, 1986. P. 34

⁴ Graciela Arroyo Pichardo. "El carácter disciplinario de las Relaciones Internacionales y su estructura dentro del nuevo plan de estudios" en relaciones Internacionales, vol, 5 número 16, enero-marzo, 1977. México: FCPyS. P. 30.

en nombre de estos) y las fuerzas transnacionales (entendidos como movimientos y corrientes de solidaridad de origen privado que tratan de establecerse a través de las fronteras y que tienen que hacerse valer o imponer su punto de vista en el sistema internacional). Estas fuerzas transnacionales pueden ser las Organizaciones No Gubernamentales, las Firmas Multinacionales y la Opinión Pública Internacional⁵.

1.1 LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES

Aunque no existe una definición universalmente concebida de la globalización podemos considerar que es un proceso de económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

Por otro lado los economistas utilizan comúnmente el término para referirse a la integración internacional de los mercados de productos básicos, capitales y de trabajo (Bordó et. Al; 2003). Si se toma en cuenta la integración de sus mercados como un punto de referencia, resulta evidente que no es un fenómeno nuevo. Desde mediados del siglo XIX, ha habido al menos dos episodios de globalización (Baldwin y Martin, 1999).

El primer episodio comenzó a mediados del siglo XIX y terminó al estallar la Primera Guerra Mundial. El segundo comenzó después de la Segunda Guerra Mundial y continúa hoy en día, en estos dos episodios de globalización el rápido crecimiento del comercio y la producción fue acompañado de grandes cambios en el tamaño relativo de las economías participantes. Estos dos episodios se caracterizaron por una mayor integración del comercio, las corrientes de capital y el movimiento de la mano de obra.

Con la globalización económica, el mundo se hace más interdependiente. Las relaciones económicas pero también las políticas, sociales o culturales, sobrepasan las fronteras existentes entre los estados nacionales y afectan a sus gobiernos y ciudadanos.

⁵ Marcel Merle, sociología de las relaciones Internacionales, Madrid, Alianza Editorial, 1991, 2ª ed, p. 385.

Las fuerzas más importantes que han impulsado la integración mundial han sido las innovaciones tecnológicas, los cambios políticos y las políticas económicas. En el cuadro 1 se presentan en orden cronológico los principales acontecimientos y fenómenos que han contribuido a la globalización en la época actual.

En este contexto, tiene interés reflexionar sobre lo que supone la globalización económica para las relaciones internacionales.

Las relaciones internacionales que nos interesan en este papel son fundamentalmente las existentes entre Estados nacionales, que se desarrollan de manera importante a través de organizaciones supranacionales basadas en la cesión parcial de soberanía de los propios Estados. Por tanto, una primera consideración se refiere a indagar si el proceso globalizador origina transformaciones esenciales del Estado nacional afectando así a las relaciones interestatales.

Al respecto según los académicos existe dificultad para alcanzar al mismo tiempo la integración económica mundial originada por la globalización, una buena gestión de los sectores públicos nacionales y el mantenimiento de la soberanía de los Estados.

Ante esta situación se podría optar por apostar de lleno a la globalización económica, sacrificando la soberanía nacional, incluso se podría pensar que si el mundo es el mercado, el ámbito político debería de ser también mundial a fin de evitar que fronteras y regulaciones nacionales dificulten la integración económica mundial.

Una segunda opción sería optar por el proteccionismo, el cierre de las economías nacionales y la aplicación de controles a los flujos de capital y a los movimientos de personas.

Ambas opciones resultan ser demasiado extremas y evidentemente poco atractivas. Por lo que una tercera alternativa es la que presenta la realidad actual. Con ella no se alcanza la perfecta integración económica mundial, ni se mantiene la soberanía nacional o se resuelve el problema de los fallos del mercado (aunque si los complica, amplía y convierte en asuntos internacionales) ni el de integrar a los ciudadanos en una sociedad democrática. Esta tercera alternativa plantea el aprender a convivir con las restricciones que conlleva la globalización para los Estados cuya capacidad de acción se ve reducida.

Paralelamente, la integración económica mundial no es alcanzada totalmente. Los mercados, el comercio y en general las actividades internacionales se auto regulan con control supranacional o a través de relaciones internacionales con procedimientos adecuados. Las políticas nacionales se ven limitadas

Con esta tercera opción, los Estados nacionales siguen siendo los elementos básicos de las relaciones internacionales, si bien pierden soberanía al transferirla explícita o parcialmente a organizaciones supraestatales.

No existe pues consenso acerca de la bondad de la supremacía de los mercados sobre las políticas nacionales o internacionales, ni si la globalización es un proceso inflexible sin posibilidad de regulación y control democrático por parte de los Estados nacionales.

Lo que se puede concluir es que el Estado nacional está perviviendo con la globalización, aunque lo hace cediendo parcialmente su soberanía en una cooperación supranacional cuya finalidad es la ampliación y mejora de la gobernabilidad mundial.

Por otro lado al situar entre los actores de la sociedad internacional a organismos de carácter privado, como las firmas multinacionales, resulta relevante subrayar la importancia de las relaciones económicas internacionales, pues actualmente la economía mundial se caracteriza por tener estrechos lazos financieros, comerciales y tecnológicos que modifican el entorno y el papel de los actores de la sociedad internacional. En general, suelen emplearse indistintamente tres conceptos cuando se hace referencia a este tipo de fenómenos, economía internacional, relaciones económicas internacionales y comercio internacional.

Para Ricardo Torres Gaytán⁶, la economía internacional debería referirse al análisis del funcionamiento de la economía mundial vista de conjunto. Considera que es conveniente incluir en las relaciones económicas internacionales la totalidad del intercambio de artículos (mercancías), la compraventa de servicios y los movimientos de capital y los movimientos de población causados por factores económicos. En cambio, el comercio internacional parece limitarse al simple intercambio de mercancías, pero incluye compraventa de bienes y servicios, así como movimientos de capital y de población.

Por otro lado considera que el comercio está asociado a diversos regímenes económicos y se pueden situar diferentes etapas: la feudal la mercantilista y la de librecambio. La economía Feudal o local se convirtió en economía nacional a través de la unión de varios feudos bajo el gobierno de un solo mando político y económico, para después pasar a la economía internacional, donde se veía en las importaciones un modo de aumentar las cantidades de satisfactores posibles, al contrario de los que producían las exportaciones:

⁶ Ricardo Torres Gaytán. Teoría del comercio internacional, México, siglo XXI, 1972. p 7.

esta tendencia estaba ligada al hecho de que lo más importante era el abastecimiento del feudo.

En la etapa mercantilista las exportaciones constituían la actividad más importante, se buscaba adquirir principalmente metales preciosos por medio del intercambio externo pues predominaba la teoría cuantitativa del dinero⁷.

Por último en la etapa librecambista se reconoce que es igual de significativo importar que exportar, pero es preferible comprar barato que fabricar caro.

Así, el comercio se convierte en un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico.

En una economía de mercado como en la que estamos inmersos, la interacción entre personas y entre países da muestra de que las decisiones que se tomen, ya sea a nivel individual como nacional, repercutirán directa o indirectamente en los demás, sobre todo si tomamos en cuenta que, como dice Krugman, "la clave para tener un mejor nivel de vida es el comercio, en el que los individuos se dividen las tareas y cada uno ofrece a los demás un bien o un servicio que los otros demandan, a cambio de bienes y servicios que él desea"⁸.

Krugman considera cinco principios en los que fundamenta la interacción entre las elecciones individuales:

Existen ganancias del comercio, las cuales se deben básicamente a la Especialización

Los mercados tienden al equilibrio, es decir, aquella situación económica en ningún individuo podría mejorar haciendo algo diferente.

Los recursos deberían utilizarse tan eficientemente como sea posible para alcanzar los objetivos de la sociedad; se dice que los recursos de una economía se están utilizando de una manera eficiente cuando todos han aprovechado las oportunidades para mejorar las que se les presentan.

⁷ La Teoría cuantitativa del dinero sostiene que entre la cantidad de dinero en circulación y el nivel general de precios existe una relación directa y proporcional. Su aparición puede situarse a finales del siglo XIX teniendo como principales exponentes a Irving Fisher (1922), Alfred Marshall (1923) y Arthur Pigou (1917), estos dos últimos dentro del llamado enfoque Cambridge.

⁸ Paul Krugman y Robin Wells. introducción a la economía. Macroeconomía, Barcelona, Reverté, 2007, p 12.

Los mercados suelen conducir a la eficiencia.

Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bien social. Para Krugman y Wells, las principales razones por las que fallan los mercados son que las acciones individuales tienen efectos colaterales que el mercado no tiene en cuenta; que existen entes que pueden impedir que se realicen intercambios mutuamente beneficiosos al intentar captar información mayor de los recursos de sí mismos; finalmente señalan que, algunos bienes, por su misma naturaleza, no permiten que el mercado realice una asignación eficiente de los mismos.

No obstante que la utilización y distribución eficiente de los recursos y las ganancias del comercio están contempladas dentro de la dinámica de la economía internacional, es evidente que unos países son más ricos que otros, debido principalmente a las ventajas comparativas que puedan tener al respecto de otros países. Krugman señala que “un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producción de dicho bien es menor para ese país que para otros”⁹. Por lo tanto el comercio internacional permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que tenga ventaja comparativa y así tener un mejor beneficio.

En el comercio internacional se identifican tres principales factores que determinan las ventajas comparativas a escala nacional, las cuales tienen que ver con el clima, la dotación de factores y la tecnología.

El modelo de Heckscher-Ohlin¹⁰ establece que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien cuando para producirlo se utilizan intensivamente los factores que son abundantes en dicho país.

⁹ Ibid, p. 438.

¹⁰ El modelo de Heckscher-Ohlin fue desarrollado por dos economistas suecos de la primera mitad del siglo XIX. Citado en Krugman, Paul y Robin Wells. Op. Cit. P. 442.

CUADRO 1

CRONOLOGÍA DE LA GLOBALIZACIÓN

EPOCA	Acontecimientos económicos	Acontecimientos políticos	Acontecimientos tecnológicos
Década de los 40s	<p>Creación del sistema Bretton Woods, un nuevo sistema monetario internacional(1944-1971)</p> <p>Establecimiento del GATT (1947), entra en vigor en enero de 1948</p> <p>La Unión Soviética establece el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) para la cooperación económica entre los países comunistas.</p>	<p>Fundación de las Naciones Unidas (1945)</p> <p>Inicio del Plan Marshall (1948-1957) programa la recuperación de Europa</p> <p>Fundación de la Organización europea de Cooperación Económica (1948).</p> <p>Comienza el proceso de descolonización (1948-1962). Por ejemplo se independizan la India, Indonesia y Egipto</p> <p>China se convierte en república socialista en 1949</p>	<p>Expansión de la producción de plásticos y productos de fibras</p> <p>Descubrimientos de grandes yacimientos petrolíferos en Oriente Medio, especialmente en Arabia Saudita (1948)</p>
Década de los 50s	<p>En virtud del Tratado de Roma se establece la Comunidad europea (1957). La CE y la Asociación Europea del Comercio (1959) están a favor de la integración de Europa Occidental.</p> <p>Las Principales monedas pasan a ser convertibles (1958-1964)</p> <p>Fundación de la Organización de Países petroleros (OPEP) (1960)</p> <p>Desarrollo del mercado de eurodólares de Londres, que contribuye al aumento de la liquidez internacional.</p>	<p>Guerra de Corea (1950-1953)</p> <p>Crisis de Suez (1956)</p> <p>Proceso de descolonización en Africa (15 países se independizan entre 1958 y 1962.</p>	
Década de los 60s	<p>Ronda Kennedy, sexto período de sesiones del GATT(1964-1969)</p> <p>La rápida expansión del uso de automóviles y la construcción de carreteras en el hemisferio norte acelera la demanda de combustibles y la sustitución del carbón por el petróleo como combustible.</p> <p>Los países de Asia Oriental asignan más importancia al desarrollo impulsado por las exportaciones que a la sustitución de importaciones en sus políticas comerciales.</p> <p>Se eliminan los últimos derechos de aduana en la CE (1968)</p> <p>Se abandona el patrón oro como base del tipo de cambio del dólar de los E.U. A.(1971)</p>	<p>La construcción del Muro de Berlín 8(1961) y la crisis de los misiles nucleares en Cuba (1962) ponen de manifiesto el duro enfrentamiento entre el Este y el Oeste.</p>	<p>La revolución verde transforma la producción agrícola en los países en desarrollo</p> <p>Se inaugura en 1964 la primera línea del sistema de trenes de alta velocidad del Japón</p> <p>Se inaugura el túnel de carretera del Mont Blanc 8(1965)</p> <p>Aumenta el uso de contenedores en el transporte marítimo 8ª PARTIR DE 1968)</p>
Década de los 70s	<p>Ronda de Tokio del GATT (1973-1979)</p> <p>Los bruscos aumentos del precio del petróleo (1973-1974 y 1979) ponen fin a varios decenios de disminución de los precios reales del petróleo.</p> <p>Surgimiento de los países asiáticos recientemente industrializados.</p> <p>Reforma Económica de China (1978).</p> <p>Bajo la dirección de P.Volcker, la Reserva Federal pone fin a la inflación en los E. U. A.</p>	<p>La guerra de Yom Kippur (1973) contribuye al brusco aumento del precio del petróleo.</p> <p>Aumenta a nueve el número de miembros de la UE (1973)</p>	<p>Introducción del primer microprocesador de una sola placa (Intel 4004) (1971)</p>

Década de los 80s	<p>Crisis de la deuda en los países en desarrollo.</p> <p>México inicia reformas en el mercado y se incorpora al GATT en 1986.</p> <p>El Acuerdo de Louvre promueve la estabilización de los principales tipos de cambio (1987).</p>	<p>El número de miembros de la UE aumenta a 12</p> <p>Cae el Muro de Berlín (1989).</p>	<p>IBM introduce la primera computadora personal (1981)</p> <p>Introducción de Microsoft Windows (1985)</p>
Década de los 90s	<p>En 1991 se inicia el proceso de reforma económica de la India.</p> <p>Tratado de Libre Comercio de América latina (TLCAN) (1994)</p> <p>Crisis Financiera en Asia (1997)</p> <p>Se crea la OMC (1995) después de la Ronda Uruguay (1986-1994)</p> <p>Once países Europeos adoptan el euro (1999).</p>	<p>La Disolución de la Unión Soviética (1991) conduce a la formación de 13 Estados independientes.</p> <p>Se firma el tratado de Maastricht (título oficial: Tratado de la Unión Europea) (1992).</p> <p>El número de miembros de la UE aumenta a 27</p>	<p>En 1994 se inaugura el Eurotúnel, que une al reino unido con el continente</p> <p>Aumenta el número de teléfonos móviles</p>
Década de 2000	<p>Crisis de las empresas "punto com"</p> <p>China se incorpora a la OMC (2001)</p> <p>Fin del Acuerdo Multifibras (se eliminan las restricciones cuantitativas a los textiles)</p> <p>Crisis Económica Mundial 2008</p>		<p>Los buques de contenedores transportan más del 70% en valor de la carga comercial marítima</p> <p>El número de usuarios de Internet llega a 800 millones en 2005</p>

FUENTE: Informe sobre comercio el mundial 2008, OCDE, p. 26-27.

1.2 NATURALEZA ECONÓMICA DE LA EMPRESA Y EL EMPRESARIO

Desde el siglo XVIII hasta la actualidad tanto el término de empresa como la figura del empresario han sido tema de debate entre los economistas, quienes han tratado de determinar cuál es la procedencia de sus ganancias, denominadas también como beneficio económico puro o beneficio empresarial.

Al respecto existen tres argumentaciones, "la primera nos dice que el beneficio es una detracción sobre el capital, la tierra y el trabajo, consecuentemente concibe al empresario como villano, porque su beneficio es puramente especulativo. La segunda opina que no hay beneficio puro propio del empresario, ya que lo que se retribuye es su actuación como capitalista, propietario de recursos o trabajador, por lo tanto, la figura del empresario no es necesaria. Una tercera sostiene que la relación que el empresario premia, al menos, su capacidad de anticipar la existencia de un beneficio, a partir de ese momento estaríamos hablando de una especie de héroe, porque sí hubo una producción adicional no prevista."¹¹

¹¹ Valdalisio, Jesús, López Santiago, Historia Económica de la Empresa, pág. 12.

Entre los primeros teóricos en tratar la figura del empresario se encuentra R Cantillon (1680-1734) es el primer autor que vincula la función empresarial al concepto de *incertidumbre*, en su ensayo sobre la naturaleza del comercio en general (1725) señala que el empresario es aquel que compra precios ciertos y vende a precios inciertos. La función empresarial entonces radicaba en afrontar la incertidumbre y el beneficio surgiría de la diferencia entre lo previsto y lo realmente ocurrido. Para Cantillon, los empresarios eran los que afrontaban el riesgo y la incertidumbre; asimismo eran los encargados de la producción, circulación e intercambio de las mercancías.

Posteriormente Jean Baptiste Say sostenía que el empresario era el principal agente de la producción, puesto que era el encargado de combinar los distintos factores productivos; y con esta labor desempeñaba un papel de guardián del equilibrio en el mercado mediante el impulso de nuevas demandas.

Años más tarde los economistas clásicos con A. Smith (1723-1790) como principal exponente, reconocieron la figura del empresario, pero no fueron capaces de distinguir los beneficios empresariales de los beneficios del capital. Smith asoció la figura del empresario con la del capitalista, señalando que los beneficios empresariales corresponderían al interés del capital invertido. Esta apreciación fue asumida también por Ricardo y Marx. Para Smith los intereses de los empresarios y los de la sociedad no siempre coinciden, sin embargo su empeño por mejorar de condición, fue interpretado por Smith como uno de los factores del desarrollo de la sociedad.

Fue J. Stuart Mill (1806-1873) quien popularizó el término francés *entrepeneur* en Inglaterra, el más consiente de una función empresarial específica. Para él el beneficio empresarial, la tasa de ganancia, no sólo incluía el interés sobre el capital invertido, sino también una compensación al riesgo y la remuneración por el tiempo y trabajo invertido por el capitalista.

Posteriormente A. Marshall (1842-1924) y J. B. Clark intentaron incluir al empresario dentro de sus modelos de crecimiento económico. Para Marshall la empresa es uno de los agentes esenciales del desarrollo económico. La principal aportación de éste autor fue la de distinguir como factor productivo específico y susceptible de remuneración a la capacidad organizadora en los negocios. La oferta de este factor de organización estaría compuesta por la oferta de capital, de poder organizativo para administrarlo y de capacidad organizadora para combinar los insumos.

