



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

“ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO EN EL FINANCIAMIENTO
HACIA LAS PYMES EN EL D F (2004-2009)”

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:
GERARDO ESTEBAN SÁNCHEZ MORALES

DIRECTOR DE TESIS:
MTRO. JOSÉ VENANCIO RUÍZ ROCHA



CIUDAD UNIVERSITARIA.

2011



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Agradezco principalmente a mis padres, por darme la mejor herencia que se le puede dar a una persona, la educación. Aun cuando tuvimos altibajos gracias a su cariño, apoyo y confianza inculcaron en mí un sentimiento de responsabilidad que hoy día se ve reflejado en la conclusión de esta meta.

Gracias a las personas especiales que con su cariño entraron en mi vida y siempre serán parte de ella. A mis compañeros y profesores por las experiencias y conocimientos que fueron fuente de inspiración y enseñanza.

También quiero agradecer a mi director de tesis por inspirarme confianza, para hacer realidad este proyecto.

CONTENIDO TEMATICO

OBJETIVO

OBJETIVOS PARTICULARES

INTRODUCCION

CAPITULO 1

<i>LA PYME</i>	5
• 1.1 Definición.....	5
• 1.2 Elementos que integran la empresa.....	7
• 1.3 Importancia.....	7
• 1.4 Objetivos.....	11
• 1.5 Ventajas.....	11
• 1.6 Desventajas.....	14
• 1.7 Situación actual de la Pyme.....	16
• 1.8 Competitividad.....	19
• Conclusiones del capítulo.....	22

CAPITULO 2

<i>FINANCIAMIENTO A LAS PYMES EN EL D.F.</i>	23
• 2.1 Definición.....	23
• 2.2 Clasificación.....	24
• 2.3 Proveedores.....	26
• 2.4 Sistema Financiero Mexicano.....	27
• 2.5 Banca múltiple o comercial.....	29
• 2.6 Banca de desarrollo.....	34
o 2.6.1 Nacional Financiera.....	36

o 2.6.2 Banco Nacional de Comercio Exterior.....	39
• 2.7 Opciones no Bancarias.....	40
o 2.7.1 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLAS).....	40
o 2.7.2 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES).....	42
o 2.7.3 Microfinancieras.....	43
o 2.7.4 Empresas de Arrendamiento Financiero.....	45
o 2.7.5 Empresas de Factoraje Financiero.....	46
o 2.7.6 El Club de Inversionistas.....	48
• 2.8 Fondos de fomento y Apoyo gubernamental.....	49
o 2.8.1 Programas de apoyo del gobierno Federal.....	50
o 2.8.2 Programas de apoyo del gobierno local.....	52
• Conclusiones del capítulo.....	55
 <i>CAPITULO 3</i>	
<i>PROBLEMAS Y MEDIDAS DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES.....</i>	
• 3.1 Carácter familiar de las PYMES.....	57
• 3.2 Mal Uso del sistema Financiero.....	59
• 3.3 Renuencia por parte de entidades financieras.....	62
• 3.4 Programa nacional de garantías.....	64
• 3.5 Vinculación con Incubadoras.....	66
• Conclusiones del capítulo.....	71
<i>CONCLUSIONES.....</i>	<i>72</i>
<i>REFERENCIAS CONSULTADAS.....</i>	<i>76</i>

INTRODUCCION

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) como en toda economía, juegan un rol importante para el desarrollo de cada país, y México no es la excepción, según datos de la Secretaría de Economía de las 4 millones de empresas que hay en nuestro país, el 99% representan a las PYMES, generan una fuerza laboral del 72% y contribuyen con el 52 % del Producto Interno Bruto.

Dentro del país, el Distrito Federal es la entidad más importante y representativa en cuanto a la generación de riqueza, La Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal (SEDECO) proporciona cifras en las que se demuestra que Aporta el 21% del Producto Interno Bruto Nacional y capta el 55 % de la Inversión Extranjera Directa. En lo que se refiere a la generación de empleos formales, está a la cabeza con el 18% nacional, más del doble de lo que aportan estados como Jalisco, Estado de México y Nuevo León. Asimismo, en la capital se asientan 342 mil 500 empresas de todos los tamaños. Con tal número de empresas y entendiendo a las mismas como la principal fuente generadora de recursos, el Distrito Federal proporciona una buena representación para entender la economía del país, por esto se ha elegido dicha entidad para centrar el proyecto.

El periodo del proyecto es 2004-2009, ya que a partir del 2004 se ha visto un aumento en las políticas económicas que buscan fomentar la consolidación de las PYMES. En México se inicio el camino con la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME), dependencia de la Secretaría de Economía. A la par de la Subsecretaría nacieron otros organismos de orden local y regional propiciados por una estrategia de gobierno del entonces presidente Vicente Fox Quezada, enfocada al desarrollo y consolidación del sector formado por las PYMES. Durante años posteriores se ha ido incrementando los esfuerzos; eventos como la Semana PYME la cual inicio en 2005 y ha seguido año tras año demuestran el esfuerzo del gobierno por consolidar al sector.

Durante este proyecto, en el primer capítulo, habla de las características del sector, la importancia que tienen en la economía del Distrito Federal y del país, así como observar sus fortalezas y desventajas. Las PYMES han demostrado sus ventajas frente al nuevo paradigma tecno-económico, el cual requiere mayor flexibilidad en los procesos productivos y

adaptabilidad al cambio. El sector de las PYMES puede proporcionar dicha flexibilidad pues cuenta con características intrínsecas que lo permiten.

Las encuestas y estudios realizados por organismos privados y públicos señalan que el principal problema que tiene este sector es la falta de financiamiento. El 66% de las empresas en México se financian con fondos internos y sólo 16.5% con entidades bancarias. Ante la falta de cultura financiera, al menos cuatro de cada 10 micro y pequeña empresa llegan a usar tarjetas de crédito como mecanismo de financiamiento. Sobre estos hechos los empresarios responden que no hay suficientes fuentes de financiamiento que permitan la adquisición óptima de recursos.

En el segundo capítulo se busca señalar las diferentes fuentes de financiamiento que hoy en día tienen las PYMES para hacerse de recursos, con el fin de analizar si verdaderamente hay una escasez en las fuentes de recursos, y se busca comprender la causa de los fenómenos señalados.

Una vez señaladas las fuentes de financiamiento, en el último capítulo, se explica las complicaciones y las causas que tiene el sector para acceder a los recursos necesarios para el desarrollo del sector. Así mismo se presentan opciones existentes para contrarrestar las deficiencias en el otorgamiento de recursos, como pueden ser programas de garantías o de incubación, los cuales se aportan a los planes de negocio como recursos para la viabilidad técnica y financiera de las empresas.

CAPÍTULO 1

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

En la actualidad el 99% de las empresas son PYMES debido a que no requieren de grandes inversiones para iniciar el negocio, son captadoras del empleo, ofrecen crecimiento al sector empresarial, brindan flexibilidad operativa, sin embargo incurren en baja competitividad y problemas administrativos.

Durante este capítulo se busca plantear que es una PYME, los elementos con los que cuenta, mostrar las ventajas y desventajas que enfrentan, dar una perspectiva de la situación actual y la relevancia que han adquirido en los últimos años para el desarrollo del sector empresarial.

1.1 Definición

Podemos entender a la empresa como un pilar fundamental de la economía moderna, es la célula económica generadora de valor. Una definición general de empresa es "Una unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos."¹ Ricardo Romero (1995), autor del libro "Marketing", define la empresa como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela" En una definición conjunta se puede decir que es una entidad conformada por elementos humanos, materiales, técnicos y financiero; con el derecho de hacer negocios por su cuenta, celebrar contratos, obtener bienes, así como contraer obligaciones por deudas, y establecer cuentas bancarias; dedicada a satisfacer las necesidades en actividades industriales, mercantiles, y/o de servicios.

En distintas partes del mundo hay diferentes concepciones de lo que son las PYMES. Hay diferentes factores que se tienen en cuenta. Ingresos, empleados, ventas, capital, propiedad etc.

La definición más global de PyME es "Un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores, y una facturación moderada" (enlace empresarial 2010), en la cual no sólo se ven involucrados los ingresos, sino también el número de los trabajadores. A pesar de ser un concepto global, para cada país se pueden tomar diferentes definiciones de lo que es una

¹ Real Academia de la Lengua Española (n.d.) Consultado 30 de Junio de 2010: www.rae.es

PYME, debido a que las economías de los países son distintas entre sí. Por ejemplo, en Venezuela, una PyME es considerada aquella que vende hasta US \$ 3.000.000 anuales; mientras que en Europa, la clasificación de PyME tiene más requisitos que en América. Para poder ser considerada una PyME, en la Unión Europea se han establecido las 3 pautas:

1. Debe tener menos de 250 trabajadores.
2. Su volumen de negocios debe ser inferior a 50.000.000 de euros, o un balance general inferior a 43.000.000 de euros.
3. Que no tenga participación en capital mayor a un 25% por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores.

La definición establecida de PYMES en México está basada primordialmente en el número de empleados dentro de la empresa, dependiendo del sector y de la actividad. De acuerdo a estola Secretaria de Economía, a través de la Ley sobre el Desarrollo y competitividad de la PyME, las clasifica a partir del 30 de junio de 2009 de la siguiente manera:

Tabla 1.1 Estratificación de empresas por parte de la Secretaria de Economía

Estratificación					
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de		
			ventas anuales (mdp)	Tope combinado	máximo
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
			Desde \$100.01 hasta \$250		235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250		250
Grande	Industria	Desde 51 hasta 250	\$250		250
	Comercio	Más de 100	Más de \$250.01		-
	Servicios	Más de 100	Más de \$250.01		-
	Industria	Más de 251	Más de \$250.01		-

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009.

1.2 Elementos que integran la pequeña empresa

De acuerdo a varios autores como Michael Porter (2000), la empresa necesita recursos para desarrollar su actividad productiva, y generar los bienes y servicios con los que intenta cubrir necesidades y generar riqueza. Estos recursos pueden ser de cinco tipos.

1. *Recursos materiales*: son básicamente las materias primas y auxiliares de las que se compone el producto y los equipos necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial.

2. *Recursos financieros*: Son los recursos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa, indispensables para su buen funcionamiento y desarrollo.

3. *Recursos humanos*: es el conjunto de empleados colaboradores de una organización. Son las personas que participan en el proceso de producción o en la prestación del servicio de la empresa.

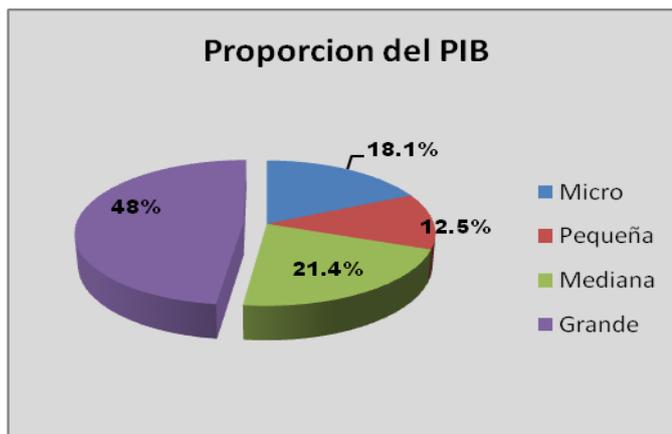
4. *Recursos tecnológicos*: Los recursos tecnológicos sirven para optimizar procesos, tiempos, recursos humanos.

5. *Información*: La información es un recurso vital para toda organización, y el buen manejo de esta puede significar la diferencia entre el éxito o el fracaso para todos los proyectos que se emprendan dentro de un organismo que busca el crecimiento y el éxito.

1.3 Importancia de las PYMES

Las PYMES desempeñan un papel vital en la economía de México. Representan aproximadamente el 99 por ciento de todas las empresas nacionales, generando más de la mitad del PIB llegando a 52 por ciento en 2006. En conjunto conforman casi tres cuartas partes del empleo total.

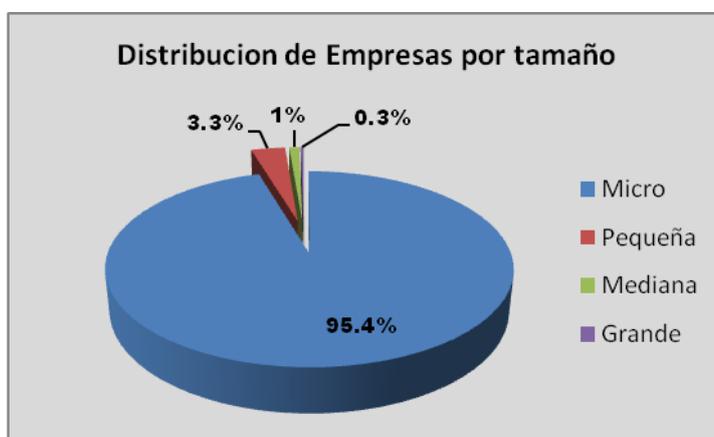
Grafica 1.1 proporción generada del PIB por tipo de empresa



FUENTE: INEGI censos económicos, 2004

Son alrededor de 4 millones de PYMES en México empleando en promedio a 7 personas por entidad según datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI). 95% del total son de tamaño Micro 3.3% pequeñas y 1% medianas, Contrastando con las 7,298 empresas grandes las cuales equivalen al 0.3% de las unidades claramente podemos entender la relevancia que tiene este sector.

Gráfico 1.2 Disriucion nacional de empress por tamaño



FUENTE: INEGI censos económicos, 2004

De acuerdo a datos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD)². La contribución y la importancia que adquieren las pequeñas empresas varían directamente al tamaño de la economía. En México contamos con una importante base de PYMES, en cuanto al empleo el sector en 1993 contenía al 64% del total para 2008 contaba con 72% de los empleados dentro del país. En palabras de Clemente Ruiz Duran (1995 p17).

² La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos fue fundada en 1961, agrupa a 33 países miembros comprometidos con la democracia y una economía de mercado, cuya finalidad es cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales más información en www.oecd.org

“los pequeños negocios se han convertido en el alma de la economía globalizada por su dinámica y por el creciente papel que desempeñan en la provisión de empleo”.

Grafico 1.3 Distribucion de personal ocupado por tamaño de empresa



FUENTE: INEGI censos económicos, 2004

Desde el periodo presidencial de Vicente Fox el Gobierno Federal ha dado gran importancia al sector PyME. En el año 2003, se creó la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME), un organismo dentro de la Secretaría de Economía para diseñar las políticas, en busca de aumentar la competitividad de las PYMES. La SPyME fue creada con el objetivo de diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito la creación, consolidación y desarrollo de las Micros Pequeñas y Medianas empresas. Cabe señalar que en el diagnóstico realizado por este organismo, se informó que la falta de acceso al financiamiento competitivo es la mayor limitación que las PYMES enfrentan, seguida por una falta de acceso a las técnicas comerciales y de tecnologías competitivas.

A la par de la creación de la SPyME nacieron otros organismos tanto públicos como privados para fomentar al sector. Organismos especializados de consultoría, información y asistencia técnica, fueron creados siguiendo una estrategia de gobierno enfocada a que los pequeños negocios tomaran fuerza en el desarrollo económico del país.

Esta estrategia de consolidación del sector formado por las PYMES, está inmersa en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), desde la versión 2000-2006 y actualmente se continúa llevando a cabo con algunas variantes por el gobierno del presidente Felipe Calderón en la versión 2007-2012. La cual fue elaborada sobre 5 pilares.

1. Manejar la economía de forma transparente

2. Mejorar la competitividad del país
3. Promover una forma de desarrollo participativo
4. Asegurar un desarrollo armonioso
5. Crear las condiciones propias para un desarrollo sustentable del país

Una acción destacable, que fue implementada por el gobierno es “La ley de desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa” la cual fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002 y tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad³. Esta ley está enfocada en aumentar la participación de las PYMES en el mercado interno y externo promoviendo la creación y desarrollo de encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional, el crecimiento del empleo y el aumento del bienestar económico y social.

El gobierno local del Distrito Federal también ha tomado consciencia de la importancia y de los beneficios que este sector trae a la economía. Hoy en día se están desarrollando dos proyectos que contribuirán de manera significativa en la planeación del desarrollo económico de la ciudad. Sobre todo en lo que respecta a la recopilación de datos y de información, lo cual permitiría hacer evaluaciones de impacto sobre los diversos instrumentos y acciones implementadas por el gobierno.

1. El primero de ellos es ***El Instituto de Información para la Planeación del Desarrollo Económico*** (IIPLADE), el cual busca crear una institución encargada de estudiar los problemas del desarrollo económico, generar los indicadores y propuestas de solución para que el Distrito Federal mejore su posición en el mundo como centro para las inversiones y con los mayores niveles de competitividad.

2. El segundo proyecto es ***El Observatorio para la micro, pequeña y mediana empresa***, Este proyecto se está desarrollando con la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad de Cantabria; el cual es un proyecto que “surge a partir de la necesidad de conocer a fondo la realidad económica de la capital, y será una herramienta mediante la cual podremos saber con precisión dónde están las micro,

³ Para mayores referencias ver Diario Oficial de la Federación del día 06 de junio del 2006

pequeñas y medianas empresas, cuántas son, qué hacen y qué problemas tienen, y así elaborar propuestas que mejoren su competitividad y productividad". (SEDECO 2009).

El desarrollo de la política económica en México dirigida a este sector es notable, sobre todo en recientes fechas, pero es aún insuficiente; sobre todo tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país. Se necesita promover la aplicación científica a este sector y colaborar con instituciones, universidades y organismos tanto locales como internacionales para intercambiar información y abrir nuevas técnicas de desarrollo.

1.4 Objetivos de las PYMES

Una empresa es un negocio que se constituye para obtener una ganancia o beneficio económico. Como cualquier empresa las PYMES tienen como objetivo principal generar ganancias procedentes de la actividad realizada.

Hoy en día, si hablamos de cualquier empresa y en específico de una PYME en México el reto se encuentra en mantenerse dentro del mercado por un tiempo mayor a 2 años. El INEGI menciona que solo 20% de las PYMES mantienen operaciones después de este periodo. La tasa de mortalidad empresarial es muy alta en el sector debido a la falta de profesionalización y de cultura financiera entre otras razones, por lo que la permanencia en el mercado es un objetivo para las PYMES.

1.5 Ventajas

Las PYMES por sus características desarrollan varias ventajas frente a las empresas de gran tamaño. Las empresas han adquirido un menor tamaño físico y se van adaptando sistemas de producción más flexibles y variables. Entre las ventajas de las PYMES se pueden señalar:

Mayor capacidad de reacción: Las condiciones laborales han cambiado de tener una contratación estable se ha vuelto de carácter temporal. La principal virtud y donde radica la fortaleza del sector es el alto grado de adaptabilidad ante cambios que puedan existir en su ambiente principalmente a aquellos que pueden afectar el ámbito macroeconómico

(Pepeytoño 2009). Debido a su estructura sencilla y menos rígida que las grandes empresas, las PYMES tienen mayor rapidez para adaptarse a los cambios del mercado, para satisfacer necesidades particulares, o para innovar. Tienen una gran movilidad permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta así como los procesos técnicos necesarios.