Marshall sintetizaba en el empresario caracteres propios del capitalista y de trabajador cualificado (gerente) pero no profundizó en las ganancias ligadas al riesgo, la

incertidumbre y la innovación, aunque dejó abierta la posibilidad de introducir este tipo de ganancias bajo el concepto de beneficios extraordinarios. Para Marshall no había nada de malo en acumular, puesto que era el símbolo de éxito en los negocios. Sostenía que "la empresa comercial que dispone de capital puede considerarse compuesta de tres elementos: el capital, la facultad para los negocios en quien haya que dirigirlos y la organización por medio de la cual se ponen ambos en contacto y se hacen efectivos para

Marshall apuntaba que "las facultades generales que caracterizan al hombre de negocios moderno aumentan en importancia a medida que la escala de negocios se hace mayor. Son ellos los que lo llevan a sobresalir como un conductor de hombres y lo llevan a resolver problemas con los que tiene que tratar...concebir inteligentes y previsoras líneas de conducta y llevarla a cabo con resolución"¹²

Desde ese entonces Marshall hacía referencia a los pequeños negocios, y consideraba que en éstos el dueño era poco más que un capataz, y que la habilidad especializada era un factor muy importante. Finalmente apuntaba que "el campo de empleo que cualquier lugar ofrece al trabajo y al capital depende de sus recursos naturales y de la facilidad que tenga para aprovecharlo... y al acceso que posea a mercados en los que pueda vender el excedente de su producción"¹³

Por otra parte, León Walras (1834-1910) expulsó al empresario del análisis económico al considerar que el empresario no es un factor productivo especial, y que cualquiera puede desempeñar esa función. A partir de entonces, esta visión del empresario se impuso en la teoría económica dominante, a pesar de la publicación de las obras de Veblen, Knight, Dobb y Schumpenter a principios del siglo XX, hasta el punto de que su figura desapareció del análisis económico.

Sin embargo, es entre los años treinta y los sesenta cuando surgen algunas reflexiones más lúcidas sobre la relación entre el empresario y el desarrollo económico, aunque su reproducción intelectual se produjo hasta 1980.

Una de aquellas reflexiones sobresalientes es la realizada por J.A. Schumpenter (1883-1950) quién colocó al empresario en el puesto central de la actividad económica. Sostenía que el empresario era el agente de la innovación y por lo tanto del desarrollo económico.

¹² Idem, pág.661

¹³ Loc. Cit. pág.727

El gran acierto de Schumpenter radicó en el hecho de asociar la actividad empresarial y la innovación, destacando ambos factores como mecanismos del cambio económico.

El empresario unifica todos los medios de producción y logra el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y gastos que paga, además de los beneficios que le pertenecen.

La microindustria es una organización independiente que produce y distribuye bienes para el mercado, con la finalidad de obtener beneficio económico.

El empresario es quien organiza los medios de producción: el capital y el trabajo. No se limita a sumarlos, sino que los relaciona y ordena de acuerdo con un plan que él pensó previamente. Esto implica que el empresario es una persona creativa, pues concibió la idea de que puede formar una empresa para producir artículos que luego puede vender en el mercado. Ha creado un orden del capital y del trabajo, es decir, una organización.

Pero no sólo es creativo, sino que también es constante. Prueba de ello es que la organización no es esporádica, sino permanente. En otras palabras, sin el empresario, capital y trabajo son medios muertos, inertes, improductivos. El capital y el trabajo son meros medios de producción. La labor del empresario al organizarlos tiene una enorme importancia.

Las actividades del empresario son deliberadas y buscan iniciar, mantener o ampliar un negocio con la finalidad de obtener utilidad económica.

CAPÍTULO 2 CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

2.1 Definición y características generales y particulares de las Pymes

Como punto de inicio hay que establecer que es la EMPRESA. Podemos definirla como:

“Una unidad económica que organiza factores de la producción (tierra, trabajo y capital) para producir bienes y servicios con el fin de satisfacer la demanda de los consumidores y de esta forma obtener utilidades”.¹⁴ En este proceso, la empresa establece relaciones con otros individuos y otras empresas para realizar la producción. En las últimas décadas se ha encontrado que la organización es un componente importante de la empresa por lo que se ha incorporado como un factor productivo más de las mismas.

De manera muy general podemos decir que las empresas cuentan con una serie de características en cuanto a su estructura; están formadas por recursos humanos, de capital, técnicos y financieros, su actividad económica está orientada a la producción, distribución de bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades de la sociedad, combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.¹⁵ En segundo lugar, la empresa es una organización independiente. Lo que indica que el empresario disfruta de libertad al coordinar los elementos de la producción, sin jefe que le ordene, aconseje o ante el que deba rendir cuentas; Las pérdidas o ganancias de la actividad empresarial recaen sobre el empresario. Su éxito o fracaso dependen de las decisiones que tome. Puede apoyarse en la información u opiniones que le proporcionen las personas a las que acuda, pero las consecuencias de las decisiones que tome lo afectarán solamente a él y a su empresa.

En tercer lugar, la empresa, como organismo independiente, tiene por objeto la producción y distribución de bienes y servicios. Resulta útil y valiosa al consumidor al procurarle la satisfacción que obtiene mediante el consumo. Esta utilidad para el consumidor está directamente relacionada con la estructura política y económica del país. En las sociedades libres, cada persona es el mejor juez sobre aquello que le satisface. El empresario procura conocer los gustos y necesidades de sus clientes para maximizar su propia utilidad.

¹⁴ Vargas Sánchez, Gustavo, Introducción a la teoría económica, p. 189.

¹⁵ Méndez, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

En cuarto lugar, la producción de bienes y servicios se realiza para el mercado. Esto quiere decir que lo que produce la empresa debe ser llevado al encuentro de la demanda en el mercado. En otras palabras, la empresa no espera pasivamente la demanda de sus bienes y servicios, sino que se anticipa a la demanda, pretende atraerla y conquistarla. Por tanto, el empresario realiza planes para la venta del producto o servicio, que suponen un adecuado conocimiento del mercado, de los precios, de las características de su producto y de las de la competencia. Es decir, el empresario mantiene una actividad constante de exploración y desarrollo de nuevos productos, imprime nuevas características a los productos disponibles y prepara constantemente nuevas estrategias de atracción y conservación de clientela.

Las empresas planifican sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social que forma parte del ambiente económico y social de un país, son un instrumento importante en el proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

Pero para sobrevivir en un esquema de globalización y de competencia internacional necesitan desarrollar un proceso de modernización, racionalización y programación constante.

A fin de tener un panorama más claro del concepto de PYME (Pequeña y mediana empresa), a continuación se presentan algunos de los principales criterios de clasificación del tamaño de las Pymes en México:

CUADRO 2

PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES EN MÉXICO

Organismo	Excluye microempresas en Pyme	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM (asociación de bancos de México)	Si	Ventas	Micro Pequeña Mediana	Hasta 2 mdp De 2 hasta 40 mdp
Banco de México	No	Ventas	Pequeña Mediana	1 a 100 mdp 101 a 500 mdp
BANCOMEXT(pymex)	No	Ventas de exportación	A desarrollar:	Ventas de exportación anual hasta 2mdd Venta de

INEGI	Si	N° de trabajadores	Pequeña Mediana	de 50 a 250 trabajadores de 251 a 1000 trabajadores
IMSS	No	N° de trabajadores	Micro, pequeña y mediana industria	De 1 a 100 trabajadores
INEGI (censo 2008)	Si	N de trabajadores	Micro Pequeña Mediana	De 1 a 10 en todos los sectores De 11 a 50 en industria De 11 a 30 en comercio De 51 a 100 en servicios De 51 a 250 en industria De 31 a 100 en comercio De 51 a 100 en servicios
OCDE Y UNIÓN EUROPEA	No	N° de trabajadores Venta y balance anual en euros	Microempresa Pequeña	1 a 9 trabajadores menor a 2 millones de euros Menor a 2 millones de euros 10 a 49 trabajadores menor a 50 m de euros Menor a 10 millones de euros
			Mediana	50 a 249 tabajadores menor a 50 millones de euros Menor a 43 millones de euros
Small Business Administration (EEUU)	No	N° de trabajadores	Pequeña	Hasta 250 trabajadores Dfe 251 a 500

			Mediana	trabajadores
--	--	--	---------	--------------

Fuente: Banco de México, Informe anual 2008 En CEPAL Serie financiamiento del desarrollo N°226

La Secretaría de Economía (SE) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) modificaron la clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes), con el fin de ampliar el acceso a los programas diseñados para estas unidades. La modificación, que se publicó este 30 de junio del 2010 en el Diario Oficial de la Federación (DOF), toma en cuenta el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales.

Las Mipymes son fundamentales para el desarrollo económico del país, ya que constituyen el 99% del total de las unidades económicas y representan alrededor del 52% del Producto Interno Bruto (PIB), al generar más del 70% de los empleos formales. La clasificación publicada en el DOF establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10%; más el monto de las ventas anuales por 90%. Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas.

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

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

Fuente: SE

Siguiendo con las características generales de la pequeña y mediana empresa y el criterio de la Secretaría de Economía, en su mayoría coinciden todas en referencia a su estructura donde:

El capital de la empresa (considerado como la suma de los recursos monetarios suficientes para anticipar ingresos a toda la función de producción hasta su realización en el mercado) está formado por una o dos personas que establecen la sociedad. La magnitud de este capital es por lo general sumamente limitado lo que lo hace insuficiente para su desarrollo y es aquí donde surge la necesidad del pequeño y mediano empresario en buscar formas de financiamiento que apoye su crecimiento.

Estas formas de financiamiento las encuentran en los bancos, donde estos figuran como impulsores de crecimiento y no como socios de la pequeña y mediana empresa, ya que no es función de la banca. Este desconocimiento por parte del empresario hace aun más difícil el acceso al financiamiento.

Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es comúnmente empírica. Su número de trabajadores empleados en el negocio considerado como pequeña ó mediana empresa por la Secretaría de Economía va de 25 o menos hasta 500 dependiendo la actividad productiva. Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional. Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas consideradas como grandes y que operan también en el ramo.¹⁶

Considerando los criterios anteriores tanto de clasificación como de estructura, también hay que hacer referencia en cuanto a sus ventajas y desventajas, ya que es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas, las cuales según su tamaño determinan algunas de sus ventajas o desventajas para su desarrollo. Esto lo podemos explicar de manera global y simplificada.

Dentro de sus ventajas, las PYMES tienen: capacidad de generar empleos absorbiendo una parte importante de la PEA (Población Económicamente Activa), pueden asimilar y adaptarse de tecnología, contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en varias regiones, aumentan o disminuyen su oferta cuando es necesario, buscando el equilibrio, la planeación y organización no requiere de grandes capitales, producen y venden artículos a precios competitivos debido a que los gastos no son grandes pero a su vez sus ganancias no son excesivas.

Ahora, haciendo referencia a sus desventajas, es que le afectan con mayor facilidad los problemas suscitados en el entorno económico como una devaluación o una inflación.

La mayoría de ellas, por no decir casi todas viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en donde muchas veces disminuyen sus ventas, son más vulnerables a la

¹⁶ Méndez, Morales José Silvestre (1996). Economía y la Empresa. Editorial McGraw-Hill, México.

fiscalización y control gubernamental, ya que por desconocimiento de normas bancarias que hacen referencia al otorgamiento de créditos, el empresario practica estrategias fiscales que constan de declarar lo menos posible sus ingresos ante hacienda.

El mismo empresario solicita tanto a contadores como a especialistas fiscales en aplicar estas estrategias fiscales, los cuales, también desconocen las normas bancarias en el otorgamiento de créditos, afectando a la PYME en el sentido de que por falta de liquidez, y para continuar con su desarrollo, recurren a los bancos para que las apoyen con créditos y estos al revisar la situación financiera, detectan que no cuentan con capacidad para endeudarse, tampoco con información sistemática y transparente y son consideradas sujetos no acreditables, quedándose en una situación desventajosa, por tal razón tienden a operar en la informalidad.

Pero los bancos en su obligación de garantizar los recursos provenientes de los inversionistas tanto nacionales como extranjeros adoptan normas más estrictas enfocadas a canalizar el capital a un ambiente de menor riesgo y se cerciora de su pronta recuperación.

La pequeña y mediana empresa tiene poca o casi nula oportunidad para fusionarse o absorber a otras empresas, su administración carece de una especialización, se basa más en la experiencia aplicada en el mayor de los casos por los propios dueños (una o dos personas comúnmente) lo que genera mayor dedicación al número de horas de trabajo y con bajos rendimientos.

Al ser por lo general un negocio familiar existe una sucesión de padres a hijos donde habitualmente no comparten la misma visión, llevando el negocio al fracaso.

En lo que respecta a la cuestión fiscal, estas temen cuando las visitan los inspectores, por saberse irregulares debido a su pésima orientación, y la práctica de estrategias fiscales mal intencionadas encaminadas a evadir responsabilidades tanto laborales como del fisco, con el propósito de maximizar su rentabilidad ante su incapacidad para promover esta por producción.

Para que el o los dueños, puedan triunfar, (como lo describe Alfred Marshall en su libro Principios de Economía) deben tener un conocimiento de organizador de la producción, tener conocimiento de las cosas de su propia industria, tener la facultad de poder prever los movimientos amplios de la producción y el consumo, tener visión de áreas de oportunidad donde pueda ofrecer un nuevo artículo o servicio, asumir los riesgos con audacia, debe ser conductor de hombres, saber escoger a su personal, confiando en ellos

e interesarlos en el negocio, mientras el lleva la dirección general de todas las operaciones y mantiene el orden.¹⁷ Esto no existe en la pequeña y mediana empresa.

En la mayor parte de los negocios modernos la tarea de dirigir la producción de modo que un esfuerzo dado sea eficaz para la satisfacción de las necesidades humanas tiene que ser encomendada a un equipo llamado por Marshall hombres de negocios, donde son personas especializadas que se encargan de asumir o correr riesgos, reúnen el capital y la mano de obra necesaria para el trabajo, con el fin de hacer una empresa más eficiente y de gran estructura organizacional.¹⁸

Por otro lado, los procesos de globalización y la aceleración del cambio del entorno económico han obligado a las PYMES a redefinir continuamente su método de estrategia que le ayude a anticiparse a los cambios que se presentan en el mercado.¹⁹

Cuando se habla del empresario no necesariamente es el inversionista, el capitalista, son finalmente los ahorradores quienes pueden canalizar su ahorro al proceso productivo a través de los empresarios o del sistema financiero, problemática central de las Pymes para su desarrollo.

Para que los empresarios que encabezan a las pymes puedan crecer es necesario que ellos capten el ahorro de su comunidad para capitalizarse.

2.2 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EXPANSIÓN EMPRESARIAL EN EL PROCESO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA MEXICANA

A finales de los ochenta, México inició un profundo proceso de reestructuración mediante el impulso de la apertura comercial, la privatización de empresas paraestatales la desregulación de sectores estratégicos, la política de competencia y el control de las principales variables macroeconómicas. Esta reestructuración económica tuvo por objetivo promover el libre funcionamiento del mercado, en la lógica de que su operación permite

¹⁷ Marshall, Alfred. Principios de Economía. Capítulo XII Pág. 245 Dirección de los Negocios. Edit. Aguilar Madrid.

¹⁸ Ibidem. Capítulo XII Pág. 249

¹⁹ Soto Pineda Eduardo (2003). Las Pymes ante el reto del siglo XXI. Los nuevos mercados globales.

la óptima asignación de los recursos entre las diferentes actividades con miras a una mejor inserción en la economía mundial.

Al reducir el Estado mexicano su participación en el proceso y económico y cederlo a las organizaciones multinacionales, se vieron afectados los encadenamientos productivos del país afectando específicamente a las Pymes.

La apertura comercial expuso a los productores nacionales a la competencia con el exterior, mediante la reducción de aranceles y la reducción de barreras no arancelarias al comercio. En teoría los productores debieron verse obligados a ofrecer sus productos a precios y calidades similares a los de la oferta externa. Así mismo se suponía que las empresas introducirían cambios tecnológicos radicales para el conjunto de empresas que permitieran avanzar en la modernización de la planta productiva.

El efecto de la entrada indiscriminada de importaciones las diferentes actividades económicas presentaron un proceso de descapitalización paulatina, sobre todo en ramas con dinámicas de crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo estancadas ya que no pueden enfrentar la competencia externa mediante formas de producción más eficientes, generándose un proceso de desindustrialización. Por otra parte, las industrias con mayor nivel de competitividad, pudieron insertarse en el mercado internacional si previamente hubieron desarrollado su capacidad competitiva mediante el incremento de la productividad y están integradas a las cadenas mundiales de comercio.

En este escenario, la economía fue perdiendo capacidad de generar puestos de trabajo estables, se presentó una contracción del mercado interno por la disminución acelerada de la demanda efectiva y se observó una segmentación del mercado acorde con la nueva estructura de distribución del ingreso.

Es necesario destacar que la estructura industrial del país es resultado de un patrón dual de crecimiento caracterizado por la heterogeneidad intersectorial de la industria, en la que predomina una estructura de mercado oligopólica, dominada por grandes empresas, en la cual la inmensa mayoría de las industrias micro y pequeñas giran alrededor de las primeras con una participación marginal en el excedente nacional.

De esta forma, con la apertura comercial se propició un crecimiento diferenciado de la economía, en donde un grupo de ramas presentaron signos positivos de crecimiento, productividad y exportaciones, así como de un grupo de ramas que se encuentran en contracción.

En nuestro país las industrias manufactureras con mayor dinámica de crecimiento en sus exportaciones son las ramas industriales con un mayor nivel de protección efectiva (automotriz y electrónica) y, al mismo tiempo, son las que han aprovechado más eficientemente la posibilidad de importar insumos y bienes de capital exterior.

Lo anterior es importante si consideramos que después de la apertura comercial de mediados de los ochenta no ha habido una alternativa de política industrial que permita orientar la producción de las PYME hacia el mercado exterior.

Según la encuesta de NAFINSA *Cambios en la estructura industrial y el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en México* en 1990, pocos años después de iniciada la apertura comercial indiscriminada, las empresas tomaron las siguientes medidas para permanecer en el mercado, redujeron trabajadores, adquirieron materias primas por adelantado, mecanizaron sus procesos productivos, bajaron el consumo de energía y diversificaron sus líneas de productos.