Crecimiento del sector empresarial Al establecerse en diversas regiones del país contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento. La formación de redes industriales mejora la competitividad de las PYMES. Coordinando sus actividades, las empresas pueden conseguir economías de escala de manera conjunta, menor costo de las materias primas a causa de compras colectivas; gracias a unificar capacidades de producción.

Generación de empleo: En una economía de mercado, el sector privado y en particular las PYMES constituyen la columna vertebral del sistema. Hoy en día el fenómeno de la Globalización exige una competitividad que se ha permeado por medio de las transacciones con el exterior y se ha generado una nueva división internacional del trabajo; como lo explica Rivera Ríos (2005) la producción ha sido descentralizada y el Estado modificó su carácter de benefactor transformándose en un regulador de mercado por lo que la fuerza laboral emigra a sectores dinámicos. A causa de esto dichas empresas absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generación de empleos.

Trato personalizado: Las PYMES, en comparación con las grandes empresas, tienen la ventaja de poder ofrecer una atención personalizada, por ejemplo, pueden procurar con mayor facilidad que un mismo trabajador atienda a un cliente durante todo el proceso de compra. Las PYMES suelen estar más cerca de sus clientes, lo que les permite conocer mejor sus necesidades, gustos y preferencias, y de ese modo, poder ofrecerles una mejor atención.

Mejor manejo del mercado reclamos: El tamaño de su mercado y la cercanía con sus clientes, les permite a las PYMES conocer mejor a su público objetivo y estar al tanto de los nuevos cambios que surgen en el mercado. Las PYMES pueden atender mejor las quejas o reclamos del cliente, por ejemplo, pueden procurar que un mismo trabajador se encargue rápidamente de las quejas o reclamos de un cliente, y que éste no tenga que consultar con varios empleados.

Mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado: Al contar con una estructura sencilla, las PYMES tienen la ventaja de adaptarse mejor y más rápido a las nuevas

necesidades, gustos y preferencias de los consumidores. Las PYMES tienen la ventaja también de poder adaptarse mejor a los requerimientos particulares de sus clientes, o hacer concesiones cuando éste las solicite.

Mayor capacidad de innovación: las PYMES tienen la ventaja de poder innovar constantemente, de poder lanzar al mercado nuevos productos, servicios o promociones sin correr demasiado riesgo. Las PYMES tienen una rápida asimilación y adaptación a la tecnología, de acuerdo con estudios de La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)⁴ pueden llegar a especializarse en una actividad fundamental e introducir tecnologías ya que, para aumentar su eficacia se estimulan a aprender unas de otras, intercambiando ideas y experiencias y así adoptar mejores condiciones estratégicas para mejorar la calidad del producto. Con esto se adquiere un estímulo para introducir cambios y mejoras.

Decisiones más rápidas y oportunas: Debido a su estructura sencilla y poco jerarquizada, las PYMES tienen la capacidad de tomar decisiones más rápidas y oportunas en comparación a las grandes empresas, lo que les permite tener una mayor capacidad de reacción, asimilar y adaptar nuevas tecnologías con relativa facilidad. Una empresa grande requiere tener a su disposición herramientas y accesorios para la maquinaria con la que cuentan. La adaptación de la infraestructura requiere de una generación de costos en los sistemas de planeación, el mantenimiento; y si el lote de producción requerido no es muy grande estas empresas no tienen conveniencia en cambiar sus bases. Las PYMES han adquirido un papel importante puesto que los costos de adaptación requeridos demandan una inversión menor.

Mayor capacidad para corregir errores: Debido al tamaño de su estructura, las PYMES tienen la ventaja de corregir sus errores rápidamente, por ejemplo, tienen mayor facilidad para remediar un producto que no tuvo éxito, una mala campaña publicitaria, o una mala elección del público objetivo.

Mayor compromiso y productividad en los trabajadores: Al ser las PYMES una organización sencilla y no tener una marcada división de funciones, los trabajadores suelen tener un mayor aporte en ideas y sugerencias para el mejoramiento en general de la empresa, lo que

⁴ La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) es el organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas responsable de promover el desarrollo económico y social de la región. Sus labores se concentran en el campo de la investigación económica. Mayor información en <http://www.cepal.org/>

los hace sentir más útiles y, por tanto, más identificados y comprometidos con ésta. Al haber un mayor compromiso en los trabajadores y, además, al recibir un trato personal por parte del empresario y los altos mandos de la empresa, los trabajadores suelen estar más motivados y, por tanto, suelen ser más productivos.

1.6 Desventajas

Un problema bastante estudiado el cual enfrentan la PYMES es carecer de una cultura empresarial que valore la innovación, la cual claramente no es una constante en ellas. Como en la mayoría de otros países, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial⁶ (CIPI)⁵ señala que las empresas más pequeñas de México producen solo para participar en mercados locales.

La mala Administración que tienen las PYMES se debe a que no es especializada, está basada en la práctica y por lo general es llevada a cabo por sus dueños. Aunado a esto se pueden enumerar 6 principales obstáculos a vencer por parte de este tipo de empresas.

1. Falta de liquidez
2. Altos costos de operación
3. Poca calidad
4. Baja competitividad de la empresa
5. Falta de cultura de la innovación
6. Ausencia de tecnología

Falta de liquidez La falta de recursos financieros limita a las empresas ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de recursos. La falta de financiación a un coste razonable constituye otro obstáculo importante para las PYMES. En México el Observatorio PYME (2003) planteó que hay fuertes asimetrías entre las PYMES y las grandes empresas. En sectores comerciales, las empresas de mayor tamaño adquieren acceso al crédito bancario, mientras que las PYME se basan principalmente en crédito de proveedores.

⁵ La Comisión Intersecretarial de Política Industrial CIPI Es un órgano técnico de consulta del Gobierno Federal en materia de Política Industrial y Comercio Exterior. Tiene como objetivos fungir como el máximo órgano de consulta del Gobierno federal en materia de Política industrial, coordinar las acciones y actividades de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y servir de enlace y conducto de los distintos niveles de gobierno

Altos costos de producción. Tienen dificultades para lograr economías de escala en la compra de productos, equipo, materias primas, servicios de consultoría y a menudo no pueden aprovechar oportunidades y ofertas comerciales que exigen grandes volúmenes de compra y mantienen altos costos de producción.

Poca calidad de productos. Sus productos se caracterizan por tener baja calidad, en general con diseños obsoletos y no obtienen una comercialización adecuada. Los controles son mínimos o no existen; 80 por ciento de las empresas de este tipo no cuentan con ningún tipo de certificación de calidad y 50 por ciento no realiza ninguna técnica para la mejora de la misma.⁶

Baja competitividad. Esto es causado por no reinvertir las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción además de que la mayoría de las PYMES se encuentran aisladas de los sectores económicos más dinámicos. Estas empresas se encuentran excluidas de redes productivas y comerciales. El Consejo de Competencia Empresarial (2003) dice que “Cuando se encuentran aisladas de los sectores económicos más dinámicos. Las pequeñas empresas no participan en "redes asociativas" y sufren de bajos niveles de capital humano, no contratan personal especializado y/o capacitado por no pagar altos salarios y cuando invierten en el sucede la fuga de personal. Se pierden de información tecnológica de primera así como vinculación con el sector académico y de investigación”.

Falta de cultura de la innovación Hoy en día se requiere mejorar el capital humano e incluir el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) para la innovación. Varios estudios de organismos internacionales canalizan la brecha tecnológica con la debilidad de los productos y la innovación de procesos, producido por un esfuerzo insuficiente en inversión y desarrollo (I + D). En México la baja inversión ha sido un constante, encuestas realizadas a mediados de la década por la OECD mostró una baja tasa global de productos y la innovación de procesos para México en comparación con Argentina, Brasil e inclusive Uruguay.

Ausencia de tecnología por ejemplo en México las empresas son poco receptivas al uso de internet como herramienta de trabajo. El avance de la globalización ha incrementado enormemente las necesidades de ajuste para las PYMES mexicanas. En el contexto de la

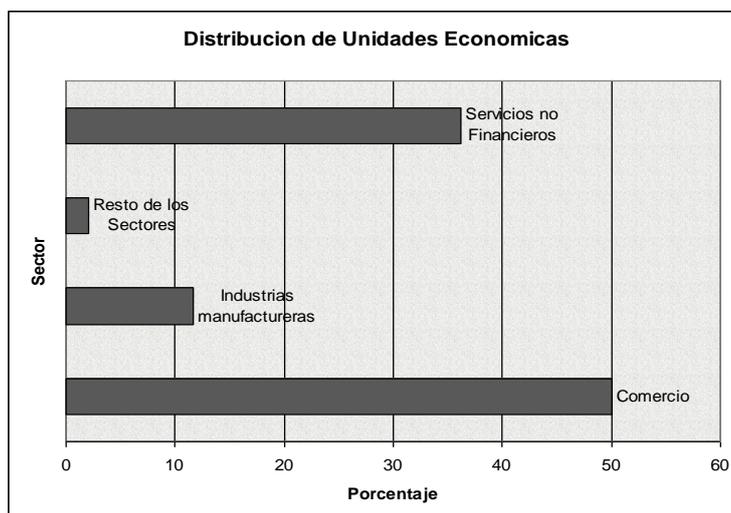
⁶ Información recopilada del portal www.pepeytono.com

tecnología, se puede afirmar que cuando una empresa tiene acceso más rápido y sencillo a herramientas tecnológicas e innovadoras, tendrá más oportunidades para lograr su desarrollo.