Esta misma encuesta pero en su fase II, 1994 indicó que ante la pérdida de ganancia, las empresas reportaron la compra de maquinaria para hacer frente a la reducción del mercado y las utilidades.

Por otra parte, la misma encuesta en su fase III, 1995, reflejó una situación particularmente difícil para la economía mexicana y, por ende, para el conjunto de empresas nacionales.

Hasta antes de la devaluación podría decirse que la apertura comercial había sido asimilada para el conjunto de empresas, la estabilidad cambiaria permitía diseñar escenarios de inversión de mediano y largo plazo, aspecto que se refleja en la tendencia a comprar bienes de capital, Sin embargo al modificarse en horizonte de precios relativos se hizo evidente e conjunto de problemas estructurales que la economía nacional arrastraba.

Los encargados de la conducción de la política económica del país argumentaban que la devaluación permitiría frenar las importaciones suntuosas posibilitando a los productores nacionales a recobrar parte de los mercados perdidos. Las expectativas que se tenían eran falsas, los empresarios sabían que sus ventajas competitivas no habían sido sólidas y por esos no podrían aprobar la devaluación.

Las empresas manifestaron que no podían sustituir importaciones debido, fundamentalmente, aquel mercado interno no creció, que la economía venía de un proceso de contracción acelerado y a la franca desregulación de las cadenas productivas., el 80 por ciento de las empresas no pudieron acrecentar recuperar sus mercados, por el

contario la mayoría registraron una reducción de sus ventas y/o su producción como resultado del deterioro del poder adquisitivo del salario.

Con el propósito de enfrentar la devaluación las empresas buscaron renegociar con proveedores y con los bancos sus pasivos., también adujeron los costos mediante el recorte de personal y perfeccionamiento de de sus procesos de comercialización a fin de mejorar la calidad del producto y la reducción de precios, es decir, disminuir sus márgenes de utilidad.

2.3 LAS PYMES Y SU IMPORTANCIA EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN MÉXICO

A pesar de haber sido severamente golpeadas por las crisis económicas, la inminente apertura comercial, las devaluaciones y desencadenamientos productivos, las pequeñas y medianas empresas PYMES poseen actualmente un importante peso en el debate sobre el desarrollo económico y la competitividad de regiones y naciones en el contexto de la globalización, así como nuevas formas e instrumentos de política económica se ha generado un importante consenso nacional e internacional en torno a su significancia respecto al crecimiento del PIB, la generación de empleo, los procesos de aprendizaje la difusión de conocimiento entre otros.

Las PYMES se han convertido en referencia indispensable tanto conceptualmente como desde el punto de vista de la política económica, tanto en México como en el mundo. A pesar de este consenso existe un avance precario en cuanto a la implementación de políticas de apoyo y fomento de este segmento de empresas.

La importancia que en los países desarrollados tienen las Pymes, muchas veces representan el 95% de las exportaciones, haciéndolas el sector clave del desarrollo económico.

En un escenario con competencia mundial, mantener un nivel en el mercado equivale a incrementar permanentemente su calidad y eficiencia para poder dar respuesta a los requerimientos solicitados por los clientes, pero muchas veces la carencia de recursos las hacen más débiles y no le permiten desenvolverse exitosamente en este nuevo orden económico, lo que las lleva a desaparecer originando la pérdida de fuentes de trabajo y desarrollo del país.

Dada la importancia que tiene actualmente la competitividad, existen instituciones internacionales ocupadas en medir los niveles de competitividad de los países a nivel

mundial, dos de las instituciones más reconocidas son el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) con sede en Suiza, y el Instituto Internacional de Administración y Desarrollo. Prácticamente los gobiernos esperan estos reportes para ser considerados en la toma de decisiones respecto a sus inversiones.

Tras la crisis financiera internacional, las economías desarrolladas han mostrado una lenta recuperación y cada vez es más claro que, en los próximos años, el crecimiento económico mundial será impulsado por las economías emergentes (el FMI calcula que el 54 por ciento del crecimiento mundial será producto de estos países). Sin embargo el Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés) advierte que los sistemas financieros de dichas economías no están totalmente desarrollados, lo cual podría impedir su crecimiento, la formación de infraestructura y la expansión del crédito.

Anualmente el WEF publica su índice de desarrollo financiero (IDF) con el propósito de analizar la forma en que los diversos componentes del mismo inciden en el crecimiento económico; así como para servir de herramienta a los diversos países sobre las áreas que requieren reformar para mejorar su desempeño económico-financiero.

El desarrollo financiero se define como los factores, las políticas y las instituciones que conducen a una efectiva intermediación financiera, así como a un profundo y amplio acceso a capital y servicios financieros en el mercado.

El índice elaborado por el WEF, se basa en lo que llama 7 pilares, agrupados en 3 categorías principales: 1) Factores, políticas e instituciones; 2) intermediación financiera y 3) acceso al financiamiento.

De acuerdo con el WEF, México se encuentra en el lugar 43 de entre 57 países. Llama la atención que todos los BRIC'S presentan un índice de desarrollo financiero por arriba del de nuestro país, lo que nos sitúa entre economías como Turquía y Rumania. La posición del país es la misma que la de 2009 y la estabilidad financiera fue su principal fortaleza (lugar 15), destacando la estabilidad bancaria y del tipo de cambio (posiciones 12 y 17). Sin embargo, dicha estabilidad contrasta con el tamaño del sistema bancario, donde México se ubica en la posición 53 y con su eficiencia (posición 50).

En cuanto a los mercados financieros en México, sólo el mercado de divisas mostró un desempeño relativamente aceptable (lugar 23), pues el mercado accionario se ubicó en el lugar 47. Otros rubros en los que el país mantiene importantes rezagos son el acceso a capital (posición 52) y en aspectos legales, regulatorios y de gobierno corporativo donde se ocupó la posición 48.

El WEF advierte que para América Latina la inversión en infraestructura será fundamental en el apoyo al crecimiento económico y resalta la importancia que tendrán los mercados de bonos en la obtención de financiamiento de largo plazo para el fondeo tanto de bancos comerciales como de desarrollo. Para México, señala que el financiamiento comercial es débil y que existen severas restricciones en la obtención de capital (incluidos créditos privados y mercado de capitales). Aunque mostró un alto grado de estabilidad financiera, la escasa disponibilidad de capital representa uno de los mayores riesgos al crecimiento económico en el largo plazo. Cada pilar nos permite observar las áreas en las que México se encuentra a la zaga, comparado con los BRIC'S. Estos rubros son en Ambiente de Negocios: Capital humano, donde nuestro país ocupa la posición 50. En Intermediación financiera: tamaño del sistema bancario, con la posición 53; Ofertas públicas iniciales con el lugar 39; Fusiones y Adquisiciones con el 43; Seguros con el 45. Finalmente en Acceso al Financiamiento, el Acceso comercial con la posición 52.

En nuestro país la PYME juega un papel importante en el desarrollo, en la generación de empleos, y en el PIB. Estas son indispensables ya que es el principal generador de empleos, el mejor distribuidor de ingresos entre la población y las regiones, son indispensables para que las grandes empresas existan, siendo proveedores confiables que garantizan trabajar con los niveles de eficiencia, calidad y productividad que les demanda el mercado, y son el eslabón fundamental, para el desarrollo del país.

Como tal, merece una atención especial de tal forma que pueda aprovechar las oportunidades que brinda y pueda cumplir su tarea de generador de empleos y riqueza.

En la actualidad, se estima que sólo el 20% de las pymes tendría capacidad para exportar. Esto considerando que éstas tienen como directivos a empresarios de entre 25 y 45 años de edad, con una formación especializada y vocación de comercio exterior. Son algunas empresas que han surgido en la última década, con capacidad para innovar en tecnología, herramientas financieras, estrategias y mercadotecnia logística, entre otras características, las que podrían competir en el mercado global. De hacerlo, podrían aprovechar 80% de las fracciones arancelarias desgravadas por los múltiples acuerdos comerciales firmados por México y que no han tocado los grandes exportadores: 12 tratados de libre comercio con más de 40 países.²⁰

²⁰ Lilianne Pavón, Financiamiento a las microempresas... en CEPAL serie del desarrollo N°226.

Por tal motivo es de suma importancia, que tanto el gobierno, el sector empresarial y la sociedad en su conjunto, generen mecanismos que orienten, capaciten y encaminen al empresario, para que estos puedan estar preparados y poder enfrentar los requerimientos que solicitan los bancos para poder otorgar créditos. Las pequeñas y medianas empresas representan más del 90 por ciento de las empresas en la mayoría de los países, en todo el mundo.

Por otra parte las PYMES son un elemento fundamental para el desarrollo económico de los países tanto por su contribución al empleo como por su aportación al producto Interno Bruto. En el caso de México las PYMES generan el 52 por ciento del PIB y contribuyen al 72 por ciento de los empleos formales.

Según datos estimados por la Secretaría de Economía, en el año de 2003 existían en México 3,005,157 empresas, de las cuales el 99.8 por ciento son PYMES.

Las Pymes cobran relevancia, tanto en lo que se refiere al producto, como a personal ocupado y al número de establecimientos. Según datos preliminares de los Censos económicos 2009, en 2008 había 5.194.811 unidades que realizaron alguna actividad económica y en las cuales trabajaron 27.748.563 personas. De estos totales, 97,9% de las unidades y 87.2% del personal ocupado correspondieron en conjunto a la industria manufacturera, el comercio y a los servicios. Según estimaciones del banco Mundial (BM, 2008), las pymes proporcionaron 52% del PIB y representaron 99.6% de las unidades económicas, mientras que cifras de la SE señalan que éstas contribuyeron con 64% del empleo SE, 2008).

CUADRO 3

PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA (a)

(Miles de personas)

SECTOR	1994	%	1998	%	2003	%	2008	%
TOTAL	9385,5	11,0	11937,8	100,0	14135,0	100,0	17663,6	100,0
Micro	4633,4	39,4	5180,3	42,1	6032,1	42,7	8236,1	46,6
Pequeña	1349,9	14,4	1657,1	13,1	1870,2	13,2	2172,4	12,3
Mediana	1570,2	16,7	1545,9	11,7	1679,5	11,9	1808,3	10,2
Grande	1831,8	19,5	3554,4	33,1	4554,2	32,2	5446,8	30,8

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989, 1994, 1996, 2003 y 2008. En Financiamiento a las microempresas... CEPAL, serie financiamiento del desarrollo, #226.

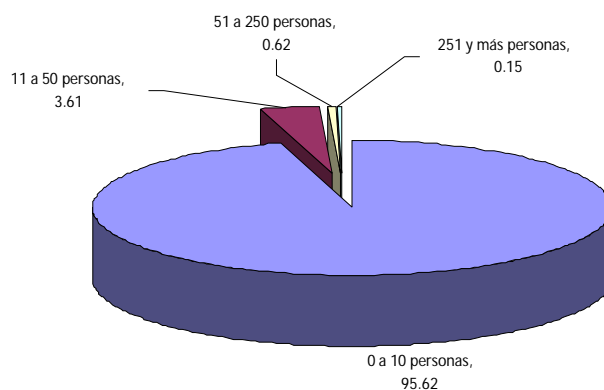
(a) Sectores comercial, manufacturero y de servicios solamente

Nota. Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y la cobertura de los censos cambia de un año a otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de las Pymes a largo del tiempo.

En lo que se refiere al tamaño de las empresas, destaca que el 95.6 por ciento de las mismas sean micro, es decir, son unidades donde trabajan de 0 a 10 personas, mientras que las grandes empresas, aquellas donde trabajan más de 250 personas representen apenas el 0.15 por ciento.

GRAFICA 1

Distribución porcentual por tamaño de las empresas en México (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

La relevancia de las Pymes se debe a que al ser más intensivas en trabajo que las empresas de mayor tamaño, facilitan una mejor distribución del ingreso. Además, muestran por lo general un menor componente importado en sus insumos y bienes de capital, y se adaptan con mayor facilidad a los distintos escenarios macroeconómicos, dada su estructura y funcionalidad. A pesar de ello, a partir de la crisis de 1994, las pymes redujeron gradualmente su participación como empleadoras, si bien siguen contribuyendo con más del 60% de los puestos de trabajo (cuadro 3). Sin embargo, en el 2008 esta situación se revierte parcialmente para las microempresas no industriales, quizás como resultado de los despidos y del menor número de contrataciones de empresas grandes ante la crisis mundial.

En Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables.

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de Estados en el vecino país promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

Este proceso hace que el empresario junto con su empresa, se desarrollen en un ambiente de formalidad y de sanas prácticas de mercado, fortaleciendo así el desarrollo de la PYME y por consiguiente del país, donde el proceso fiscal para los evasores es más duro que en México.

Haciendo un comparativo con México, aquí pasa todo lo contrario en donde nuestro empresario no cuenta con orientación y apoyo por parte del estado y se encamina más hacia un ambiente de informalidad y prácticas desleales de mercado, ocasionando graves trastornos a la economía y al desarrollo del país y donde el proceso fiscal no es amigable sino de acoso fiscal, orillando a operar en la informalidad.

Ahora bien, tomando como referencia la situación de las PYMES en cuanto a sus características, estructura e importancia, veremos más adelante la interacción que tienen con la banca comercial en relación al otorgamiento de créditos.

Si bien no existe una teoría de la pequeña empresa, al menos desde los años ochenta si se han enfatizado nuevos aspectos entorno a las PYMES en el contexto actual de la industrialización orientada hacia las exportaciones, de la preponderancia de las políticas macroeconómicas y de la globalización.

Es en este contexto que las estrategias de las empresas que controlan la red global a través de múltiples estándares desempeñan un papel cada vez más relevante para el desarrollo territorial.

La integración de empresas, regiones y naciones a los encadenamientos de redes globales específicos se convierte, así en uno de los principales retos a vencer tanto para las empresas como para las políticas empresariales.

Si bien las economías a escala y la producción en masa todavía desempeñan un papel significativo en el contexto de la globalización, desde finales de los años sesenta han sido la especializaron flexible y la demanda especializada las que han preponderado en organización industrial global. Las empresas de menor tamaño, dada su habilidad de responder en forma flexible a continuos cambios en la demanda, así como su capacidad de integrarse a través de los diversos esquemas de subcontratación y relaciones intraempresa a encadenamientos mercantiles globales, desempeña un papel fundamental en estos nuevos esquemas de organización industrial, incluso en el caso de la IED.

Como veremos en los planteamientos siguientes, algunos de los problemas que enfrentan las PYMES son el acceso limitado a fuentes de financiamiento, la desvinculación de los sectores más dinámicos de la economía, la baja participación en el comercio exterior, falta de capacitación de sus recursos humanos, los problemas de innovación en sus procesos y desarrollo tecnológico, y el manejo administrativo familiar.²¹

En el nuevo entorno global, y a pesar de su heterogeneidad, las pymes enfrentan una mayor competencia, tienen menor control sobre los cambios del entorno y reorientación del producto y preferencias del consumidor, y son más dependientes de intermediarios como cadenas de distribución, contratistas o grandes empresas, dependencias que aumenta por la dificultad de acceso al financiamiento.

Esta serie de problemáticas, que más adelante se analizarán, son el resultado de un pésimo enfoque de desarrollo gubernamental que pondera el bienestar y desarrollo de las grandes empresas, en detrimento de las pequeñas.

²¹ “Un ejemplo de la despreocupación por el desarrollo de la PYMES en México se nota en las altas tasas de interés, que ronda entre 15 y 20%, lo cual apunta Cuauhtémoc Mtz. García, Presidente de la Canacintra: “Sacar de competitividad a las empresas” pues en otros países De Europa, Asia y en E:U:A: las tasas se ubican alrededor del 2 o 4%. Otro factor que inhibe los créditos bancarios son los plazos, mientras que en otros países se otorgan de 20 a 30 años, en México se da regularmente un año. Esto ante una economía globalizada no nos permite tener un proyecto a realizar. Genaro Mejía, “Desierto Crediticio”, Ejecutivos en finanzas, Núm. 2805, año 2005, p. 33.

Esta reestructuración y desaceleración de la economía son, probablemente, los determinantes principales en la disminución significativa del crédito bancario a las PYMES que se discute más adelante.

Aunado a la problemática que tienen las pymes para acceder al crédito bancario; las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) han resultado ser las más afectadas por el alza aprobada a las tasas impositivas, debido a la falta de capacitación y conocimiento del manejo fiscal.

Esto más la disminución del flujo de efectivo generado por el alza en los impuestos han hecho que el 2010 sea un año especialmente complicado para estas empresas.

De acuerdo a la directora general de Vabela (despacho contable y fiscal especializado en Pymes), Lorena Brindis "El aumento en las tasas de los impuestos Sobre la Renta (ISR), a los Depósitos en Efectivo (IDE) y el Empresarial a Tasa Única (IETU) han causado mayores estragos, ya que gravan la utilidad y el manejo de efectivo".

Con el ISR, que aumenta su tasa de 28 a 30%, se ha visto disminuida la utilidad neta de las compañías, que es de dónde estas empresas se financian para reinvertir y continuar operando, de ahí la gravedad del impacto.

El IETU alcanzará en este año su tasa máxima, y pasará de 17 a 17.5%. Este impuesto considera la totalidad de los ingresos obtenidos efectivamente en un ejercicio menos las deducciones autorizadas del mismo periodo, por lo que deberá cuidarse que el impacto de los cobros no orille a pagar de más.

Otro golpe directo al flujo de efectivo es el IDE, que aumentó su tasa de 2 a 3% y además disminuyó el monto gravable de 25,000 a 15,000 pesos. En este caso las especialistas recomiendan vigilar bien para determinar qué depósitos en efectivo entran en las cuentas bancarias o diversificar los montos.

Los depósitos, si los retiene el banco, pueden ser acreditados para el pago del ISR o el IETU, y así en lugar de perder el efectivo sirve como anticipo para otros impuestos.

En cualquier caso, es importante que el contador se actualice de forma constante y sea un compañero que vigile por la rentabilidad de la empresa.

Y además de los compromisos fiscales, a partir de 2011 será obligatorio el uso de la factura en formato digital, por lo es recomendable que las Pymes inicien el proceso de búsqueda de proveedores que cumplan con esta obligación.

Este instrumento dará mayor seguridad en las operaciones tanto al comprador como al vendedor, pero será una carga adicional al contribuyente que no cuente con la tecnología necesaria para su implementación.²²

Es evidente que con esta carga fiscal en la que se ven inmersas las pymes lo que se fomenta es su informalidad, y se coadyuva a su inminente desaparición pues los programas que el gobierno dice crear en pro de estas empresas parecieran quedar solo en el discurso pues en términos reales a quien finalmente terminan favoreciendo es a la grandes empresas y monopolios.

2.4 LA PROBLEMÁTICA FINANCIERA DE LAS PYMES EN MÉXICO

Antes de comenzar a analizar la problemática financiera de las Pyme es necesario hacer una breve descripción de lo que significa el sistema financiero y bancario en México, de manera que el Sistema Financiero se define como el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar fondos de aquellos que han ahorrado en exceso, hacia aquellos que tienen escasez de fondos.²³

Su importancia es tal que si no existiera un Sistema Financiero sería difícil transferir recursos de una persona, gobierno o empresa a otra sin oportunidad de inversión perdiendo ambos, tanto ahorradores como inversores (deudores).

Para la economía de un país es de suma importancia, ya que permite la movilización de fondos sin oportunidades de inversión productiva hacia quienes tienen esa oportunidad. El Sistema Financiero es tan importante que su objetivo es contribuir a que los agentes económicos encuentren los canales adecuados a través de los intermediarios con el fin de seguir fomentando su desarrollo. Un sistema financiero que opera eficientemente mejora el bienestar económico de todos en la sociedad.²⁴

En la actualidad, la pequeña y mediana empresa (PyMES), así como las empresas AAA, requieren de las operaciones de crédito como fuente de financiamiento, el cual les dará liquidez inmediata para poder incrementar su productividad y tener un mayor desarrollo en la actividad económica del país. El sistema financiero mexicano proporciona diferentes

²² Tania Moreno, El proyecto económico, en Revista Expansión, 26 de noviembre de 2009.

²³ Definición obtenida de www.monografias.com

²⁴ Ramírez Solano Ernesto. Moneda Banca y Mercados Financieros.p.p. 48. México, 1998.

operaciones de crédito. Una de las más comunes es el préstamo bancario, que representa la fuente de financiamiento más importante para todas las empresas.

Debido a la gran variedad de operaciones de crédito que ofrecen las entidades financieras y a la competencia que desarrollan estas entidades por captar el mayor número de clientes, hoy en día resulta difícil elegir el mejor préstamo bancario.

Al momento de elegir un préstamo bancario, debemos tomar en cuenta lo que mejor se adapte a las necesidades de la empresa. Es de gran importancia considerar el Costo Financiero Total (CFT), ya que éste representa la verdadera carga financiera del crédito. También es importante elegir una tasa de interés adecuada y que se mantenga estable a lo largo del préstamo. Para una buena elección, es de suma importancia la entidad financiera con la que vamos a realizar la operación de crédito.

Una vez obtenido el crédito, es importante cumplir a tiempo con los pagos y mantener un buen historial crediticio, que permitirá poder aprovechar todas las ventajas competitivas que ofrecen las instituciones financieras y evitar ser registrados en el Buró de Crédito.

El sistema financiero Mexicano está integrado por:

- Instituciones de Banca Múltiple. Son sociedades anónimas facultadas para realizar operaciones de captación de recursos del público a través de la creación de pasivos directos y/o contingentes, para su colocación en el público.
- La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se encarga emitir reglas de carácter general, así como de supervisar a las instituciones de banca múltiple. El Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.
- Instituciones de Banca de Desarrollo. Son Entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios conocidas como Sociedades Nacionales de Crédito. Su fin es el de soportar el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo.
- Casas de bolsa. Son sociedades anónimas que realizan operaciones para intermediar la oferta y la demanda de valores, y administran carteras de valores propiedad de terceros.

- Sociedades financieras de objeto limitado. Son sociedades anónimas facultadas por la Ley de Instituciones de Crédito para captar recursos públicos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y otorgar créditos para una determinada actividad o sector.

Se clasifican de acuerdo con el tipo de crédito que otorgan en: hipotecarias, automotrices, agroindustriales, intermediarios o distribuidores, microcréditos, PyMES y bienes de capital y transporte.

- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple. Son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de uno o más de las actividades que se indican.
- Entidades de ahorro y crédito popular. Son sociedades cooperativas de ahorro y préstamo o sociedades financieras populares, que tienen por objeto facilitar a sus miembros el acceso a crédito y fomentar el ahorro y el crédito popular; apoyar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas y en general, propiciar la superación económica y social, así como el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan.
- Sociedades de inversión. Mejor conocidas como fondos, son la forma más accesible para que los pequeños y medianos inversionistas puedan beneficiarse del ahorro en instrumentos bursátiles. El inversionista compra acciones de estas sociedades, cuyo rendimiento está determinado por la diferencia entre el precio de compra y el de venta de sus acciones. Los recursos aportados por los inversionistas son aplicados por los fondos a la compra de una canasta de instrumentos del mercado de valores, procurando la diversificación de riesgos.
- Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores). Son entidades financieras especializadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para administrar los fondos para el retiro de los trabajadores. Canalizan los recursos provenientes de las cuentas individuales que perciban en los términos establecidos por las leyes de seguridad social, y administran a las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefore).

Las Siefores se dedican a invertir los fondos para obtener los más altos rendimientos. Son supervisadas por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR), y reguladas por la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro. También están sujetas a las disposiciones y reglas emitidas por el Banco de México.

- Instituciones de seguros. Son instituciones que se obligan a resarcir un daño, cubriendo de manera directa o indirecta una cantidad de dinero en caso de que se presente un evento futuro e incierto, previsto por las partes, contra el pago de una cantidad de dinero llamada prima.
- Instituciones de fianzas. Son instituciones especializadas en realizar contratos a través de los cuales se comprometen a cumplir con una obligación monetaria, judicial o administrativa ante un tercero, en caso de que el obligado original no lo hiciera. Las fianzas se clasifican en los siguientes ramos: fianzas de fidelidad, fianzas judiciales y fianzas generales o administrativas.
- Arrendadoras financieras. Son sociedades anónimas especializadas en la adquisición de determinados bienes, cuyo uso o goce temporal lo conceden a una persona física o moral (su cliente) por un plazo preestablecido, recibiendo de dicho cliente como contraprestación una cantidad determinada.
- Empresas de factoraje financiero. Son sociedades anónimas especializadas en adquirir (de sus clientes) derechos de crédito (a favor de tales clientes) relacionados a proveeduría de bienes o servicios, a cambio de un precio determinado. Al adquirir de un cliente los documentos para cobrarle al deudor, estas empresas pagan o adelantan dinero a dicho cliente (dueño del derecho de cobro), cobrándole un importe por el servicio. A estas operaciones se les conoce como "descuento de documentos".
- Almacenes generales de depósito. Tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación, manejo, control, distribución o comercialización de bienes o mercancías bajo su custodia o que se encuentren en tránsito, amparados por certificados de depósito y el otorgamiento de financiamientos con garantía de los mismos. También podrán realizar procesos de incorporación de valor agregado, así como la transformación, reparación y ensamble de las mercancías depositadas a fin de aumentar su valor, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los almacenes estarán facultados para expedir certificados de depósito y bonos de prenda.
- Casas de cambio. Son sociedades anónimas que realizan en forma habitual y profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas.

- Uniones de crédito. Son organizaciones auxiliares del crédito, constituidas de acuerdo a la legislación mercantil bajo la modalidad de Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización que les otorga la CNBV conforme a la facultad que le confiere la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- Grupos financieros. Son el conjunto de intermediarios financieros administrados por una misma entidad "controladora".

En la actualidad, las entidades financieras que integran el sistema financiero en México requieren ser cada día más eficientes en los servicios que prestan. Es importante mencionar que, debido a las características de las PYMES, el acceso al financiamiento es más limitado. Las entidades financieras deben mostrar una economía más sólida y solvente; así mismo, el marco legal por parte de las diferentes autoridades que las regulan, debe encontrarse en todo momento vigente.

La PYME sufre un aislamiento tremendo en su característica de lo que es. Los bajos salarios y los precios bajos son parte de esta cruda realidad que vive la PYME en México, que comparada con otros países, parece un cuento de ciencia ficción. No se aplican métodos mercadotecnia, ya que sus dirigentes carecen de preparación para ello. La calidad escasea y es algo que no les preocupa. Lo que les preocupa es "salir el día". Ya hemos hablado de la gran evasión fiscal que tienen, lo cual ocasiona gran des perdidas para el país. Sin embargo, el gobierno con el fin de auxiliarlas, creo las "REPECOS" (Régimen de Pequeños Contribuyentes) y ni aun así se ha podido lograr un avance en su constitución fiscal. No tienen una visión de cooperación e integración, están en negocios de bajo nivel agregado y baja rentabilidad, lo cual va provocando pobreza, desintegración familiar, y sobre todo los impactos sociales que genera un negocio mal estructurado, con mala planeación, entonces obviamente que lo que se estaría buscando es que las PYMES tuvieran una mayor connotación de innovación, de desarrollo tecnológico, vinculación e integración, en esa medida estaríamos hablando de que la economía nacional sería más sustentable".

No existe un sistema de incentivos y de disposiciones específicas para fortalecer las capacidades organizativas y administrativas de las PYMES, ni para simplificar el marco legal en el cual se enmarcan.

Esto trae como consecuencia que la mayoría de éstas se quede en el sector informal, sin mayores posibilidades de desarrollo, asumiendo costos elevados y siendo excluida de los principales instrumentos de apoyo.

Así, en el ámbito fiscal, el sector informal no paga impuestos directos, pero tampoco recupera el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) que paga al adquirir sus insumos. Las PYMES son excluidas del acceso a las prestaciones formales (jubilación, seguro social entre otros), del crédito formal y parcialmente del sistema nacional de formación profesional y capacitación, consecuentemente, esta informalidad incrementa la vulnerabilidad en el cumplimiento de los compromisos contractuales, ya sea para las empresas frente a sus clientes y proveedores, y para la mano de obra contratada por el sector.

Lo anterior se debe a la ausencia de un marco legal y jurídico adecuado que permita a la PYME legalizarse a un costo acorde a sus posibilidades financieras y en plazos aceptables. Esto también limita su capacidad de asociación, lo que no permite aprovechar potenciales economías de escala, entre otras cosas. Por lo tanto se crea en la mayoría de las empresas del sector PYME un círculo vicioso en lo que a información y conocimiento se refiere: la ausencia de instrumentos legales y administrativos apropiados a las microempresas provoca una ausencia de demanda de información, y la ausencia de demanda de información legal y administrativa tiende a legitimar la falta de interés por su producción.

La deficiente institucionalidad de los organismos de apoyo provoca una inadecuada especialización y visión estratégica de apoyo al sector. Existe una diversidad de instituciones de apoyo, con enfoques y métodos de trabajo diferentes, que ofrecen servicios a las PYMES sin contar con un marco que oriente esta oferta. Tampoco existen esfuerzos sistemáticos de coordinación entre las instituciones de apoyo, de tal forma que la sostenibilidad de estas instituciones es problemática y no permite la especialización temática o geográfica. La dependencia parcial o total de subsidios externos refuerza esta lógica.

Lo último es particularmente cierto para el caso de las instituciones orientadas hacia el crédito para la PYME. La competencia desleal entre organismos que ofrecen crédito a su costo real, organismos que subsidian el crédito e instituciones que regalan fondos no permite la consolidación de un sistema capaz de responder a los problemas financieros del sector.

Finalmente, las PYMES y las diferentes instituciones de apoyo no tienen la información suficiente sobre los procedimientos necesarios para obtener y canalizar recursos, debido

fundamentalmente a la dispersión de las fuentes de recursos y a la poca difusión de información por parte de los donantes de sus procedimientos institucionales.

La falta de disponibilidad de financiamiento es el principal obstáculo para que la pequeña y mediana empresa (Pymes) expanda su negocio a mercados internacionales.

A pesar de los múltiples tratados de libre comercio con los que cuenta México, este sector concentra su actividad económica en el mercado interno.

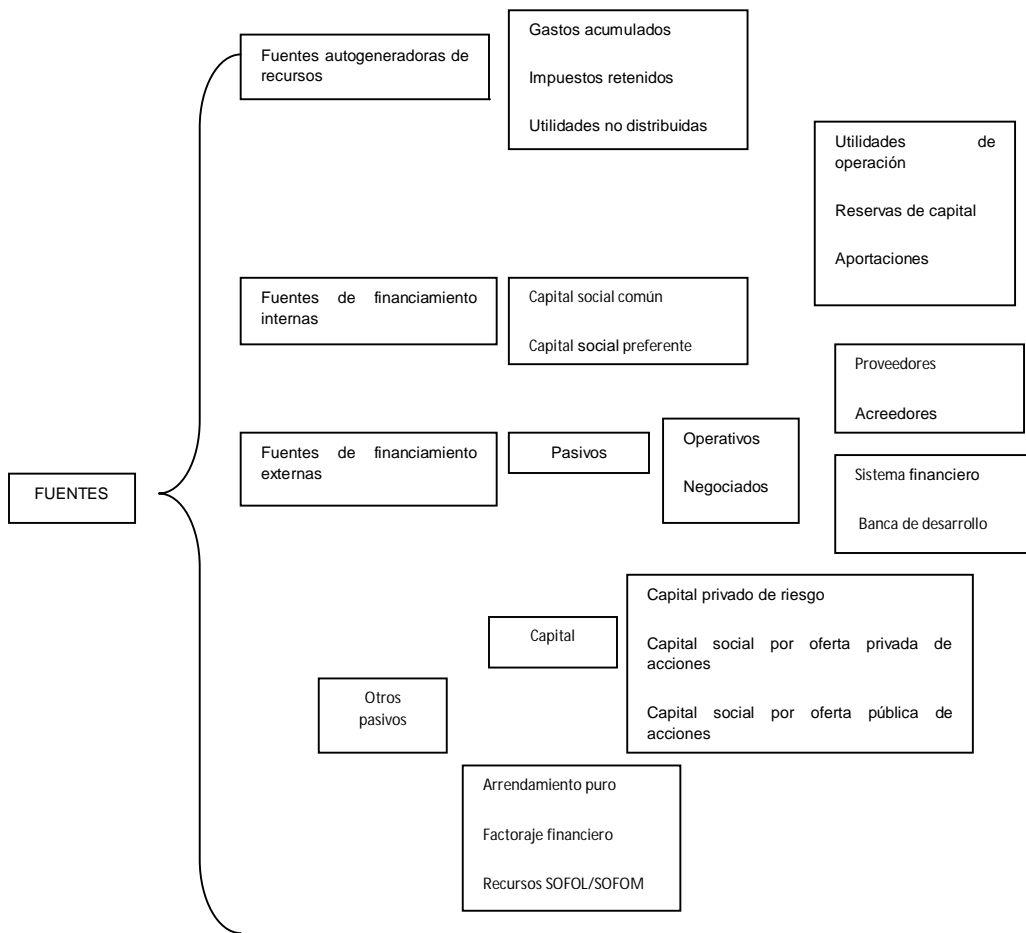
En este sentido, las Pymes exportadoras siguen enfocándose principalmente en un solo mercado, el norteamericano (Estados Unidos y Canadá); mientras que China, una gran economía emergente, es menos relevante para éstas.

La falta de recursos por parte de la banca a este sector se debe en la mayoría de los casos al desconocimiento de los planes de crédito que las instituciones financieras ofrecen.

En lo que va del milenio, el financiamiento vía proveedores ha constituido la principal fuente de recursos financieros de las empresas en México, con una participación promedio del 56,7%, además la banca comercial ha contribuido con 20% para el mismo periodo. Respecto a la banca de desarrollo ésta contribuyó con 2% de los recursos requeridos por el sector empresarial mientras que las fuentes externas presentaron una desaceleración pasando del 4.9% en el año 2000, a solo 2.2% en 2008.

CUADRO 4

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS Y LAS MÁS UTILIZADAS POR LAS PYMES



Fuente: Financiamiento a las microempresas... en CEPAL N° 226

CAPÍTULO 3 EL CRÉDITO BANCARIO Y LAS PYMES EN MEXICO

3.1 Disponibilidad del crédito bancario para las PYMES en México.

La disponibilidad del crédito es uno de los elementos que mayor peso podría tener para, favorecer la expansión de las PYME, evitar su inserción en los mercados informales y acelerar los procesos de subcontratación con establecimientos industriales de mayor tamaño, que la larga reeditaría en incrementos en los niveles de empleo y en una mayor difusión tecnológica.

El problema surge cuando la PYME requiere de financiamiento para seguir creciendo. Su complicado acceso al crédito se intensifica por no estar preparada para enfrentar los requisitos mínimos solicitados por los bancos en materia de préstamos, ya que desde su estructura y conformación y la malas estrategias fiscales aplicadas y encaminadas a la evasión fiscal generada por ellos mismos, y el desconocimiento tanto de contadores y asesores fiscales al llevar a la práctica esta petición, se convierte es un obstáculo más al acceso de los recursos, aunado también la casi nula orientación y descuido del gobierno en generar una cultura empresarial que practique la formalidad.

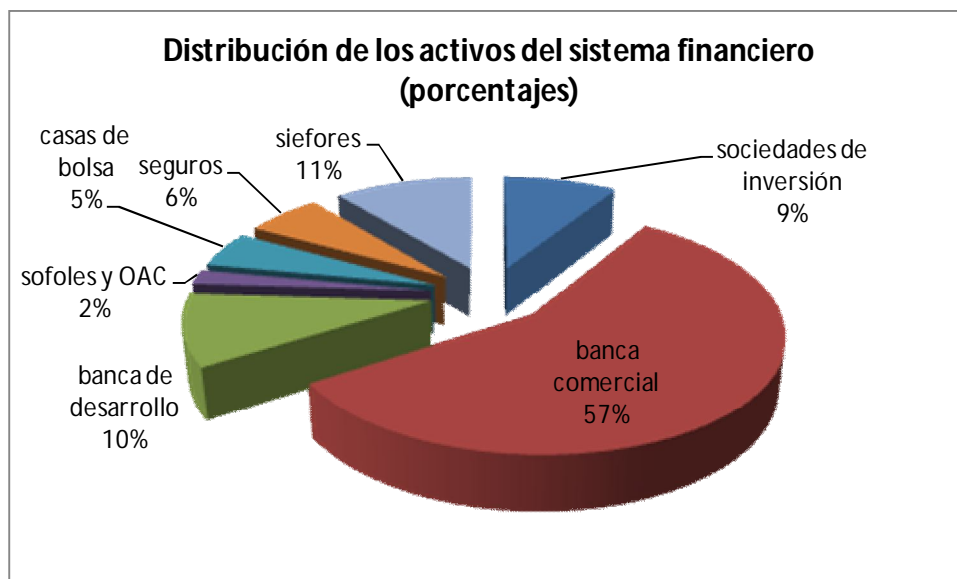
Es importante señalar que en el caso de México la participación del financiamiento externo a las empresas es significativa, ascendió a 42% de los fondos institucionales que recibieron en el 2007. El acceso de las Pymes al crédito institucional es muy bajo por lo que se concentra en las empresas de mayor tamaño. Así un sistema que se orienta a grandes compañías y una importante participación de las multinacionales dentro de estas, explican la alta participación del financiamiento externo en el sector empresarial que opera en México.