1.7 Situación actual de la Pyme

Para el 2009, de acuerdo a datos del INEGI, el 99.66% de las entidades económicas cuentan con menos de 51 empleados, las aproximadamente 4 millones de empresas de este tipo que existen en el país generan 72 % de la fuerza laboral formal y contribuyen aproximadamente con el 52% del PIB del país. Estando la mayor concentración de entidades en el comercio con el 50.04% del total, seguido de los servicios privados no financieros con 36.18% y las industrias Manufactureras con 11.66%.

Grafica 1.4 distribución de unidades económicas por sectores



Fuente: INEGI: censos económicos 2009

México es a menudo citado como uno de los países más emprendedores del mundo en términos del porcentaje la población que ha iniciado o está en proceso de iniciar una aventura empresarial. El Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía (*SE 2010*), junto con otras instancias de fomento, realiza actividades de manera programada conforme a los objetivos, principios, estrategias y prioridades contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo. Los objetivos de la Secretaría de Economía son promover la competitividad y el crecimiento económico de las empresas tanto en el mercado nacional como en el extranjero, por lo que se le da gran énfasis al sector PYME por el nivel de relevancia que tiene.

Sin embargo, hay evidencia de que en México las condiciones son un tanto discrepantes a los empresarios. El INEGI estima que cerca del 70% de las nuevas empresas se inician en el sector informal. Además, aunque las pequeñas empresas están proliferando, no parecen ir creciendo y se ven estancadas. Así, mientras que México ha dado cabida a la iniciativa empresarial, no parece favorecer las condiciones para el crecimiento económico.

Tomando en cuenta una base de 4 millones de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores industrial, comercio y servicios. El 65% de las PYMES en México son de carácter familiar, las cuales suelen tener problemas para su consolidación por el estrecho nexo que existe entre las personas que la dirigen. La CIPI (2003) estimó que más de 80% no cuenta con algún tipo de certificación. Cerca de 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad. Sólo 24% maneja alguna licencia o patente. El 83% no realiza ninguna actividad para consolidar su presencia en el exterior.

Ramos Ayillon (2009) estima que de cada 10 PYMES, 8 fracasan en sus primeros 5 años. La mayoría de la PYMES no sabe buscar, analizar y/o procesar información para ser utilizada dentro de sus objetivos de negocio. No manejan de forma eficiente su flujo de efectivo, ya que tiene mayores gastos que los ingresos percibidos. En general carecen de una administración eficiente. Las PYMES al tener una estructura organizacional débil carecen de puestos definidos y de procedimientos de operación; no planean sino que son entidades reactivas al entorno y seguidoras de los líderes de su industria. La capacidad que tienen de administrar, supervisar y controlar es muy limitada. No poseen conocimiento o es muy escaso sobre recursos humanos, pago impuesto, generación y mantenimiento de clientes, uso de herramientas tecnológicas, métodos de gestión, uso de publicidad y promoción.

Una de las mayores trabas del desarrollo de las PYMES es el acceso al financiamiento competitivo sus condiciones administrativas no les dan solidez financiera y no son sujetos de crédito de expedita y accesible. El crédito disponible para estas empresas es escaso y caro, casi inalcanzable en algunos casos por su costo y garantías. Más del 60% de las empresas financian sus operaciones a través de créditos comerciales. De hecho México tiene el peor desempeño entre los países miembros de la OECD en cuanto a la colocación de créditos privados con un nivel de solo 18% del PIB. Un estudio realizado por la Cámara Nacional de la

Industria de Transformación⁷ (CANACINTRA) sobre el papel de la banca en México, asegura que los créditos productivo han disminuido hacia el 2009, ya que los créditos del 2008 son similares a las niveles de 14 años antes.

El Distrito Federal es la segunda entidad con mayor numero empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano⁸ (SIEM) de un total de 673,936 empresas, el 14% se encuentran en dicha entidad de ahí la importancia de impulsar y fomentar mediante programas de gobierno y académicos que “organicen, den capacitación, impulsen, promuevan y fomenten el nacimiento y la consolidación de las PyME”.

Grafica 1.5 Distribucion de empresas por Entidad Federativa



FUENTE: Sistema de Información Empresarial Mexicano

El perfil del pequeño empresario, de acuerdo al INEGI (2009), está constituido mayoritariamente por personas que poseen solo estudios de licenciatura con alguna experiencia previa en el ramo; mientras que los empleados en gran medida son personas con un nivel educativo de secundaria y en menor medida con preparatoria. Un 69% de las empresas imparten capacitación a sus empleados.

En México, ante la falta de trabajo remunerado, las PYMES están convirtiéndose en una alternativa de autoempleo para la población. Las acciones industriales deben encaminarse a

⁷ La Cámara Nacional de la Industria de Transformación Es un organismo empresarial con responsabilidad jurídica regida por la ley de cámaras empresariales, agrupa y representa a las personas físicas y morales dedicadas a la actividad de industria de transformación.

⁸ El SIEM es el Sistema de Información Empresarial Mexicano el cual integra un registro completo de las empresas existentes desde una perspectiva pragmática y de promoción, accesible a confederaciones, autoridades, empresas y público en general, vía Internet. Para mayor información consultar <http://www.siem.gob.mx/>

generar una estructura sólida de empresas una economía generadora de autoempleo, si no este potencial se convierte tan sólo en un paliativo ante la falta de generación de empleo.

1.8 Competitividad

El termino competitividad se define como la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores como lo señala Gómez Mena (2005) en su libro competitividad después de la devaluación.

En el ámbito internacional la competitividad hace referencia a la fortaleza económica de los países. De acuerdo a Martínez Moreno (2003) “El fenómeno de la globalización, caracterizado por la intensificación de la competencia internacional; actualmente la competitividad es un proceso clave para la realidad económica y social de cualquier país”. En última evaluación realizada por el Foro Económico Mundial⁹ (FEM), la cual se encuentra en el “The Global Competitiveness Report” México bajo ocho lugares para ubicarse en el lugar 60 de 133 en el ranking del índice de competitividad global¹⁰ (GCI), en la Clasificación en facilidad de hacer negocios. Entre los principales problemas para realizar negocios, según el informe están la ineficiencia de la burocracia; la corrupción; el crimen y el robo; el acceso al financiamiento y las regulaciones laborales restrictivas.

En contraparte según el Banco Mundial en su reporte “Doing Business Report 2009”¹¹, México se coloca entre los países más favorables para hacer negocios. Ente las mayores ventajas que tiene el país está el amplio tamaño del mercado interno, la relativa sofisticación del mercado financiero y la sofisticación de los negocios Los indicadores son contrastantes para el país. Pero la realidad palpable indica que la mayoría de las nuevas empresas se encuentran en el sector informal así también señala el bajo índice de vida de las mismas.

⁹ El Foro Económico Mundial es una organización independiente, incorporada como organización internacional. Con sede en Ginebra Suiza. Es principalmente conocida por su asamblea anual en Davos Suiza, en la cual se reúnen líderes empresariales, los líderes políticos internacionales y periodistas e intelectuales selectos para analizar los problemas más apremiantes que enfrenta el mundo; entre ellos, la salud y el medioambiente. Mayor información en www.weforum.org

¹⁰ El índice de competitividad global (GCI) está compuesto por un conjunto de 12 factores basado cada uno de ellos en la más reciente investigación teórica y empírica: Instituciones, Infraestructura, Macroeconomía, Salud y educación primaria, Nivel de educación, Eficiencia en el mercado laboral, Eficiencia en el mercado de bienes, sofisticación en el mercado financiero, Tamaño de mercado, Preparación Tecnológica, Sofisticación de Negocios e Innovación.

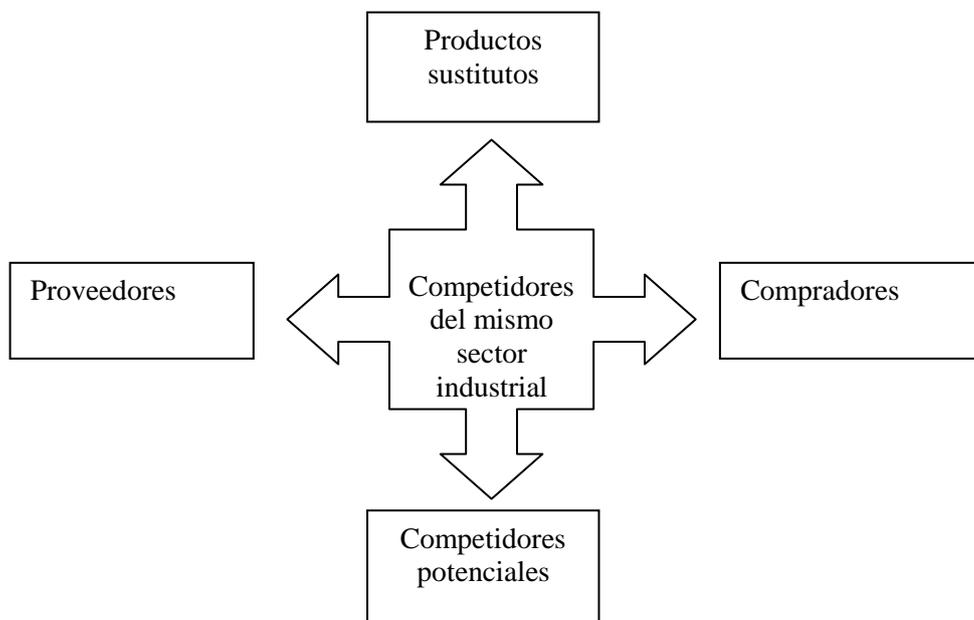
¹¹ El Doing Business Report es una publicación anual que proporciona una medición objetiva de las regulaciones para hacer negocios y su aplicación en 183 países más información en <http://espanol.doingbusiness.org/default.aspx>

Aun cuando México se ha mantenido en las primeras 20 economías del mundo, a pesar esto no se ha traducido en un creciente dinamismo y competitividad. Estimaciones del portal cnn expansion (2010) menciona que cerca del 80% de las PYMES desaparecen antes de concretar el primer año de operación. Las principales causas son el desconocimiento del mercado, fallas administrativas, tropiezos financieros y problemas fiscales, aunado a la baja cultura empresarial y un entorno local más exigente y difícil de sobrevivir en él.

Competitividad interna

Michael Porter desde este punto de vista empresarial hace un análisis de la competitividad y lo plasma en su obra estrategia competitiva (2000). Para un mejor desenvolvimiento en el mercado Porter plantea que hay 5 factores principales que definen e influyen al mercado: los competidores potenciales, los competidores del mismo sector industrial, los productos Sustitutos, los Compradores y los proveedores. La relación y capacidad de negociación que se tenga con estos permitirá fijar una estrategia a la empresa, tomando en cuenta sus características. Esta táctica puede ser de manera ofensiva por sus fortalezas o de manera defensiva o pasiva consciente de sus debilidades.

Figura1.1 Diagrama de Porter



FUENTE: Porter Michael E (2000); Ventaja Competitiva; Ed. Continental

De acuerdo al autor de ventaja competitiva, existen tres estrategias para crear una posición defendible a largo plazo y obtener así mayores utilidades y poseer de esta manera sobresalir en el sector industrial.

1. Liderazgo en costos. Consiste en disminuir los costos lo más posible, para poder así tener precios más bajos que sus competidores y tener mayor poder de mercado.
2. Diferenciación. En esta estrategia lo que se pretende, es lograr una diferencia ya sea en diseño o en servicio del bien que se produce, para poder lograr así lealtad del cliente por la marca.
3. Enfoque o alta segmentación. Esta estrategia pretende enfocarse en un grupo de compradores en particular, es decir en un solo segmento de la línea de producción.

La competitividad y la permanencia en el mercado van ligados con un plan de negocios; al no haber un plan bien delimitado provoca que al buscar obtener financiamiento, los intermediarios financieros no tengan la certeza necesaria para la entrega de recursos.

Conclusiones del Capítulo

Las cifras demuestran en volumen que el país prácticamente está conformado por PYMES, y que ya no es factible dejarlas de lado puesto que son un motor primordial en lo que a producción y empleo se refieren. A partir del gobierno de Vicente Fox, la creación y consolidación de PYMES se ha convertido en una estrategia de gobierno, pero aún está el reto de la focalización, mientras las PYMES no estén en un régimen legal no se van a tener los elementos de información y monitoreo necesarios para plantear leyes y estrategias

Un reto importante es la formalización, si se logra que gran parte de estos negocios se legalicen se podrían obtener condiciones de desarrollo, no sólo en la recaudación fiscal sino en el fortalecimiento de las PYMES, ya que un mayor número de empresas podría acceder a diferentes programas de apoyo y desarrollo.

Un acierto que tuvo el Gobierno Federal en materia de las PYMES, es el agrupar todos los programas y herramientas de apoyo en una sola Subsecretaria, pues anteriormente se encontraban dispersas por las diferentes Secretarías de Estado y en diversas dependencias gubernamentales.

Si se toma en cuenta que las empresas son el motor primordial de cualquier economía, y estas deben de ser competitivas para sobrevivir en un mercado cambiante y cada vez más competitivo, las fortalezas de este sector deben ser explotadas en el paradigma técnico económico; ha cambiado ya no es la producción rígida que se vivió en el décadas anteriores, las fronteras y la distancia ya no son obstáculos por lo que la flexibilidad de las PYMES puede ser un aliciente.

CAPITULO 2

FINANCIAMIENTO A LAS PYMES EN EL DF

Una entidad necesita adquirir bienes tangibles o intangibles destinados a la producción de bienes o servicios. En el ámbito financiero, las dos decisiones más importantes que debe realizar un administrador o empresario, sin importar el tamaño de su empresa son la inversión y el financiamiento. Sobre esta última se realiza este segundo capítulo señalando las opciones que hay en el mercado.

Durante este apartado se hacen conclusiones sobre las opciones que tienen las PYMES, para la obtención de recursos. Se presenta un bosquejo de la estructura institucional del Sistema Financiero Mexicano. Se resalta la importancia de la Banca Múltiple y de la Banca de Desarrollo en su papel como otorgadores de crédito a las PYMES. Se analiza la participación de los bancos y las diversas opciones no bancarias en el crédito a las empresas así como los beneficios que estas tienen.

2.1 Definición

El financiamiento es la obtención de recursos financieros, con el fin de concretar una actividad económica como la constitución de una empresa, la adquisición de bienes y/o servicios necesarios para el desarrollo de las funciones correspondientes a la empresa.

Varios autores como Pérez y Campiño (2000) han destacado la provisión de un financiamiento eficiente y efectivo como un factor clave en el desarrollo empresarial. La obtención de un financiamiento rápido, seguro y eficaz puede ser la clave de éxito en la estrategia de una empresa. El no tener un acceso adecuado al financiamiento provoca que se pierdan oportunidades en algunos casos vitales para el funcionamiento de una pequeña empresa.

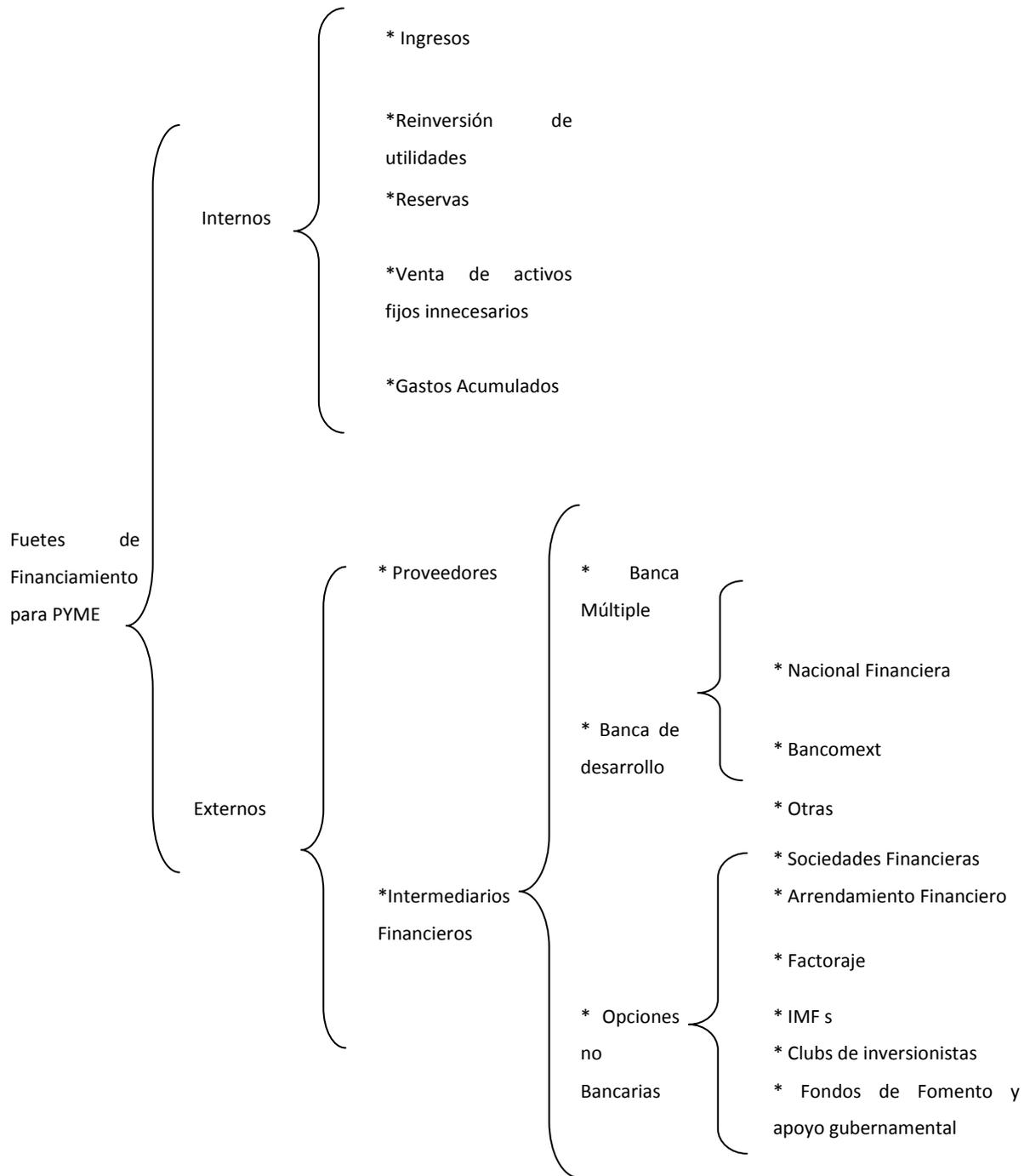
2.2 Clasificación

Según el origen, los recursos financieros se pueden agrupar en dos grandes categorías la primera es la **Financiación interna** la cual está integrada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma resultantes de su operación cotidiana, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero por ejemplo la venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos. Este tipo de financiación representa una fuente muy efectiva para hacerse de recursos frescos, ya que además de significar un financiamiento, aumenta la productividad de las empresas al deshacerse de los bienes muebles o inmuebles que no utiliza y que podría significar un gasto innecesario. Otros ejemplos son el recorte de gastos y costos innecesarios en la operación y producción, la generación de reservas y la reinversión de utilidades. Por medio de estos medios lo que se logra es canalizar recursos para alcanzar un objetivo específico.