Así, del total del financiamiento que recibieron las empresas mexicanas en el 2007 alrededor de 42% provino del exterior. La parte interna (58%) se estructuró con preponderancia de la banca comercial (67%), y participaciones minoritarias de la emisión en el mercado de valores (18%) y de otros intermediarios (15%), entre los que se incluye la banca de desarrollo a (Banxico 2008).²⁵

Aún cuando el crédito que otorga la banca en el país es bajo, el sistema bancario (que incluye a la banca comercial y de desarrollo) resulta ser el principal actor del sistema financiero nacional, al controlar alrededor del 67% de los activos del sistema, como lo muestra el gráfico siguiente:

²⁵ Leucona Valenzuela Ramón, El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente, Economía UNAM vol. 6 núm. 17, p 76.

GRAFICA2



NOTA: Cifras para abril de 2009
Fuente: BANXICO, 2009.

La cartera con plazos mayores de cinco años en México es mínima y el promedio de los montos otorgados a las empresas es de apenas 500,000 pesos, cuando en países como España o Estados Unidos las Pymes tienen acceso a créditos confeccionados a su medida.

De acuerdo con encuestas empresariales, entre los seis factores que más restringen el desarrollo de las empresas mexicanas, tres tienen relación directa con el problema del crédito: el alto costo del financiamiento, la falta de crédito de largo plazo y la escasez de capital de trabajo.

El Banco Mundial, estima que la participación crediticia en México es de tan sólo 4.3% del Producto Interno Bruto (PIB), menos de la mitad del porcentaje que manejan varios de los países emergentes e industrializados con los que competimos o somos socios.

Con base en datos del Informe del Banco de México de marzo de 2010, la penetración del crédito de la banca comercial a las Pymes apenas supera el 1.0% del PIB, y de la banca de desarrollo en este segmento es de 0.090%.

Ante este panorama, el presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) considera que la iniciativa de reforma a la banca de desarrollo de este

organismo plantea una solución integral en función de cuatro necesidades esenciales del mercado.²⁶

Estas son que las Pymes se profesionalicen y cuenten con la información, los procesos y los proyectos requeridos para ser sujetas de crédito, así como tener un Sistema Nacional de Garantías eficaz como aval de este segmento empresarial ante los intermediarios financieros.

Además, fomentar el crecimiento de las opciones de financiamiento y con ello, un mejor costo del mismo, contar con un sistema de medición independiente y objetivo de resultados, basados en el tamaño de la cartera vigente en proporción con el PIB.

Las PYMES enfrentan serias dificultades para acceder a créditos que les permitan financiar sus actividades productivas, por lo han recurrido a otras fuentes de financiamiento, principalmente proveedores. Si bien esta opción les ha permitido mantener sus actividades, eventualmente puede reducir los flujos de caja de las diferentes firmas impidiéndoles con ello acceder al financiamiento bancario. Resulta deseable dotar a este tipo de empresas de un adecuado acceso al financiamiento en el apoyo al crecimiento económico.

Es necesario readecuar las funciones de financiamiento de la banca privada dirigidas al sector de PYMES a fin de que puedan contribuir a su fortalecimiento y permanencia en el mercado, pero también para que puedan integrarse a las cadenas productivas más dinámicas del sector industrial. Pero esto sólo se podrá lograr en la medida que el Estado supere su papel de estado regulador y se proponga una nueva política estatal activa en el sector industrial y que los créditos privados y públicos destinados a las empresas de menor tamaño dejen de actuar como simples políticas asistenciales, sino como una verdadera estrategia para el financiamiento del desarrollo.

3.2 EL CRÉDITO A LAS PYMES EN MÉXICO

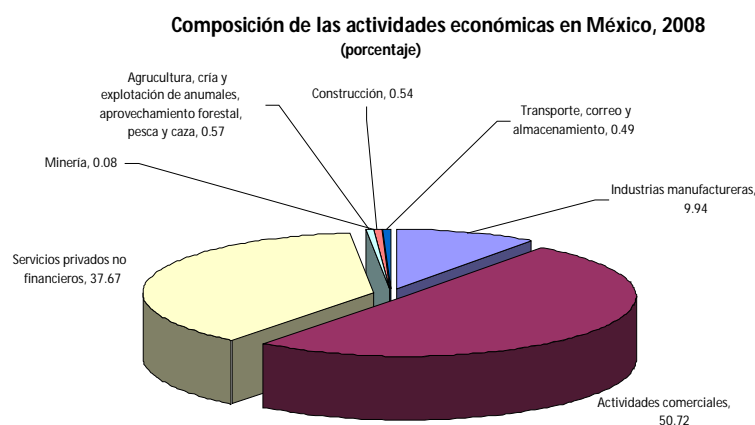
En México, tradicionalmente el crédito bancario es la fuente de financiamiento indirecta más importante para las empresas privadas y su disponibilidad es en consecuencia determinante en el crecimiento de las empresas y de la economía.

²⁶ Nota publicada el lunes 26 julio 2010 en el portal CNN Expansión.com Ciudad de México.

Para continuar con este último apartado es importante describir cual es la normativa que aplican los bancos en cuanto al otorgamiento de créditos, y así entender con claridad la interacción que tienen las PYMES en este sentido.

De acuerdo con los resultados definitivos de los censos económicos 2009, que por primera vez incluyeron información sobre el acceso y el uso de financiamiento por parte de las empresas, a nivel nacional se contabilizaron 3 millones 437 mil 645 unidades económicas, entre las que destacan las actividades comerciales, manufactureras y de servicios no financieros las cuales representaron en conjunto el 98.33 por ciento del total reportado por INEGI.

GRAFICA 3



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En promedio, los datos de INEGI muestran que el 27.9 por ciento de las empresas obtuvo algún tipo de financiamiento (incluido el proveniente de los propietarios o socios), sin embargo si se toma en cuenta únicamente el crédito de alguna institución financiera dicho porcentaje se reduce al 13.9 por ciento (bancos de desarrollo, incluyendo cooperativas y micro financieros).

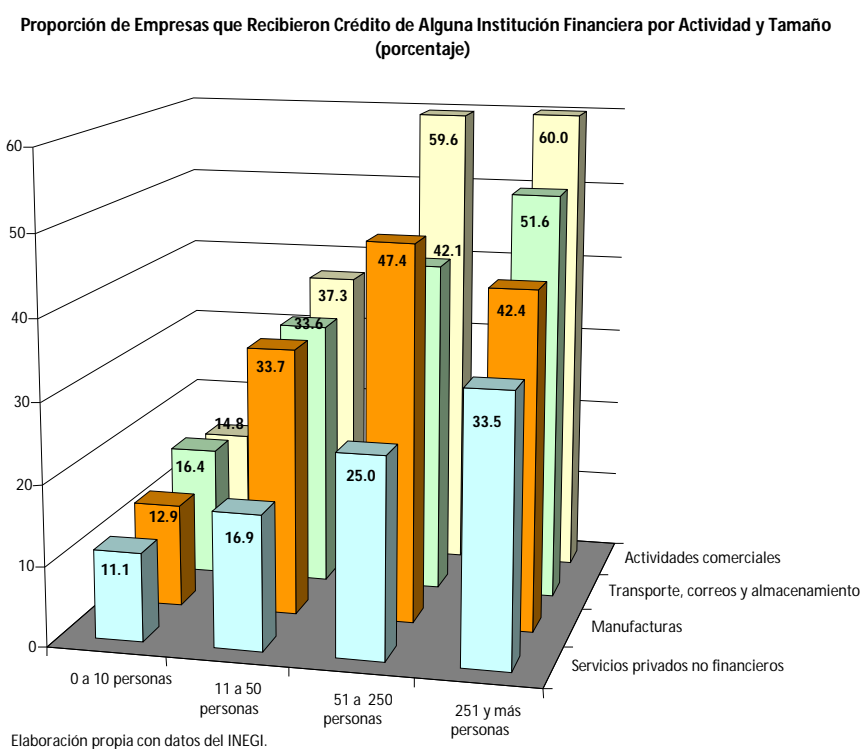
Si se considera el número de unidades que obtuvo financiamiento para la creación o apertura del negocio, así como para la compra de local o vehículo y para el equipamiento o ampliación del negocio, se tienen 135 mil 035 empresas, es decir, el 3.93 por ciento del total de empresas obtuvo financiamiento de alguna institución financiera para inversión.

Dicho porcentaje es muy reducido si se considera que diversos países con los que México compite en el ámbito internacional presentan porcentajes muy superiores de utilización de créditos bancarios. De acuerdo con cifras del Banco Mundial, en 2006 países como

Brasil, Chile y Colombia en América Latina mostraban que el 48.37, 29.07 y 30.55 por ciento de sus empresas utilizaban financiamiento bancario para inversión. Mientras que para Corea del Sur e India dichos indicadores se ubicaron en 38.88 y 46.73 por ciento, respectivamente. Para el caso de México en ese mismo año se reportaban 2.61 por ciento. Lo anterior es muestra del escaso aporte del crédito para el impulso del crecimiento económico en el país.

El crédito no se encuentra distribuido uniformemente entre las empresas y sectores. Los préstamos se encuentran restringidos principalmente para las microempresas; mientras que las empresas grandes mantienen porcentajes de obtención de créditos muy por encima. Destaca el caso de las empresas con actividad comercial medianas y grandes, de las cuales el 59.6 y 60.0 por ciento, respectivamente, obtuvieron algún tipo de crédito.

GRAFICA 4



Otro de los sectores que destacan es el de la construcción, cuyas unidades de todos tamaños obtuvieron créditos en proporción superior al promedio nacional. El 58.6 y 69.5 de las empresas medianas y grandes de dichos sector obtuvieron crédito de alguna instituciones financiera.

Los anterior contrasta con el caso del sector agropecuario, donde solamente el 7.5 por ciento de microempresas de éste sector, obtuvo algún crédito.

De acuerdo con datos del INEGI, el 95.1 por ciento de las empresas censadas no obtuvieron crédito bancario, porcentaje que se eleva a 95.9 para las microempresas y que desciende hasta 70.3 por ciento para el caso de las grandes empresas. Entre las razones principales se conjuntan factores tanto de demanda como de oferta. Entre los primeros se encuentra que las empresas manifestaron no necesitarlo, con el 53.6 por ciento, en promedio. Mientras que entre los factores de oferta destacan los altos intereses con el 40.7 por ciento y los requisitos para su obtención con el 12.9 por ciento (53.6 por ciento en conjunto).

Los resultados del censo arrojan también resultados interesantes en lo que se refiere a la bancarización de las empresas en México, es decir, al acceso a servicios financieros a través de una cuenta bancaria. Lo anterior es importante pues en muchas ocasiones el mantener una cuenta de este tipo es uno de los requisitos para la obtención de un crédito.

En promedio, el 80.6 por ciento de las empresas en el país no manejan una cuenta bancaria; nuevamente, son las microempresas las que menos cuentas mantienen con 83.3 por ciento de ellas que manifestaron no tener una. Incluso un porcentaje importante de las empresas medianas y grandes manifestó no contar con una cuenta bancaria, el 13.8 por ciento en conjunto.

En el bajo nivel de utilización de crédito por parte de las empresas mexicanas intervienen factores tanto de oferta como de demanda; ambos resultaron tener proporcionalmente la misma importancia de acuerdo con los censos económicos y con las causas manifestadas en la no utilización de crédito expuestas por las empresas.

Sin embargo, a lo anterior debe añadirse el hecho de que de acuerdo con datos de la CNBV a marzo de 2010 el 57.2 por ciento de los municipios del país, carece de sucursales bancarias (incluidas cajas de ahorro y micro financieras), con lo que la penetración bancaria y con ello la oferta de servicios financieros entre la población es también baja.

El racionamiento de crédito se ha convertido en una de las causas del lento crecimiento económico nacional; por lo que la disponibilidad de servicios financieros y de crédito para el impulso a la actividad económica, es fundamental en el proceso de recuperación económica del país.

El sistema bancario con que cuenta el país se encuentra en condiciones financieras sólidas y es además económicamente rentable para sus dueños, principalmente grupos

financieros extranjeros, por lo que se encuentran también en condiciones de incrementar el financiamiento a las actividades productivas que más lo requieran.

La estabilidad en el otorgamiento de créditos es igualmente importante pues una repentina interrupción de éste podría obstaculizar el financiamiento a la inversión e inhibir el crecimiento de la economía.

Los servicios financieros con los que la población y las empresas deben contar, de acuerdo al Banco Mundial (2005) incluyen cuentas de ahorro y cheques, tarjetas de crédito y débito, servicios de pago, préstamos para consumo y capital de trabajo, préstamos de largo plazo para inversión de capital y activos fijos, servicios de transferencias, recepción y envío de remesas y productos de seguros.

El no contar con este tipo de servicios eleva los costos que la sociedad tiene que pagar por la utilización de sus recursos y se vuelve un círculo vicioso pues restringe aún más la posibilidad de contar con la información necesaria para eventualmente solicitar un crédito.

Los bancos desempeñan entonces importantes funciones de provisión de mecanismos de pagos y de intermediación entre prestatarios y prestamistas de recursos. El sistema de banca comercial tiene dos funciones principales: la creación de crédito y la asignación de recursos de forma productiva (Thirwall, 2006)²⁷.

Cabe destacar que la mayoría de los bancos, tales como BANCOMER, BANAMEX, SCOTIABANK, HSBC y SANTANDER SERFIN, son los que influyen o condicionan la normatividad del otorgamiento de créditos para la PYME.

Todos ellos buscan un perfil similar que garantice la recuperación de los recursos otorgados.

Para Banca comercial, el otorgamiento de crédito para la pequeña y mediana empresa va destinado a cubrir la necesidad de capital de trabajo o la adquisición de activos fijos.

Los empresarios califican como "abrumadoras" las exigencias de los bancos, que constituyen de acceso al crédito, tales como papeleo solicitado, que va desde el acta constitutiva de la empresa, has cartas de recomendación y/o escrituras, entre otros. En

²⁷ Loc.cit. P. 3

cuanto a la banca de desarrollo, si bien anuncian frecuentemente la existencia de programas de financiamiento, son pocos los que realmente llegan a la pyme.

Por tal motivo, cuando las pequeñas y medianas empresas tienen interacción con la Banca Comercial en referencia a la solicitud de financiamiento para continuar su desarrollo, se enfrentan a un complicado proceso, y muchas veces por la falta de orientación y capacitación no cumplen con esta normativa siendo clasificadas como empresas no acreditables, orillándolas hacia la informalidad.

Sin embargo, cuando existe la posibilidad de presentar por parte de la empresa, finanzas sanas o que presenten lo que realmente han percibido derivado de su actividad, tratan de declarar ante el fisco lo menos posible, disminuyendo la eficiencia del Sistema Financiero en su conjunto.

Según la óptica bancaria, el escaso crédito que se otorga a las Pymes obedece a una serie de factores, entre los que destacan los siguientes:

Alta mortalidad de las PYMES; Insuficiencia sobre la información de las empresas; altos costos de transacción; asimetrías de información y selección adversa; riesgo moral; dependencia de las garantías en la obtención de créditos; orden jurídico deficiente, escasa relación banco-empresas; competencia imperfecta y opacidad en la información al consumidor; costos elevados; creciente informalidad en la economía; estructura del financiamiento de las PYMES.

Los mayores riesgos que enfrentan las PYMES para sobrevivir explican; en parte, las mayores tasas de interés que tienen que pagar por los créditos que solicitan; por otro lado es frecuente que las Pymes cuenten con una estructura poco profesional, con un escaso uso de técnicas contables y financieras, lo anterior aunado a la gran informalidad con la que operan y la escasa facturación, ocasionan que la información requerida para el otorgamiento de crédito sea escasa y poco confiable.

La consecuente ausencia de historiales crediticios implica que los bancos quieran más documentación y colaterales para otorgar un préstamo, incrementando de esta forma los costos de transacción a las Pymes.

Otra de las razones del escaso otorgamiento de crédito a las Pymes se encuentra en el sistema jurídico y el deficiente proceso de ejecución de contratos que conlleva (421 días contra los 280 días que tarda en promedio en los países desarrollados; Leucona, 2009).

La problemática para acceder al crédito fue expuesta por la Canacintra, en la 70 Convención Bancaria Martínez García, 2007), de la siguiente manera:

No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras, no cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera, tienen mayores costos del financiamiento con relación a las grandes empresas, existen escasas fuentes de financiamiento para las Pymes, renuncia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto, abrumadoras exigencias de trámites, los trámites insumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito ya es demasiado tarde para utilizarlo.

Además, se niegan posibilidades empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en buró de crédito. Aunque se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a la Pymes.²⁸

Así, la repercusión negativa de las altas tasas de interés sobre el nivel y la estructura de la demanda por crédito es uno de los principales factores que explican el distanciamiento de las Pymes de los bancos, además de ser causa evidente de la falta de competitividad de las empresas mexicanas en los mercados internacionales.

El índice mexicano de inversión registrado a lo largo de la década es aproximadamente la mitad del vigente en los países asiáticos con los que México compite en el mercado internacional, principalmente en el de los Estados Unidos. Es evidente que en estas condiciones las diferencias de competitividad se irán acrecentando con el paso del tiempo y por consiguiente la posición relativa de México en el mundo deteriorándose.