La segunda categoría, aludida por Salloum y Vigier (1997) y en la cual se ha enfocado el análisis de este proyecto, es la **Financiación externa** misma que está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior; es obtenida por medio de la ampliación de Capital, la emisión de deuda o acudiendo al mercado de crédito formal o informal para obtener préstamos a plazo.

El financiamiento externo puede encontrarse en dos vertientes. La principal fuente de financiamiento de las empresas en el país, el financiamiento por medio de proveedores, también llamado financiamiento comercial. Y la segunda vertiente que es por medio de intermediarios financieros; los cuales a su vez podemos separarlos en tres opciones clave, dentro del sistema financiero mexicano, para encontrar los recursos necesario para el desarrollo de una PYME entre estos tenemos: La Banca comercial o múltiple, conformada por 41 entidades financieras; La banca de desarrollo, con 6 instituciones dirigidas a diferentes nichos y dentro de las cuales destacan NAFIN y BANCOMEXT; y las opciones no bancarias de las cuales para este trabajo se han analizado 5 tipos de entidades, las cuales han mostrado una tendencia al apoyo del sector PYMES, además de la ayuda gubernamental.

Figura 2.1 Fuentes de financiamiento para PYMES en México

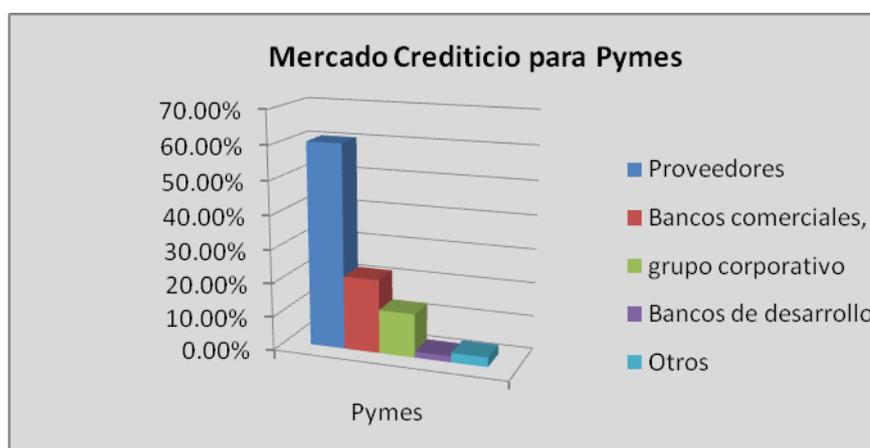


Fuente: Elaboración propia

2.3 Proveedores

El financiamiento por medio de proveedores o comercial, consiste en la compra de bienes y servicios que la empresa necesita para llevar a cabo su operación, es la principal y más común fuente por la cual las empresas se financian en el país. El financiamiento por proveedores varía inversamente proporcional al tamaño de la empresa. Durante el 2009 de acuerdo a la evaluación coyuntural del mercado crediticio elaborada por Banco de México, el crédito de proveedores es la fuente más importante de financiamiento externo utilizada como fuente primaria por el 57.46% del financiamiento de las empresas fue por este medio como se muestra en la siguiente grafica.

Grafica 2.1 Distribución del mercado crediticio en México



FUENTE: BANXICO Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio

En el crédito comercial los recursos de las PYMES se generan mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye su oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. Entre las características de esta herramienta se encuentra el no tener un costo explícito y es relativamente fácil su obtención.

El crédito comercial puede dar acceso al capital de las empresas que no pueden alcanzarlo a través de los canales tradicionales. Los proveedores pueden optar por financiar a sus compradores debido al conocimiento que estos tienen del negocio, así ellos están consientes del riesgo crediticio que toman. El riesgo de los proveedores es sustancialmente más bajo que el de los bancos porque los manejan la misma red de productos y activos, lo que crea

que incurran en menores costos de reventa y reposición como lo demuestran Evan y Koch (2007).

La financiación de proveedores es una fuente de recursos importante ya que se otorga fundamentalmente con base en la confianza y previo a un trámite de crédito simple y sencillo, ante el proveedor de los bienes y servicios. Es un crédito que no se formaliza por medio de un contrato sino que se basa en una relación comercial establecida con las empresas. No origina comisiones por apertura o por algún otro concepto lo que se plasma como una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras. Además crece según las necesidades de consumo del cliente.

Las PYMES se financian en gran parte con proveedores por la restricción a otro tipo de financiamientos, por ejemplo: al solicitar un crédito bancario muchas PYMES no cuentan con una contabilidad, ni estructura corporativa por lo cual la banca les niega el crédito mientras que los proveedores crean para las PYMES facilidades de financiamiento y se adaptan a las reestructuraciones que estas tengan.

2.4 Sistema Financiero Mexicano (SFM)

Los potenciales proveedores de financiamiento externo para PYMES se encuentran en la categoría de intermediarios financieros, para evaluar las opciones que estos ofrecen, es conveniente precisar en aquellos dedicados a ofrecer crédito directo a empresas.

Los intermediarios financieros están inmersos dentro del sistema financiero Mexicano. Son instituciones que actúan como mediadores entre oferentes y demandantes de recursos. Constituye un papel fundamental dentro de la economía del país pues a través de varias instituciones financieras es como se capta el ahorro y controla, supervisa y canaliza hacia diferentes actividades productivas para el desarrollo del país.

El SFM es un gran mercado de oferentes y demandantes de recursos financieros. Es el conjunto de personas y organizaciones, públicas y privadas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos, con normas establecidas dentro de una legislación específica.

Junto con los usuarios del sistema financiero se pueden clasificar en tres tipos a las entidades que conforman el SFM.

Entidades normativas. La entidad normativa y reguladora de mayor jerarquía es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) que se vale de organismos desconcentrados para regular y supervisar al Sistema Financiero Mexicano. Dichos organismos son: Banco de México (Banxico), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) y el Servicio de Administración Tributaria. (SAT) Otras entidades reguladoras son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las cuales norman la participación e intervención de entidades extranjeras en los mercados financieros mexicanos.

Intermediarios financieros. Son los agentes que ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos monetarios, al tiempo que promueven y permiten la intermediación de los instrumentos financieros. Actualmente en nuestro país existe un número variado de intermediarios financieros alrededor de 38 diferentes tipos de instituciones; como pueden ser Bancos, almacenes, arrendadoras, casas de bolsa, empresas de factoraje, uniones de crédito (*CONDUSEF 2010*).

Instituciones de apoyo. Son organismos cuyas actividades están enfocadas a facilitar y agilizar el funcionamiento del sistema financiero y en particular del mercado de valores. A la fecha son los siguientes: Bolsa Mexicana de Valores; S.D. Indeval, S.A. de C.V.; Asociación de Banqueros de México; Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles; empresas calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, etc. (*Castillo Solís, Javier. 2001. p. 78*).

2.5 Banca Múltiple o Comercial

Dentro del SMF la mayor cantidad de intermediarios se encuentra en la banca. La Ley de Instituciones de Crédito en su artículo 3° establece que el Sistema Bancario Mexicano está integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras, así como los organismos auto regulatorios bancarios y que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano.

Las instituciones inmersas en el sistema bancario con mayor importancia, de acuerdo al volumen de recursos, son las que se encuentran dentro de la Banca Comercial o Múltiple. BANXICO (2010) define que la Banca Comercial está constituida por Sociedades Anónimas de Capital Variable que tienen por objeto la prestación del servicio de banca y crédito y cuentan con la autorización de la SHCP. Las instituciones de banca múltiple pueden: recibir depósitos; aceptar préstamos y créditos; emitir bonos bancarios y obligaciones subordinadas; efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos; expedir tarjetas de crédito; operar con valores; promover sociedades mercantiles; operaciones con metales y divisas, incluyendo reportos sobre las mismas, y practicar las operaciones de fideicomiso.

A partir del rescate bancario de 1994-95 por parte del Estado, derivado de la crisis económica y el llamado “error de diciembre”¹², la banca múltiple sufrió una serie de ajustes que los dejaron en una posición frágil y sin capital para hacer frente a las adversidades. La inversión nacional no encontraba incentivos para recapitalizar al sistema bancario. Hasta finales de la década de los noventa fue cuando el cambio de la legislación permitió que la inversión extranjera pudiera adquirir participación dentro de las entidades financieras del país.

¹² En diciembre de 1994, durante el primer mes del gobierno del presidente Ernesto Zedillo, se registro una intensa y cuantiosa fuga de capitales, lo que provoco una brusca variación en el Tipo de Cambio, fuertes incrementos en la tasa de interés, se disparo la inflación y el Producto interno Bruto cayó más de 6 por ciento en 1995.

Junto con la nueva legislación se creó el Instituto de Protección al Ahorro Bancario¹³ (IPAB) provocando que empresas extranjeras empezaran a tomar control de los bancos de mayor importancia dentro del país para 2001 la participación en activos bancarios por parte de la inversión extranjera había aumentado a tres cuartas partes del total (*Anaya 2006*), ya para 2007 los cinco bancos más grandes del país se habían consolidado con la obtención del 80 % de los activos totales, cuatro de los cuales se encuentran en manos extranjeras.

Hoy en día la tendencia continua siendo muy similar. La participación en el mercado de los cinco bancos de mayor tamaño es de más de tres cuartas partes del total y si tomamos a los 7 de mayor tamaño, de los cuales solo dos cuentan con una participación mayoritaria nacional, se concentra el 87.42 % de la cartera total por un monto de 1, 720,909.16 millones de pesos de acuerdo a datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores¹⁴ (CNBV).

De la cartera de crédito el 15.5 por ciento se encuentra en crédito a la vivienda el 8.8 en consumo y el 70.7 por ciento en créditos comerciales de los cuales el 81 por ciento está en actividades empresariales. Pero concentrada más de la mitad de la cartera comercial en los 50 mayores acreditados de cada banco, y cerca del 70 por ciento en los 100 más grandes. (*CNBV 2010*).

La calificación de la cartera crediticia se puede considerar muy buena en cuanto a su riesgo ya que el 83.8 por ciento del total se encuentra con un grado mínimo de riesgo de recuperación y más del 97 por ciento está debajo de una calificación de riesgo medio. Solo el 1.1 por ciento de la cartera se considera irrecuperable, contrastando con las altas tasas de interés.

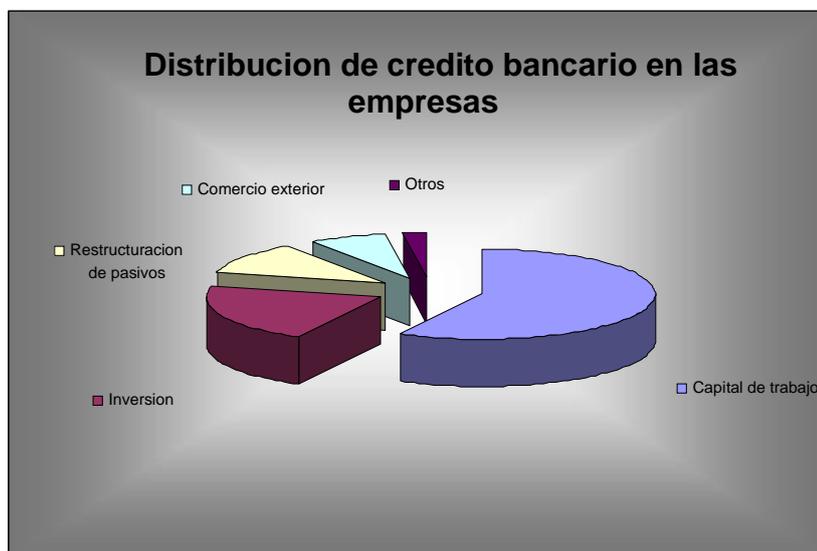
No hay datos exactos de cuanto de la cartera se dirige a las PYMES aunque la CNBV muestran que el 22.1 por ciento de las empresas que buscaron un crédito de tipo bancario lo obtuvieron el cual fue distribuido de en un 57.7 por ciento para la obtención de capital de

¹³ El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) Es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, creado con fundamento en la Ley de Protección Ahorro Bancario, Se creó derivado de la crisis financiera que vivió el país a finales de 1994 y principios de 1995, buscando reducir el riesgo asumido por los bancos. Para mayor información visitar portal electrónico www.ipab.org.mx

¹⁴ La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) con autonomía técnica y facultades ejecutivas en los términos de la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

trabajo, inversión con un 21.2 por ciento, en tercer lugar la reestructuración de pasivos con 11.7 por ciento, operaciones de comercio exterior ocuparon 7.3 por ciento y otros propósitos 2.2 por ciento.

Grafica 2.2 Distribucion de credito bancario en las empresas



FUENTE: CNBV Boletín Banca Múltiple

La banca convierte una gran cantidad de pequeños ahorros, en crédito a distintos plazos y en instrumentos de inversión para otros agentes que toleran mayores niveles de riesgo. Esta intermediación está sujeta a leyes, regulaciones y políticas que son supervisadas, tanto por las autoridades como por la alta dirección de las instituciones, para no poner en riesgo la estabilidad de las instituciones y en última instancia los recursos de la sociedad.

Hoy en día la Banca tiene productos muy variados dependiendo el nicho de mercado al que vayan dirigidos. En años recientes gracias al programa de garantías del Gobierno Federal se han abierto nuevos productos para PYMES. Entre los principales tipos de financiamiento que ofrece se encuentran:

- Crédito simple o en cuenta corriente
- Crédito comercial irrevocable
- Tarjetas de crédito corporativa
- Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías.

- Préstamos refaccionarios.
- Préstamo Hipotecario Industrial.
- Préstamo prendario
- Préstamo de habilitación o avío

Crédito simple Es un instrumento crediticio para Empresas Industriales, Comerciales y de Servicio orientado a financiar a mediano y largo plazo necesidades de capital de trabajo, la compra activos fijos, construcción, ampliación o remodelación de las instalaciones físicas. Se instrumenta mediante un contrato de crédito simple, suscripción de pagarés e inscripción en el registro público.

Crédito comercial irrevocable Esta clase de crédito también conocido como carta de crédito, se utiliza para operaciones de compra y venta de materias primas o maquinaria, nacionales o extranjeras. En este tipo de crédito participan el banco, el comprador y el vendedor. La carta de crédito funciona como respaldo al comprador de que recibirá la mercancía en las condiciones establecidas y al vendedor que recibirá el cobro del pedido. Por su parte el banco garantiza al que compra y al que vende, que la transacción será pagada y que la mercancía será entregada.

Tarjeta corporativa Una tarjeta corporativa es un medio de pago que permite a las empresas agilizar y controlar los gastos de viaje y representación de sus ejecutivos y éstos pueden realizar pagos de servicios (restaurantes, hoteles, aerolíneas, etc.), pago a proveedores, compras de artículos de oficina, cómputo y comunicaciones.

La empresa asigna de esa línea de crédito que el banco le otorgó (tarjeta de crédito), o bien de recursos propios para evitar dar anticipos de efectivo para gastos de viaje y de representación a los ejecutivos, ya que afecta el flujo de recursos y el costo financiero, y mejorar el control de la Tesorería a través de una adecuada administración de los gastos.

Crédito Quirografario es una operación de crédito a corto plazo, que consiste en entregar cierta cantidad a una persona física o moral, obligando a ésta, mediante la suscripción de uno o varios pagarés, a reembolsar la cantidad recibida más los intereses estipulados, en el plazo previamente convenido.

Préstamos refaccionarios Crédito contractual de largo plazo, que sirve para adquisición de activo fijo o para pagar adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por la compra de un inmueble.

Préstamo Hipotecario Industrial. Son préstamos con garantías reales constituidas sobre los activos de las unidades industriales. Son créditos a largo y mediano plazos con objeto de apoyar al sector industrial para cubrir cualquier Necesidad de financiamiento. En este tipo de Crédito, comúnmente se exigen en garantía la propia unidad de producción, es decir: los terrenos, las instalaciones, la maquinaria y equipo.

Préstamo prendario Este crédito se canaliza para la compra de inventarios o para la recuperación del efectivo utilizado en la adquisición de los mismos. En este caso el banco únicamente financia un porcentaje del monto de los inventarios, los cuales se entregan como garantía al banco.

Préstamo de habilitación o avío Este préstamo puede utilizar para cubrir los gastos de operación de una empresa, de manera simple o revolvente, para un solo proyecto o varios al mismo tiempo. El objetivo es el apoyo permanente al capital de trabajo y a los gastos directos de la empresa, como los gastos de producción que el negocio realiza de manera cíclica. A diferencia de otro tipo de créditos, este financiamiento está diseñado exclusivamente para las empresas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura.

Los bancos pueden ser una buena fuente de financiamiento para empresas que ya tienen tiempo operando y que tienen metas concretas que traigan más negocio (como la adquisición de equipo, la apertura de otro local etc. Los requisitos solicitados por estas entidades se encuentran entre otros:

- Estar dado de alta en Hacienda y en la mayoría de los casos alta constitutiva de la empresa.
- Comprobantes de domicilio
- Estados financieros (en caso de que la empresa ya esté operando) o plan financiero en caso de que esté por arrancar.
- Historial crediticio (y que no estén en Buró de crédito).
- Plan de negocios.
- Aval (en algunos casos)

2.6 Banca de desarrollo

Hasta 1985, los bancos de desarrollo en México - como Nacional Financiera (NAFIN) y los Bancos de Crédito – desempeñaron un papel central en la financiación de las empresas a través de varios fondos patrocinados por el gobierno. Aunque su objetivo era complementar el papel de los bancos comerciales, en la mayoría de casos, sustituyeron toda la financiación de las PYME, dentro del Modelo de Sustitución de Importaciones¹⁵ (ISI) de los años 1970 y 34 1980(*Anaya 2006*). Debido a varios factores contextuales y estructurales, incluyendo las repetidas crisis financieras y macroeconómicas, así como la nacionalización del sector bancario, estos bancos de desarrollo disminuyeron su actividad considerablemente dejando un hueco durante la década de los años 90's, el cual no termina por llenarse.

Las instituciones de banca de desarrollo se tipifican como empresas de participación estatal mayoritaria, integrantes de la Administración Pública Paraestatal, que están regidas por sus respectivas leyes orgánicas y por la Ley de Instituciones de Crédito. En el periodo 2004 2009 el número de instituciones correspondientes a instituciones de fomento se ha mantenido de la siguiente manera.¹⁶

Sociedades Nacionales de Crédito:

- Nacional Financiera, S.N.C.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C.