Es evidente que si se supone que la tarea del Estado es sentar las bases y regular el buen funcionamiento de mercados eficientes, en México hay un gran pendiente en el sistema financiero que afecta fuertemente al resto de la economía, especialmente al segmento de las Pymes. Ante este escenario de internacionalidad surgen también organismos no gubernamentales que orientan y proponen medidas a las autoridades nacionales para tener mejor coordinación sobre la vigilancia de los sistemas financieros y bancarios con el fin de tener un mejor funcionamiento de los mismos. Ejemplo de estos organismos es el comité de Basilea. En 1974 se estableció el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (BCBS, Basel Committee on Banking Supervision), la denominación usual con la que se conoce es Comité de Basilea, es una organización establecida en Basilea Suiza por los 12

²⁸ Loc. Cit. P 87

presidentes de los bancos Centrales de cada país miembro del G-10 (Bélgica, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, Suecia, Suiza, Reino Unido, EEUU).

El Comité de Basilea, busca la convergencia de los estándares de supervisión internacionalmente, realizando una supervisión de las prácticas bancarias y una homogeneización internacional con transparencia en cada institución financiera.

En 1988 el Comité de Basilea expidió el Acuerdo de los “Principios para la supervisión de instituciones financieras internacionales”, donde señaló procedimientos de autorización para el establecimiento de instituciones bancarias internacionales y estableció el marco de suficiencia de capital como obligación de los bancos, el retener capital equivalente al 8% como mínimo de sus activos ponderados por el riesgo. El objetivo era fortalecer el sistema bancario internacional y evitar que los bancos extranjeros tuvieran ventaja competitiva operando sobre una base de capital baja.²⁹

3.3 INSTITUCIONES DE PROMOCIÓN A LAS PYMES EN MÉXICO

Como resultado de la actual dinámica económica a nivel internacional, nuestro país se encuentra inmersos en un proceso de transformación que persigue un mayor nivel de bienestar social que se vea reflejado en un crecimiento económico, impulsando para ello la integración de las actividades industrial, comercial y financiera.

Entre las acciones emprendidas por el Gobierno federal en este sentido, se han implementado dos programas fundamentales en los cuales, participan instituciones y organismos públicos y privados. Estos programas son:

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Ambos programas involucran a instituciones y organismos públicos y privados, con el objeto de generar las condiciones que impulsen un desarrollo económico sustentable, basado en la generación de empleos bien remunerados que permitan el desarrollo individual de los mexicanos, logrando consigo un crecimiento nacional equilibrado.

²⁹ LANCE, Taylor y John, Eatwell, *Finanzas Globales en riesgo: Un análisis a favor de la regulación internacional*, 1ª. ed., Siglo veintiuno editores, México, 2005. P. 218.

Dentro de este proceso de transformación y acorde a los objetivos del plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno Federal a través de las instituciones de Fomento y de la Secretaría de Economía, otorga apoyos a las PYMES a través de diferentes programas.

Lo anterior es lo que se supone debería suceder, sin embargo para las Pequeñas y medianas empresas PYMES obtener financiamiento no ha sido una labor fácil. Si bien se ha publicado en diversos medios que ha aumentado el otorgamiento del crédito en nuestro país, éste incremento se refiere al denominado crédito de consumo, - como lo son las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina-, pero contar con recursos para el capital de trabajo (nóminas, proveedores, suministros), para el financiamiento de las ventas a crédito (comercialización), para ampliar, renovar o darle mantenimiento a la maquinaria (equipamiento) ha sido, en el mejor de los casos, una labor compleja.

Así mismo, aunque en el papel pudieran existir muchos programas y estrategias encaminadas al fortalecimiento del sector, es evidente que los resultados son deficientes y no dejarán de serlo hasta que se ropa con algunos "vicios" como la poca o nula información sobre los mismos (sus alcances, las oportunidades de acceso, etc.) los escasos canales de comunicación entre los empresarios y el gobierno o la falta de criterio por parte de algunos funcionarios que insisten en dirigirse bajo un sistema "nepótico" dentro del gobierno, favoreciendo únicamente a aquellas empresas que puedan redituales alguna ganancia.

En México los dos principales bancos de fomento orientados a las Pymes son NAFINSA y BANCOMEXT.

Si bien es cierto NAFINSA ha logrado establecer una misión institucional y ha procurado apearse a ella, y el uso de las tecnologías de información han facilitado el acceso, reduciendo los costos e interrelacionado a los distintos autores del mercado de crédito pyme; aún existen limitaciones que se derivan de una excesiva concentración en el financiamiento de corto plazo y de una escasa aportación al crédito para la formación de capital. (Leucona, 2009). También destaca la limitada cobertura de los apoyos de financiamiento y garantías, la usencia de regulación eficaz sobre la adicionalidad de los programas, así como la evaluación seria de impacto de la asistencia técnica y capacitación. También persiste una desigualdad en la cobertura regional en detrimento del sureste, la región más pobre del país, que concentra más del 26% de la población del país y solamente recibió el 8.9% de los apoyos de NAFINSA en el 2008.

En referencia a BANCOMEXT, su reciente reestructuración intenta disminuir sus deficiencias derivadas de una multiplicidad de funciones y de una falta de definición en su

misión, que han incidido negativamente en su desempeño, alejándolo de su objetivo social, al concentrar su atención en grandes empresas. Habrá que esperar para ver si dicha reestructuración tiene resultados favorables en su focalización hacia las pymes y como banca de segundo piso.³⁰

3.4 ALGUNOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

Desde la inminente apertura comercial de México, el gobierno trato de encontrar un soporte en las MIPYMES, por lo que desde entonces ha implementado programas encaminados a buscar la competitividad de las empresas como la conformación de la red nacional de centros Regionales para la Competitividad Empresarial, que buscaba dar asesoría e información para la solución de necesidades de la compañía, programa Integral de promoción del Uso de tecnologías Informáticas para las MIPyMES, que promovía la aplicación de nuevas herramientas especializadas, el Programa de Promoción de empresas integradoras, el sistema de evaluación de Indicadores de Competitividad y el Sistema informático de Consulta y Auto-diagnóstico para las PYMES, entre otros.

Como se puede ver la estrategia industrial seguida durante los años noventa estuvo encaminada a promover una acelerada expansión de las exportaciones, basada principalmente en la empresa grande nacional y de capital extranjero, y en la industria maquiladora, que no solo se extendió aceleradamente en la frontera norte, sino también en el resto del país en su afán de encontrar mano de obra cada vez más barata. Aunque hubo intensiones para que las PYMES se pudieran integrar a la cadena productiva como proveedoras y que este proceso fomentara su competitividad y su desarrollo tecnológico, el hecho es que los programas estuvieron muy limitados debido a las condiciones macroeconómicas prevalecientes y a la ausencia de una real política industrial y financiera que favoreciera el proceso.

El Fondo de Apoyo para la Micro, pequeña y mediana Empresa (FONDO PYME) es otros instrumento creado por el gobierno federal, a través de la Secretaría de Economía que busca Apoyar a estas empresa través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las PYMES. Esto no quiere decir que se

³⁰Pavón Lilianne, Financiamiento a las microempresas... CEPAL, serie financiamiento del desarrollo, N°226, p 56-57.

otorguen créditos directos a las empresas sino que trabajan mediante proyectos con impacto nacional hay a través de organismos intermedios (principalmente la banca comercial). Y con la ayuda del sector privado académico y gobiernos en sus diferentes niveles, a fin de apoyar el mayor número de empresas, sin embargo pareciera que solo están interesados en invertir en 6 estados, pues durante 2006 el Estado de México, San Luis Potosí, Sonora, Querétaro, Jalisco, y Sinaloa acaparan el 49% de los recursos del Fondo³¹.

Así mismo, la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, de acuerdo a su segundo informe de labores de julio de 2007 diseñó un esquema de atención empresarial tomando en cuenta 5 segmentos empresariales, esto con el fin de tener una mejor atención a las necesidades que cada uno de estos pudiera tener. Estos cinco grupos son:

Los emprendedores, Según la SE son las mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea emprendedora que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnológica o financiamiento para materializarlas.

Las microempresas: representan el 95% de las empresas constituidas en el país y generan aproximadamente el 38.3% del empleo

Recientemente se han establecido diversos programas orientados para atender al sector de las PYMES, algunos de ellos se han desarrollado conjuntamente, entre entidades públicas y privadas.

CUADRO 5

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012

PROGRAMAS DE ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

SEGMENTO	OBJETIVOS	PROGRAMA
Nuevos emprendedores	Fomentar el desarrollo emprendedor y apoyar la creación de empresas, a través del sistema Nacional de Incubadoras.	Jóvenes emprendedores, Programa de incubación, programa de capital semilla, programa de capacitación y consultoría.
Microempresas	Contribuir a la rentabilidad y productividad de empresas constituidas.	Mi tortilla, mi tienda, mi taller, mi farmacia, mi panadería, y programa de

³¹ Dolores Ortega, "Apuestan 6 estados a PYMES", en Reforma, negocios, México, D.F. 10 agosto de 2007, p 5, citado en Tesis El Modelo de las PYMES en Italia, una propuesta de desarrollo para México, García Gil Violeta FCPYS 2009.

		capacitación y modernización del comercio detallista.
Programa nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pymes	Promover la productividad y el desarrollo de productos en microempresas tradicionales, fomentando la incorporación de proveedores de insumos, bienes y servicios a las oportunidades de negocio de estas.	Garantías, extensionismo financiero, desastres naturales, proyectos productivos, e intermediarios financieros especializados.
Programa nacional de Empresas gacela (pymes más dinámicas en producción y empleo)	Contribuir a un acceso al crédito en condiciones competitivas, promover garantías y capacitación sobre sistema financiero; promover y difundir apoyo de instituciones financieras, mediante la realización de eventos.	Fondo de Innovación tecnológica, Aceleradoras de empresas mexicanas, parques, desarrollo de la industria del software, competitividad en logística y centrales de abasto, franquicias, mexporting, sistema de información empresarial.
Programa nacional de Empresas Tractoras (grandes empresas en el país que vertebran las cadenas productivas).	Identificar y apoyar a las empresas de este segmento para impulsar su desarrollo y consolidar su crecimiento, a efecto de que incrementen sus ventas y generen empleos de alto valor agregado.	Desarrollo de proveedores, empresas integradoras, sistema de apertura rápida de empresas, parques, centros pymexexporta, sistema nacional de orientación al exportador, programa de apoyos para pymes México-Unión Europea y proyectos estratégicos
	Fortalecer la gestión y vinculación empresarial en un esquema de alianzas con autoridades gubernamentales y acompañamiento a empresarios, cuyo resultado refuerza la relación de intercambio comercial entre pymes y grandes empresas.	

Fuente: SE en su portal www.contacto.pyme.gob.mx

3.4.1 OTROS PROGRAMAS

I. Programas para Empresas Tractoras

a) Programa de Desarrollo de Proveedores

El Programa es una estrategia de promoción para apoyar la integración de nuevos proveedores a las cadenas productivas de las grandes empresas tractoras, teniendo como una de sus herramientas la realización de encuentros de negocio.

b) Programa de Desarrollo Sectorial

El programa consiste en crear, diseñar y ejecutar proyectos sectoriales integrales de MiPyME's, para el fortalecimiento de las cadenas de valor en México, con una baja inversión y un efecto multiplicador sobre los recursos para desarrollar una actividad económica importante y una alta generación de empleos en zonas o sectores que requieren desarrollarse o consolidarse.

c) Programa de Desarrollo Sectorial

El programa consiste en crear, diseñar y ejecutar proyectos sectoriales integrales de MiPyME's, para el fortalecimiento de las cadenas de valor en México, con una baja inversión y un efecto multiplicador sobre los recursos para desarrollar una actividad económica importante y una alta generación de empleos en zonas o sectores que requieren desarrollarse o consolidarse.

d) Programa de Empresas Integradoras

La empresa Integradora es una forma de organización que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (PyMEs) formalmente constituidas; con el fin de detonar el desarrollo regional que permita aprovechar de manera equilibrada las vocaciones productivas de las diferentes regiones del país, con el propósito de generar ventajas competitivas sostenibles.

II. Programas para Empresas Gacela

a) Programa de Aceleradoras

Es un Programa que busca generar empresas "Gacela" con mayor dinamismo en el crecimiento de ventas y la generación de empleos respecto del promedio, con capacidades de competir en los mercados internacionales y fortalecer el interno con estándares internacionales. La aceleración incrementa la competitividad de las empresas, la captación de divisas y facilita el ingreso a nuevos mercados.

b) Programa de Fondo de Innovación Tecnológica

Es un fideicomiso creado entre la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, especialmente para apoyar a las empresas micro, pequeñas y medianas (MIPyMEs) y/o Empresas tractoras. Sirve para promover la adopción de actividades de innovación y desarrollo tecnológico, principalmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que puedan desarrollarse.

c) Programa de Franquicias

Las franquicias se han vuelto una opción importante para todo emprendedor, es por ello que la SE mediante este programa brinda apoyos a aquellas personas que deseen desarrollar o certificar una franquicia. Así como para aquellas personas que deseen simplemente adquirir o certificarse como consultor de franquicias. Existen básicamente tres tipos de franquicia: Franquicia de formato de negocio, Franquicias de distribución exclusiva y Franquicia de producto y marca.

d) Programa de Parques Tecnológicos

Los parques tecnológicos son modelos para capitalizar el conocimiento en desarrollo regional y nacional, son instrumentos eficaces en la transferencia de tecnología, creación y atracción de empresas con alto valor agregado. Con el fin de albergar a las pequeñas y medianas empresas desarrolladoras de tecnologías y de fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de PyMEs, la Secretaría de Economía en coordinación con organismos de la iniciativa privada, creó el programa de Parques Tecnológicos.

III. Programas de apoyo a PYMES

a) Programa de Consultores Financieros

Es una herramienta de apoyo para aquellas empresas que sean sujetas de crédito tengan acceso al financiamiento más adecuado, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en el sector. ¿Cuál crédito?, ¿Cuánto necesito?, ¿Dónde lo obtengo? y ¿Qué tipo de crédito? Son las principales preguntas que una PyME se hace al momento de querer obtener un crédito o apoyo financiero. A raíz de estas necesidades, el Programa Nacional de Consultores Financieros PyME, busca responderlas y hacer más sencilla y eficaz la gestión de los créditos para las PyMEs.

b) Programa de Garantías

Con el propósito de inducir el otorgamiento de crédito por parte de la banca a favor de las PyMEs, la Secretaría de Economía, en coordinación con Gobiernos Estatales y Municipales, Banca de Desarrollo, Banca Múltiple, Intermediarios Financieros Especializados y otros organismos, se crea el programa de Garantías sustentado en criterios de transparencia, accesibilidad, masividad y competitividad con esquemas novedosos de cobertura de riesgos.

c) Programa de Intermediarios Financieros Especializados

Este programa consiste en el otorgamiento de apoyos para el fortalecimiento institucional

de los Intermediarios Financieros Especializados en MIPYMES y emprendedores. Con estos apoyos se busca incidir en la eficiencia con que operan estas entidades y que esto se traduzca en un incremento en la oferta de financiamiento para las empresas.

d) Programa de Proyectos Productivos

El programa de Proyectos Productivos consiste en impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en las zonas populares y rurales, con el objeto de apoyar a personas o grupos con iniciativa emprendedora que no tengan acceso a crédito, fortaleciendo la aplicación de políticas de desarrollo que busquen elevar el nivel de vida de las personas, permitiendo la diversificación de las fuentes de ingreso y la incorporación al sector laboral y dotar a la PyME con los elementos necesarios para la obtención de un crédito.

e) Programa Nacional de Capacitación y Consultoría

Dada la gran variedad de productos de oferta y demanda de servicios de capacitación y consultoría, así como el control del recurso humano que ofrece estos servicios en el país, el Programa Nacional de Capacitación y Consultoría, en cumplimiento de su objetivo de coadyuvar a las Mipymes para ser más rentables y productivas

IV. Programas para Microempresas

A) Programa de Mi tortilla

Consiste en la entrega de recursos para fortalecer la competitividad y productividad de los industriales de la masa y la tortilla, la entrega de estos recursos permitirá contar con una industria moderna y competitiva que permita reducir costos y ofrecer al consumidor un producto de calidad y a bajo costo, en beneficio de la economía familiar.

V. Programas para Emprendedores

a) Capital Semilla

Consiste en proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a los proyectos viables de emprendedores egresados del Sistema Nacional de Incubadoras

b) Programa de Incubadoras

Es un programa de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa. Las Incubadoras, realizan un acompañamiento empresarial para el desarrollo y puesta en marcha del plan de negocios, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos,

proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico

c) Programa de jóvenes emprendedores

Fomentar el Espíritu Emprendedor en nuestra sociedad, con la implementación, el desarrollo y el fortalecimiento de un programa que incentive la cultura empresarial en el País, esto es, sin lugar a dudas, una de las mejores estrategias para consolidar el desarrollo económico y social, ya que existe una relación directa entre la actividad emprendedora con la creación de empresas; la generación de nuevas fuentes de trabajo; la expansión de los mercados y la competitividad.

VI. Otros programas en apoyo a las PYMES:

- MiPYMECreSE
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)
- Consultor financiero
- Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados
- Desarrollo de Proveedores
- Empleo en Zonas Marginadas
- Empresas Integradoras
- Fideicomiso de Proveedores de la Industria Petrolera
- Foros Tecnológicos
- Mi Tortilla
- Por un México Emprendedor
- Premio Nacional de Calidad
- Programa de aceleración de empresas de base tecnológica (Techba)
- Programa de Centros Pymexporta
- Programa de Incubadoras de empresas
- Programa de Parques Industriales
- Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa México Unión Europea (PIAPYME)
- Programa Nacional de Emprendedores
- SISTEC
- Sistema Nacional de Orientación al Exportador – Módulos de Orientación al Exportador (SNOE-MOE)
- SNIE
- Talleres Familiares
- Programas del FOCIR
- Programas del FONAES

NOTA: Para acceder a estos programas es necesario que se consulten el manual de operaciones y procedimientos para la formación de empresas, que la Secretaría de Economía ha creado, (es necesario

mencionar que éste no es el objetivo principal de este trabajo, para ello se sugiere visitar el portal en internet de la SE).

3.4.2 ALGUNOS PROGRAMAS INTITUCIONALES DE LA BANCA DE DESARROLLO Y LA BANCA COMERCIAL

A continuación se presentan algunos de los Programas de Apoyos Institucionales tanto de la Banca de Desarrollo como de la Banca Comercial, de acuerdo a datos proporcionados por la CONDUSEF (Consejo Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros):

CUADRO 6

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO A LAS PYMES DE LA BANCA DE DESARROLLO

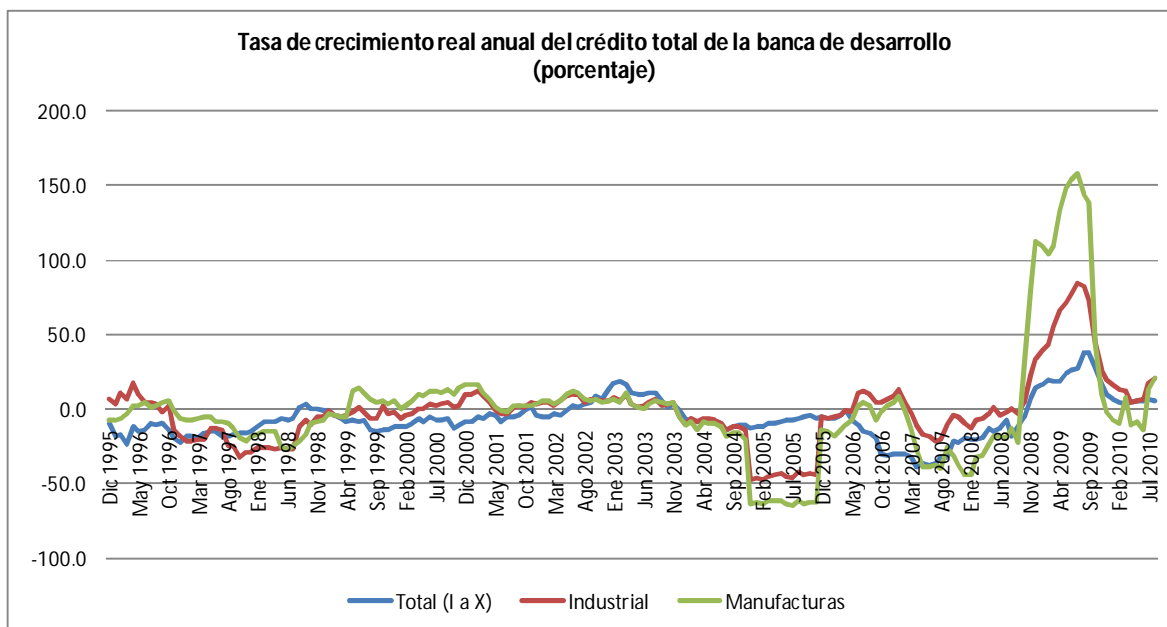
INSTITUCION	NOMBRE DEL CRÉDITO	DESTINO	TASA DE INTERES Y/O MONTOS	GARANTIAS
BANCOMEXT (Banco nacional de comercio exterior)	Programa de apoyo emergente para la reactivación económica. Exporta fácil. Crediexporta capital de Trabajo Crediexporta Avales y Garantías Programa de apoyo al sector turismo	Crédito para empresas del sector turismo afectados por el virus AH1N1 Línea de factoraje sin recurso hasta por 1,000,000 dls. Para la compra de materias primas, insumos, partes y ensamblés. Para respaldar compromisos de pago Financiamiento en apoyo a proyecto de hotelería Financiamiento en apoyo a tiempos completos o fraccionales	De 2 a 30 millones de pesos En dls. A tasa fija Para costos de prod. Hasta 100%, valor de pedidos 70% para facturas 90%. Sin información Sin información Con apoyo de 3 hasta 50 MDD	Sin información Garantía hipotecaria Garantía hipotecaria o sobre cuentas que cobrar. Garantía hipotecaria
FONAES Fondo nacional de apoyo para las Empresas en Solidaridad (otorga 6 créditos)	Apoyo al desarrollo y consolidación de la banca social Apoyo para abrir o ampliar un negocio Apoyo para fortalecer un negocio ya establecido	Para promover el desarrollo y consolidación de la banca social Se otorga para constituir una garantía líquida Apoyo para fortalecer vía servicios de desarrollo empresarial y comercial negocios que han recibido apoyo previo	Los montos son globales y se definen en el programa operativo anual de FONAES	Consultar según el caso de apoyo requerido
	Capital de trabajo habitación o Avío Refaccionario	Para apoyo a capital de3 trabajo en la adquisición de inventarios, materia prima etc. hasta 1 millón USD o su equivalente en moneda		

<p>FIFOMI (Fideicomiso de fomento Minero (otorga 11 créditos en total)</p>	<p>Infraestructura Activos FIFOMI Capital de trabajo credi-desarrollo FIFOMI</p>	<p>nacional Crédito para inversiones en activos fijos(compra de maquinaria y equipo de transporte etc.) Para apoyar a PYMES proveedoras de bienes y servicios de la mediana y gran industria</p>	<p>Sin información</p>	<p>Se deberán consultar según sea el caso del apoyo requerido</p>
<p>FIRA (Fideicomisos instituidos en relación con la Agricultura (En total otorga 10 créditos)</p>	<p>Capital de Trabajo Permanente Arrendamiento Factoraje Financiamiento rural Microcrédito</p>	<p>Adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de salarios y otros gastos de producción Para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento. Bienes muebles e inmuebles. Financiamiento sobre la sesión de derechos de un documento que exprese derecho de cobro Financia cualquier actividad económica lícita que se desarrolle en el medio rural Su propósito es incrementar la penetración y cobertura de los mercados financieros rurales.</p>	<p>Máximo 3 años Sin información Máximo 180 días Sin información Hasta 18 meses</p>	<p>Con avales, cobertura de acuerdo al nivel de compromiso del aval</p>
<p>NAFINSA (Nacional Financiera) (otorga 27 créditos en total)</p>	<p>Cadenas productivas factoraje electrónico Programa crédito PYME Red de negocios Programa microcrédito. Fondo emprendedores CONACYT-NAFINSA</p>	<p>Proporcionar la liquidez que necesitan para realizar las oportunidades de negocio que se presentan, convierte las cuentas por cobrar en efectivo Capital de trabajo o Adquisición de activo fijo Para desarrollar oportunidades de las PYMES de formar parte de la comunidad de negocios del país Para capital de trabajo o adquisición de activos fijos Diseñado para desarrollar y consolidar negocios innovadores de alto valor agregado</p>	<p>Sin comisiones, en pesos o dólares a tasa fija durante el plazo del crédito Depende del intermediario financiero Sin costo Tasa fija o variable en función del intermediario financiero Sin información</p>	<p>Sin garantía Sin garantías Garantía automática tradicional a través de la cual NAFINSA asume un nivel de riesgo parcial o total en el financiamiento garantizado a través de un fideicomiso Garantía prendaria con recursos líquidos por medio de un aval Montos. De 1 a 7mdp a 5 años</p>

Fuente: CONDUSEF 2010

Las tasas de crecimiento reales del crédito de la banca de desarrollo al sector industrial y a la industria manufacturera se mantuvieron en niveles cercanos a cero desde finales de 2003, sin embargo, tras la crisis financiera mundial que comenzó hacia finales de 2008, las tasas de crecimiento reales anuales a estos sectores se elevaron hasta 158.2 por ciento en julio de 2009 y para el sector industrial el 84.3 por ciento, como parte de la política contra cíclica del gobierno federal.

GRAFICA 5



Fuente: Elaboración propia con datos de CEFP y Banxico.

CUADRO 7

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO A LAS PYMES DE LA BANCA COMERCIAL

INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL CRÉDITO	TASA DE INTERES	MONTO Y PLAZO	GARANTÍAS
BANORTE	Crediaactivo	TIIE + 12 Puntos	Desde \$100 mil hasta 11 millones de pesos a 3 años	Hipotecaria u obligado solidario
	Crediaactivo Paraguas		\$1 millón hasta 18 meses	Aval sin garantía
BANAMEX	Crédito revolvente	TIIE + 8.7 puntos	Línea abierta sin vigencia	Obligado solidario
	Tarjeta a Negocios	Mayor a \$250,000 TIIE+ 10.75 Menor a	Desde 75,000 hasta \$1 millón hasta 12	Obligado solidario, no aplica a personas físicas con actividad

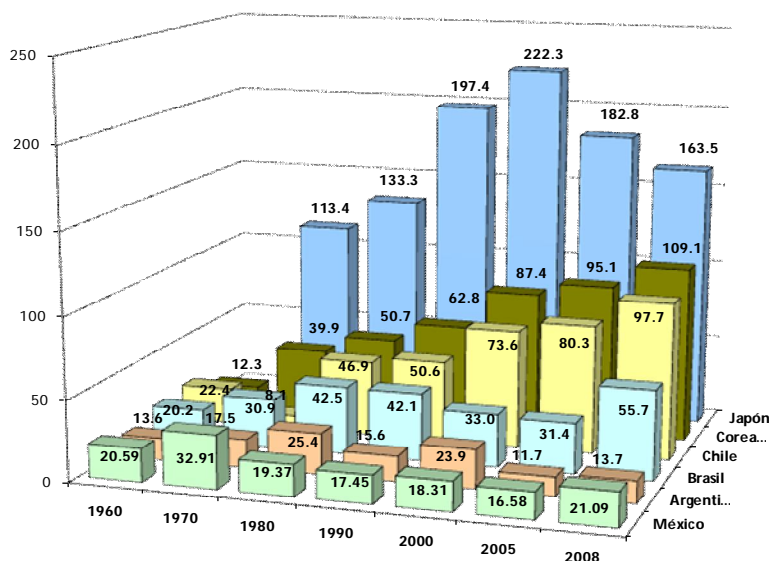
BBV BANCOMER		\$250,000 TIIE + 7.79.	meses	empresarial
HSBC	Crédito a Negocios	24%	Desde \$10,000 hasta \$400,000 por 12 meses por disposición	Garantía prendaria del bien financiado
	Crédito Negocios Millón	19%	Desde \$401 mil hasta 41.5 millones	
SANTANDER SERFIN	Crédito PYME emergente	1 2% con pago oportuno	Desde \$50 001 mil pesos hasta \$400 mil	Sin garantía hipotecaria con aval u obligado solidario
	Crédito ágil	TIIE+ 11.5 Puntos		
BANREGIO (Banco Regional de Monterrey S.A.)	Regio MIPYME	Mayor a 4250,000 20.20% Menor a \$250,000 18.20%	Hasta 24 meses 60 mese y hasta 3 meses de gracia	Hipotecaria de acuerdo a las leyes del programa
HIPYME (SOFOL)	Financiamiento maquinaria y equipo	TIIE+ 9 puntos y TIIE + 10 puntos	De acuerdo a la maquinaria o al equipo a financiar y acorde al periodo de recuperación de la inversión Desde 4250 mil hasta \$3 millones	Aval del principal de la empresa, prendaria sin transmisión de posesión del bien a financiar en una proporción de 2 a 1
SCOTIABANK	Scotia PYME	TIIE + 8.4 Puntos	Indeterminado (revisado anualmente) Mínimo \$100 mil y máximo equivalente a 900 mil UDIS	Declarar un patrimonio mínimo equivalente a 1.5 veces el importe solicitado y otorgar obligación solidaria.

Fuente: CONDUSEF 2010

El crédito que el sistema bancario en México otorga a la economía es muy reducido si se le compara con lo que ocurre en otros países. De acuerdo con datos de banco mundial, en 2008 el crédito interno al sector privado llegó a representar el 55.7% para Brasil, mientras que para Chile el mismo porcentaje era de 97.7%. En tanto que México sólo alcanzaba el 21.09%. La disponibilidad de financiamiento es una condición necesaria para que las empresas estén en posibilidad de llevar a cabo sus proyectos de inversión, por lo que lo anterior da cuenta de que México tiene una clara desventaja respecto de otras economías.

GRAFICA 6

Crédito Interno al Sector Privado como porcentaje del PIB

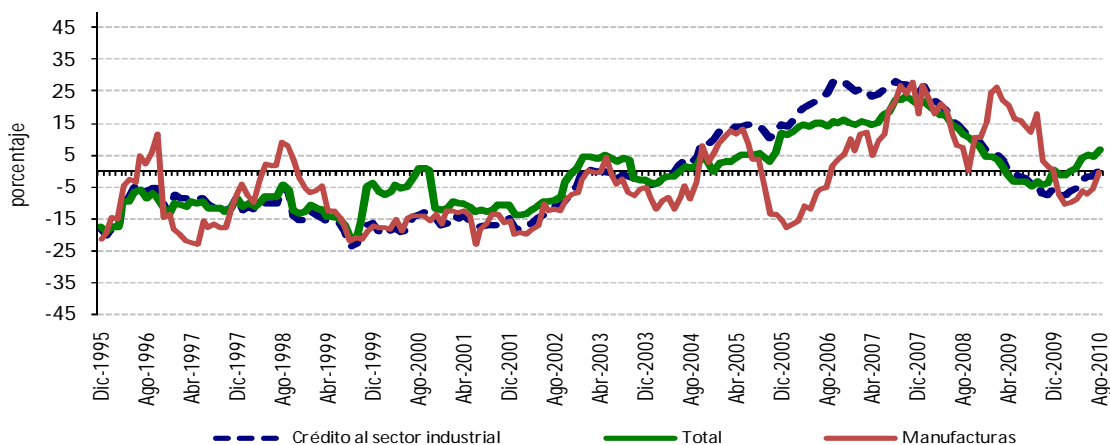


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Desde mayo de 2009 y hasta julio de 2010 el crédito de la banca comercial al sector privado del país presentó tasas de crecimiento anual negativas en términos reales, de acuerdo con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP). En lo que se refiere al sector manufacturero, éste no muestra tasas positivas desde enero del presente año.

GRAFICA 7

Tasa de crecimiento real anual del crédito al sector industrial y al consumo de la banca comercial



Fuente: Elaboración propia con datos del CEFP y Banxico.

Como se pudo apreciar en los cuadros anteriores si bien es cierto que los programas a pymes se han reactivado parcialmente en los últimos años, son aún insuficientes, con problemas en su implementación que se derivan de la falta de conocimiento y consolidación de toda la información que delimita este sector empresarial, la no integración de los gobiernos e instituciones y empresas de apoyo para el análisis y búsqueda de soluciones, la falta de recursos económicos y humanos necesarios, una inadecuada divulgación de los programas de asistencia y ausencia de programas integrales de capacitación, accesibles y eficaces para emprendedores.

Los bancos comerciales y los de desarrollo son las fuentes principales de fondos institucionales para las Pymes.

Información de la Asociación de Bancos de México indican que la participación del financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9-4% en el 2005; 11.5% en el 2006 y 12.7% en el 2007. Estas proporciones significarían 0.5%, 0-7% y 0.9% del PIB respectivamente.³²

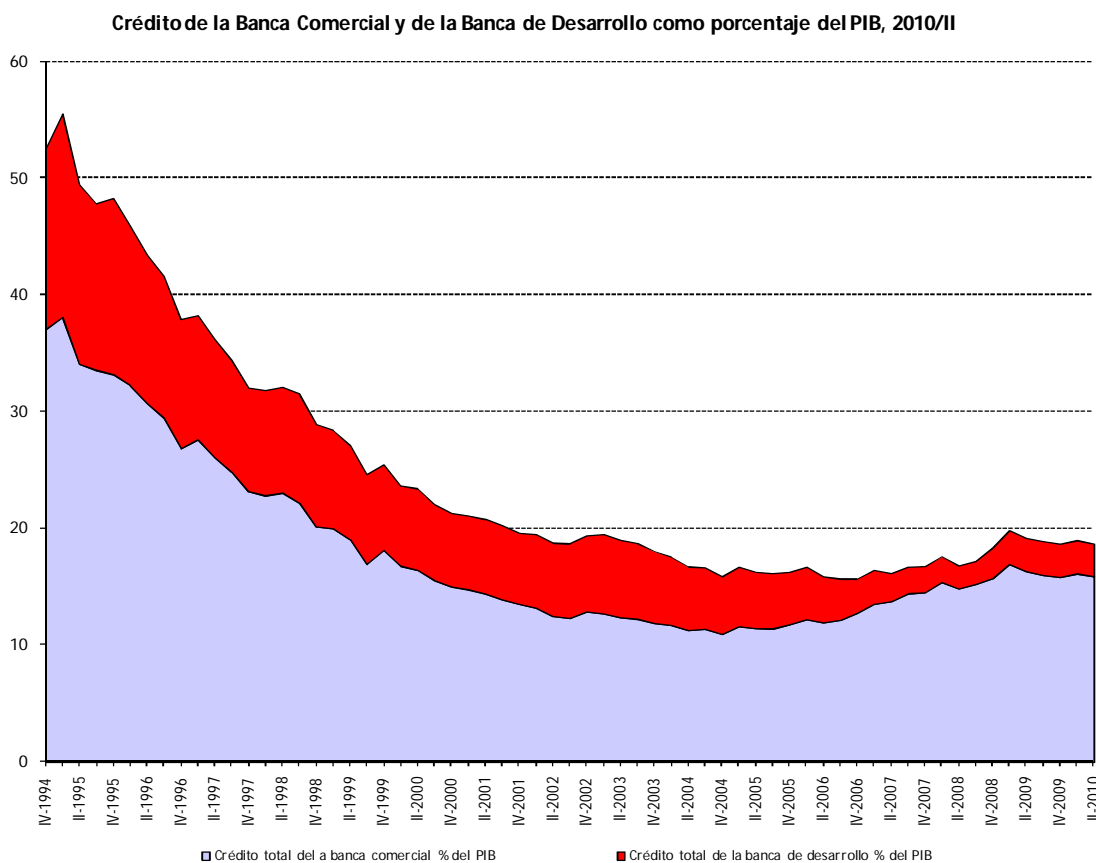
La baja participación de las Pymes en el crédito de los bancos múltiples contrasta con su importancia en la economía como generadoras de producción y de empleo. Según datos del Centro de Estudios económicos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), basados en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y de los censos económicos 2004. Había más de 118 mil pequeñas empresas y más de 27 mil medianas en el año 2004. En conjunto estas pymes empleaban a 5.3 millones de personas. Por su parte las microempresas ocupaba 6.2 millones de personas, de tal manera que más del 70% del empleo generado por las empresas correspondía a las de menor tamaño (Martínez García, 2007). Sin embargo como ya se precisó, las participaciones en materia de crédito bancario son inversas, las grandes empresas son las que reciben la mayor parte del financiamiento. Dedicar entre uno y dos puntos del PIB a financiar institucionalmente a las empresas que generan el 70% del empleo del país es evidentemente insuficiente.

El crédito de la banca comercial y de desarrollo como proporción del PIB en México se encontraba en niveles de cerca del 18.69 por ciento (15.9 corresponden a la banca comercial y 2.80 a la banca de desarrollo), al mes de junio de 2010. Cabe señalar que en diciembre de 1994, como proporción del tamaño de la economía el crédito total

³² *Ibíd.*, p. 78

representaba el 52.43 por ciento (37.02 por ciento correspondía a la banca comercial y 15.41 por ciento a la de desarrollo).

GRAFICA 8



Fuente: Elaboración propia con datos del CEFY y Banxico.

Finalmente, de acuerdo a datos proporcionados por el Observatorio PYMES, Fernando Fabela, director del Programa Emprendedores de la ONU, señala que en México el 86% de las PYMES afirmó desconocer los programas de apoyo federales, estatales y municipales y de aquellos que los conocen, el 12.65% dijo no haberlos utilizado. Según el funcionario esto se debe básicamente a que en el país los empresarios no son proactivos en la búsqueda de la información y que en algunos casos es muy difícil encontrarla.³³

³³ Citado en Tesina, García Gil Violeta del Carmen, El Modelo de las Pequeñas y medianas empresas en Italia. una propuesta de Desarrollo para México, México 2009, FCPYS p. 82

CONCLUSIONES

Como se presento a lo largo de este estudio el fomento para el desarrollo de las PYMES en México se justifica dada la importancia estratégica en la globalización, pues se distinguen por su flexibilidad productiva y de gestión, así como por su elevada creación de empleo; es por ello que resulta un tema prioritario en el ámbito económico y social el identificar los factores que influyen en el éxito o fracaso de las pymes en el país, a fin de dirigir con mayor precisión y eficacia las políticas públicas para garantizar su permanencia y crecimiento.

Las principales necesidades y problemas de las pymes se derivan de su naturaleza familiar. Estas empresas enfrentan severas limitaciones relacionadas algunas con la falta de acceso al financiamiento y asesoría empresarial, con una deficiente administración, con recursos humanos no calificados, con un desconocimiento de oportunidades de negocio y de nuevas tecnologías, así como de una mala organización que deriva en una producción de baja calidad (Banco Mundial 2008).

Si bien es cierto, los problemas de financiamiento no son los únicos que enfrentan las PYMES, sí reducen sus posibilidades, dentro de la economía formal, para articularse con empresas de mayor tamaño en las ramas productivas más dinámicas. Lo que también incide en las modalidades del empleo, dando un sesgo a favor de los mercados de productos y trabajos informales.

La escasa implementación de procesos de mejora continua y manejo de las nuevas tecnologías en las pymes mexicanas explican en parte porqué cerca del 90% de ellas no cuenta con ningún tipo de certificación de calidad, lo que hace difícil su integración a las cadenas productivas y debilita sus intenciones de exportar, sobre tofo cuando se le agregan factores externos como la lentitud y exceso de trámites aduaneros, la excesiva carga fiscal, la burocracia gubernamental y el entorno recesivo económico mundial.

En suma, se propone la existencia de políticas públicas al servicio del crecimiento y no al revés, para ello es necesario implementar planes sexenales, que impulsen y acompañen al desarrollo empresarial y por ende estimulen el desarrollo económico; hecho que se puede apreciar en los países que si tienen esta visión (como se puede observar en la grafica 6). Se plantea entonces, una propuesta de Estado, es decir un proyecto a largo plazo (como

ejemplo tenemos el caso de Suecia, Japón y otros) esto con el fin de promover la consolidación del desarrollo empresarial; es decir que el gobierno proporcione asesores, capacitadores y técnicos que acompañen y guíen el desarrollo de las empresas, pues como hemos podido observar las políticas públicas en la práctica (sobre todo las que tienen que ver con la política fiscal actual) tienden a sancionar a través de sus inspectores fiscales, de salubridad de prevención civil o cualquier ramo del ejecutivo, así como la existencia de una gran carga fiscal con la que tienen que lidiar y esto ahuyenta al empresario optando éste por la desarticulación de su empresa, o inclusive lo lleva a la informalidad. Así, al menos parte del desempeño de las pymes debe de ser resguardado por una política pública de Estado, pues depende de variables ajenas a su control.

Por lo tanto se propone que los empresarios incluyan convenios de colaboración de corto, mediano y largo plazo como parte de una inexistente política de Estado, en pro de una integración solidaria (asociatividad, la cual se define más adelante), para ello es necesario que se les inculque una conciencia solidaria, hacerles ver que pertenecen a un proceso productivo y sobre todo social.

Para lograr esto se sugiere que los empresarios se hagan acompañar en su quehacer de la asesoría del sistema educativo, desde un nivel tecnológico, medio y superior, para con ello lograr una integración real de la cadena productiva; también se plantea hacer que la sociedad en su conjunto y desde sus diferentes áreas de trabajo se interesen y participen como un todo a favor de la integración productiva y por consiguiente en el crecimiento y desarrollo del país.

Para un gran número de pequeñas empresas es evidente la necesidad de fincar sus ventajas comparativas en función de las nuevas condiciones de demanda caracterizada por una mayor dependencia de intermediarios, como cadenas de suministro, contratistas, proveedores y grandes empresas, entre otros; panorama que se complica por las restricciones crediticias, por lo cual tienen que aprender la formulación de planes de proyectos de inversión y de evaluación de ellos para captar el ahorro de sus propias comunidades y convertirlas en capital, inversión productiva.

Refiriéndose a factores internos las pymes han de reubicar su segmento de mercado y competidores, redefinir la escala productiva, resolver problemas organizacionales y de mercadotecnia, llevar a buen término su transición generacional, consolidar su crecimiento a largo plazo mediante inversión y uso de las nuevas tecnologías, así como

acceder a fuentes de financiamiento adecuadas; sin duda estos serán algunos de los principales retos y desafíos para las pymes.

En relación con la oferta de fondos, para una mayor bancarización de las pymes, sería necesario un marco regulatorio eficiente que propiciara la competencia y la transparencia en el sistema financiero en conjunción de apoyos gubernamentales y de la banca de desarrollo.

Como se evidenció a lo largo de este trabajo, uno de los problemas principales a los que se enfrentan las Pymes es la falta de formación empresarial de financiamiento. Lo cual se refleja en el menor nivel escolar de la mayor parte de nuestros empresarios. En sí, entre más pequeña es la empresa, más difícil le resulta obtener financiamiento.

Reconociendo que el financiamiento suele ser escaso, costoso y muy volátil, se sugiere una correcta gestión interna, es decir, articular debidamente los objetivos de la empresa en base a metas muy bien delimitadas y uniendo esta estrategia correctamente con la operación de la organización. Si esto fuera cierto, se podría decir entonces que uno de los principios básicos de la administración debería encontrar eco en este pensar: "objetivos claros, grandes ganancias".

Por otro lado, se propone también la realización de un plan de negocios que integre los cinco estudios básicos, mismos que corresponden al estudio de mercado, al técnico, organizacional, legal y financiero. Con esto en mente, obviamente se debería tender a disminuir la probabilidad de fracaso de la empresa que está naciendo o bien, que se está reestructurando.

Además, las Pymes deberían contar con un asesoramiento profesional efectivo que les diera lineamientos que garantizaran su supervivencia, crecimiento y consolidación. Aquí es donde las incubadoras de negocio, las aceleradoras de negocios, los programas de emprendedores y las universidades, deberían encontrar una razón más de su vocación. Las escuelas y facultades de Economía y negocios deberían garantizar un enfoque, metodología y contenidos que promuevan la cultura empresarial y la formación continua.

Es indudable que las PYMES representan un factor importante de crecimiento de los países en vías de desarrollo, en este caso México, pero sin embargo vemos como la atención debida no se le ha puesto. En este rubro vemos como países industrializados tienen sus PYMES bien cimentadas y productivas, las cuales constituyen la riqueza del

mismo. Como ejemplo, tenemos Italia en la región de la Lombardía, cuya zona se considera la más rica de Europa.

Lo anterior, no significa que nuestros países en vías de desarrollo no puedan acatar ciertas normas y reglas de la competitividad, con el fin de hacerlas más productivas, más eficientes y más competitivas. Se requiere eliminar el concepto de "empresa familiar" y hacerla más abierta, esto es, más fuerte en el concepto de empresa y con fines de crecimiento.

Para México es importante hacer notar los siguientes puntos relevantes que constituyen la falta de crecimiento de la PYMES y que son un factor de deterioro de la economía del país:

El aislamiento de las empresas es uno de los aspectos que más laceran a las PYMES, toda vez que, únicamente el cinco por ciento de los micros empresarios trabajan mediante cadenas productivas.

Cabe destacar que en promedio el empresario mexicano, dentro de las PYMES, cuentan con una escolaridad de seis años. "Existen problemas culturales muy fuertes, para poder implementar esquemas de desarrollo y crecimiento; la baja escolaridad es un problema cultural que impacta fuertemente al aspecto económico, pues los limita.

Actualmente México se centra dentro de los extremos de las cadenas productivas, ya que México es productor de materia prima bruta o es importador y distribuidor de productos, "la cadena productiva es la extracción de materia prima, su procesamiento, distribución y comercialización, sin embargo, nuestro país en general es productor de materia prima la cual exporta, o bien es importador, cuando lo ideal sería que se llevara a cabo toda la cadena productiva.

El trabajo en equipo, es decir la interrelación entre las PYMES es fundamental para enfrentar la competencia, por lo que se sugiere que las pequeñas empresas hagan alianzas estratégicas, a fin de cooperar para realizar en el ámbito local, toda la cadena productiva, "las empresas en otros países tienen redes de colaboración, entre pequeñas y otras más pequeñas, o con grandes empresas inclusive", pero también cuentan con la infraestructura que va desde apoyos financieros, o apoyos en Universidades, quienes brindan asistencia técnica y asesoría especializada.

PROPUESTAS DE SOLUCIONES VIABLES:

Al mejorar al desarrollo en México se contribuirá al mejoramiento de las relaciones Internacionales particularmente lo que se refiere a la problemática migratoria y a un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles por la sociedad mexicana y con ello impulsar los procesos de cooperación a nivel internacional

Establecer un marco legal y jurídico en donde se puedan apoyar la PYMES dentro de su concepción hasta su realización.

Capacitar a los empresarios PYMES, con el fin de adaptarlos a los nuevos conceptos del comercio.

Establecer programas de capacitación en el aspecto estratégico, con el fin de que se le dé al pequeño empresario, una visión de lo que significa planear.

Indicar al empresario PYME, que el inicio de un negocio es debido a un plan y no a una corazonada

Enseñar al pequeño empresario, lo que significa "trabajar en equipo"

Poner a la disposición del empresario PYME, una serie de apoyos financieros que lo lleve hasta el cumplimiento total de sus obligaciones de la cadena productiva.

Facilitar el acceso a la tecnología y a la incorporación de las innovaciones, se propiciará la vinculación entre las instituciones de investigación y desarrollo tecnológico y el sector productivo. Esta vinculación favorecerá la especialización productiva regional, facilitando así la formación de cadenas de valor.

Hacer de la PYME una prioridad para el país, fomentando el esquema de incubación de empresas, por ejemplo.

Desarrollarle al PYME una verdadera cultura organizacional

Hacerle ver lo que significa una ventaja competitiva.

Desarrollar, a partir de la asociatividad, un mecanismo de cooperación entre micro, pequeñas y medianas empresas.

Se sugiere que las PYMES integren a sus planes lo que es la *ASOCIATIVIDAD* y que consiste en:

"Un mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial,

decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común”.

Es la decisión de un grupo de empresarios de acompañarse para superar “enlaces” en actividades de su “cadena de valor” para adquirir ventaja competitiva y asegurar la sobrevivencia de sus empresas a largo plazo. Para ello es necesario superar los aspectos que generen desconfianza e incertidumbre.

VENTAJAS Y BENEFICIOS DE LA ASOCIATIVIDAD:

Mejora la calidad

Comparte riesgos y costos

Rápido acceso a tecnologías de productos o procesos

Economías de escala

Acceso a recursos o habilidades críticas

Aumento del poder adquisitivo, etc.

Dado que el financiamiento constituye un instrumento estratégico para la instrumentación de los planes y programas de industrialización, se deben establecer esquemas especiales de créditos, capital riesgo, capital semilla y garantías. La banca de desarrollo y las instituciones especializadas, así como las privadas, tendrán que ponderar sus apoyos a este sector y considerar en sus procedimientos las características propias de la industria y los plazos de maduración de los proyectos.

Así mismo es necesaria una revisión de la política tributaria para las empresas de menor escala. Facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y coadyuvar con ello, a generar una mayor equidad fiscal, contribuir al desarrollo fiscal y promover una mejor distribución de la riqueza.

En síntesis, debe mejorarse la calidad institucional y el Estado debe asumir su papel rector de una economía moderna, acompañando la mejora de instituciones de una política industrial definida y que perdure más allá de un ciclo político, y de una regulación del sistema bancario que promueva la intermediación financiera y no solo la administración del sistema de pagos.

Finalmente se propone a las PYMES se enfoquen a la búsqueda de procesos de mejoramiento continuo de su capacidad de gestión de los factores de producción. Por

ende, también, el mejoramiento de la productividad, y la competitividad, para convertir a las empresas en organizaciones innovadoras, emprendedoras, modernas, flexibles y de talla internacional.

Bibliografía

Baena Paz Guillermina, Instrumentos de Investigación. Tesis Profesionales y Trabajos académicos, México, 1986

Bowles Paul, International trade and neoliberal globalism, ed 2008

Calvo, Thomas y Bernardo Méndez Lugo, Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de las globalización, México, Centro de estudios mexicanos y Centroamericanos, 1995,273 PP.

Cid Capetillo Ileana, Lecturas básicas para la introducción a las Relaciones Internacionales Contemporáneas México, 1998.

Del Arenal, Celestino, introducción a las Relaciones Internacionales, Madrid, tecnos,1990, 3ª ed,495pp.

Dussel Peters Enrique, CLAROSCUROS integración exitosa de los pequeños y medianos empresarios en México, edit. Jus México 200, p.210

Escamilla González Gloria, Manual de metodología y técnicas bibliográficas, 2001.México 2001, 210 p.

Hollywood, C. Macdonald R. International Money and Finance, Blackwell publishers, 3ra ed. USA. 2000. 547pp.

Gazol, Antonio, Bloques Económicos. Facultad de Economía UNAM. México 2006, 531p.p.

Krugman, Paul, Obstfeld Maurice. Economía Internacional. McGrawHill, 3ra ed. España 1995, 992p.p.

López Alcaraz Ma de Lourdes, Martínez Zalce Graciela, Manual para Investigaciones literarias, UNAM Acatlán, 2da. Ed. México 2000, 105p.

Marshall Alfred, Principios de Economía, edit., Síntesis, Ed. 2005, Madrid 1948, 992 p.

Pérez, Wilson y Giovanni Stumpo, Pequeña y mediana empresas industriales en América Latina y el Caribe, Chile, CEPAL-siglo XXI, 2002, 549 pp.

Piñón Antillón, Rosa Ma. La Unión Europea frente a los retos del siglo XXI, FCPYS, UNAM, México 1999

Pugel, Thomas, Economía Internacional. McGrawHill. 12ed. México 2004. 93. pp.

Requeijo, Jaime. Economía Mundial. McGrawHill. 2da ed. España 2002. 390p.p.

Ruíz Durán Clemente, Desarrollo Empresarial en América Latina, Nacional Financiera, Numero 13, enero 2002, 240 p

Soria, Víctor, Globalización, Regionalización y su impacto en las estrategias de las empresas en México. Un enfoque regulacionista en Revista Economía, Teoría y Práctica, UAM, Edit. Nueva Época, num.12, 2000, Págs. 93-126.

Stiglitz, Joseph, El malestar en la Globalización Madrid 2002.

Torres Gaytán Ricardo, Teoría del comercio internacional, México, siglo XXI, 1985, 468 pp.

Valdalisio Jesús Ma. Y Santiago López, Historia Económica de la Empresa, Barcelona, Crítica, 2000, 573pp.

Vargas Sánchez, Gustavo, Introducción a la teoría económica. Prentice Hall, Pearson Educación México, México 2002, 602p.

Zorrilla Santiago, Introducción a la metodología de la Investigación, 2002.

Hemerografía

Maldonado Luis, Huerta Moreno Guadalupe, Micro, pequeñas y medianas empresas (MPYME) en México. Una visión global: competencia, empleo, salarios y financiamiento. En Economía Teoría y Práctica #16, UAM 2002.

Leucona Valenzuela Ramón, El Financiamiento a las Pymes en México, Economía UNAM, Vol. 6 núm. 17, págs. 69-91 p.

Pavón, Lilianne, Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009 en Serie del desarrollo de la CEPAL N°226.

Velázquez Vadillo Fernando, Racionamiento del crédito Bancario en México y efecto de apalancamiento en las grandes empresas industriales durante el periodo 1995-2004, Economía, Teoría y práctica, Núm. 24 junio de 2006, P. 121-139

Tesis

Cruz Santiago, Cuauhtémoc, Importancia de la MIPYME en México, un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del financiamiento, México, Facultad de Economía, UNAM, 2006, 78 pp.

García Cruz, Kenia Impacto de las micro, pequeña y mediana empresa en la generación del empleo y riqueza en el modelo de libre mercado. El caso de México, México, Facultad de Economía, 2005, 146 pp.

García Salas Fabián, La importancia de la Pyme en México y su complicado acceso al crédito bancario, México, julio 2007 Facultad de Economía, UNAM.

Montiel Castellanos, Mariana, Nuevas estrategias para la gestión e internacionalización de PYMES mexicanas en la nueva economía, México, FCPYS, UNAM, Tesis Maestría, 2007, 219 pp.

Tesina, García Gil Violeta del Carmen, El Modelo de las Pequeñas y medianas empresas en Italia, una propuesta de Desarrollo para México, México 2009, FCPYS

Negrete Anguiano Abraham, la Importancia del E- comerse y el E business para las PYMES en México, México 2009 FCPYS, UNAM.

Referencias electrónicas

<http://www.economía.gob.mx> consulta 07 de marzo de 2010.

<http://www.condusef.gob.mx> consulta 17 abril 2010

<http://www.econ.gob.mx> consulta 17 abril 2010

<http://www.smetoolkit.org>.herramientas PYME consulta 19 de abril 2010

<http://www.universoPYME.org.mx> consulta 15 marzo 2010

<http://www.contacto.pyme.gob.mx> consulta 5 mayo 2010

<http://www.diario.pyme> consulta 15 mayo 2010

<http://www.cnnexpansion.com> consulta 26 julio 2010