De las sociedades nacionales de crédito hoy en día se cuentan con 649 sucursales con un personal ocupado de 5,862 empleados. Divididas de la siguiente manera

¹⁵ En la década de 1940 se adoptó un modelo de desarrollo económico que se conoció como "sustitución de importaciones" (ISI). Como su nombre lo indica, Sustituyó la importación de algunos bienes industriales por los producidos en México. Este modelo fomentó el crecimiento de la industria de bienes de consumo no duradero, que se convirtieron en el eje de la acumulación de

¹⁶ Se excluyeron instituciones como Fideicomisos de fomento económico u Organismo Descentralizado por su carácter rural

Tabla 2.1 Sucursales y personal empleado por la banca de desarrollo

Sucursales y Personal

	Sucursales	Personal
Total	649	5,862
Bansefi	513	1,474
Banjército	55	1,520
Nafin	42	1,013
Banobras	32	953
Bancomext	6	510
Sociedad Hipotecaria Federal	1	392

FUENTE: Boletín trimestral de la banca de desarrollo CNBV

Cuatro instituciones, Banjército, Banobras, Hipotecaria Nacional y Bansefi son parte en la actualidad de la Banca de Fomento en México, tienen como objeto atender sectores muy diferentes a las PYMES, por lo que a continuación solo se hace una pequeña mención mas no se analizan en este trabajo.

Desde el 15 de Julio de 1947, inició operaciones BANJERCITO teniendo como objetivo prioritario el proporcionar el servicio de banca y crédito a un sector estratégico de la Sociedad Mexicana: los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México (*banjercito 2010*). Actualmente se rige por la ley Orgánica publicada el 13 de enero de 1986.

BANOBRAS creado el 20 de febrero de 1933, tiene el propósito de brindar la debida atención a los requerimientos de infraestructura y servicios públicos, indispensables para el desarrollo urbano del país.

En el año 2001, con el fin de ampliar y consolidar el apoyo al Sector Vivienda, el Gobierno Federal constituyó la Sociedad Hipotecaria Federal, con el objetivo de Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda.

Constituido a partir del 1° de enero de 2002, el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros BANSEFI tiene por objeto la promoción del ahorro, el financiamiento y la inversión entre los integrantes del sector de Ahorro y Crédito Popular.

El apoyo al establecimiento y evolución de las PYMES, a través de financiamiento, asesoría técnica y capacitación, se han convertido en el objetivo primordial de la banca de desarrollo y

en especial de sus principales instituciones, Nafin, y Bancomext, que absorben aproximadamente el 90% de la cartera.

En términos de acceso al financiamiento, en el país además de los apoyos y créditos que otorga la Banca Comercial, existen apoyos por parte de la Banca de Desarrollo. La más importante de esta banca es Nacional Financiera.

2.6.1 Nacional Financiera (NAFIN)

Cuando se hace mención al tema de la banca de desarrollo la principal referencia sin duda es Nacional Financiera. Esta institución fue constituida en el mes de julio de en 1934. Con la finalidad de la necesidad de movilizar los recursos congelados en los bancos, para financiar el crecimiento económico. De acuerdo a Leucona (2009), también la facultó para suscribir y contratar empréstitos y para intervenir en el mercado en actividades de compra, venta o custodia de títulos y valores, buscando con ello dar los primeros pasos para la constitución de un mercado de valores en México.

A través de los años este organismo ha experimentado una serie de transformaciones constantemente para reformular sus objetivos y modernizar su estructura; con el fin de de adecuarse a las necesidades del país y así cumplir con la mayor eficiencia posible un papel esencial de desarrollo.

En 1940, como resultado de la interrupción de los flujos de comercio provocada por la II Guerra Mundial, el Gobierno Federal decidió impulsar el crecimiento industrial, para lo cual apoyó la canalización de recursos crediticios en términos accesibles su actividad se inclino a impulsar, consolidar y orientar convenientemente el desarrollo industrial del país.

La forma de apoyo se reflejó a través de mayores créditos e inversiones para la adquisición de maquinaria y equipo, y también interviniendo en el fomento y consolidación de industrias necesarias para el país. Al término de la Segunda Guerra Mundial, México entro en el sistema de Sustitución de Importaciones, NAFIN contribuyó en el desarrollo del país, mediante el apoyo a empresas públicas.

En 1954 creó un fideicomiso para empezar a atender las necesidades de las PYMES, Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. En diciembre de 1974 se reformó la Ley Orgánica de Nacional Financiera siendo facultada para constituirse en banca múltiple. El financiamiento que otorgaba a empresas industriales tenía dos formas principales: (a) otorgamiento de préstamos a plazos medio y largo, y (b) adquisición de valores –acciones y obligaciones emitidos por las empresas; lo que provocó un sobreendeudamiento y niveles muy bajos de recuperación de recursos. (*Castillo 2001*)

Posteriormente, Nafin se orientó al financiamiento del sector público y de las grandes empresas. Se concentró en brindar apoyos a empresas consideradas prioritarias por su actividad, tamaño o localización; su participación era directa al otorgar créditos como banco de primer piso y con capital de riesgo.

Para 1985 se decretó la transformación de Nacional Financiera, S.A. en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito Institución de Banca de Desarrollo a causa de los momentos de inestabilidad económica en México transformándose en banca de segundo piso. La severidad de la crisis económica mexicana, iniciada en diciembre de 1994, provocó que Nafin redujera su expectativa de derrama crediticia, para 1995 su papel se restringió a apoyar los diversos programas de saneamiento; buscando aumentar la competitividad de la industria; crear más fuentes de empleo; incrementar la oferta de bienes; mejorar el medio ambiente; impulsar el desarrollo tecnológico; y, desconcentrar la industria.

Hoy en día dentro de una dinámica de globalización mundial, Nacional Financiera se convirtió en la banca de desarrollo con la misión principal de fomentar y apoyar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa del país, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como buscar el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para el país.

Para cumplir con su misión Nafin ha reformulado sus mecanismos de apoyo y sus objetivos básicos Dentro de los cuales actualmente están:

- Promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país. En tal sentido, la acción institucional se orienta en la actualidad, a fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa,

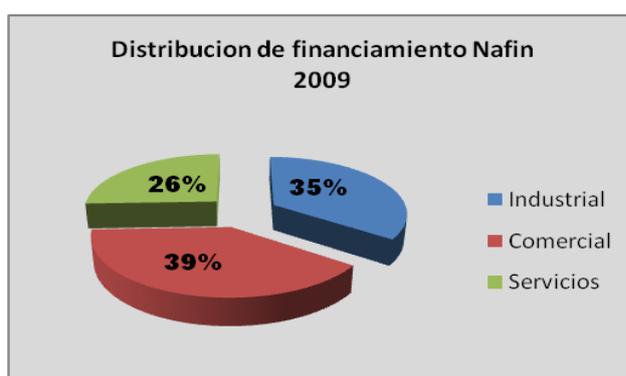
proporcionándole financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como al desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos en el país.

- Impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionándoles acceso a productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información a fin de fomentar el desarrollo regional y la creación de empleos.
- Desarrollar los mercados financieros para que sirvan como una fuente de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

Con el objeto de conseguir en la práctica todos los objetivos planteados, Nacional Financiera cuenta con una serie de programas, mecanismos e instrumentos muy variados para la canalización de recursos hacia el financiamiento del sector empresarial del país. Entre los que se encuentran programas empresariales de crédito, garantías financieras, fidecomisos y cadenas productivas entre otros.

NAFIN no promueve de manera directa si no a través de intermediarios financieros o a través de otras instituciones con programas específicos. En la primera mitad del año 2009 Nacional Financiera otorgó financiamiento al sector privado por 198,035 millones de pesos de enero a junio de 2009. Por tipo de actividad, el 34.9% se canalizó al sector industrial, 39.5% al comercio y el 25.6% al sector servicios.

Grafica 2.3 Distribución de financiamiento otorgado por NAFIN



FUENTE: Tercer informe de gobierno, 2009

Una de las herramientas más importantes que brinda NAFIN (2010) es el *Crédito Pyme*, distribuido a través de diversos intermediarios para que este pueda estar al alcance del mayor número de PYMES posibles. Dicho crédito puede ser utilizado con fines de adquisición

de activos fijos o para capital de trabajo dependiendo de las necesidades propias de cada empresa y de las estrategias planteadas.

2.6.2 Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Fundado en 1937 por la necesidad de contar con una institución de crédito especializada en conceder apoyos financieros para el fomento de las exportaciones y con el fin de nivelar la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Los cambios sufridos en la institución, aunque en menor escala, han ido a la par de los efectuados en Nafin, en busca de la satisfacer las necesidades de la política económica del país.

En la actualidad se rige por la ley Orgánica publicada el 20 de enero de 1986. Busca fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente pequeñas y medianas en los mercados globales, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a fin de impulsar el comercio exterior y promover el crecimiento regional y la creación de empleos del país cabe resaltar que a partir de intermediarios, ofrece créditos de hasta un millón de pesos para PYMES exportadoras con clientes directos.

Bancomext busca ser un apoyo impulsor para las empresas, para que puedan tener una visión más allá de las fronteras del país. Los programas de exportación para PYME son en la actualidad una de las principales tareas del Banco del Comercio Exterior. Recientemente se ha mantenido un esfuerzo por desarrollar instrumentos para la incorporación de las pequeñas empresas dentro de la dinámica de exportación, ya que como lo indica su nombre la institución participa en la generación de intercambios entre países y busca posicionar productos nacionales en otros lugares para así ayudar a empresarios mexicanos para destacar en otros mercados.

BANCOMEXT (2010) cuenta con una línea de financiamiento exclusivo para la PYME, llamado financiamiento PYMEX el cual asesora a la empresa en cómo conseguir mejor financiamiento dependiendo del objetivo de esta. Otro de los servicios que otorga la institución, es una línea especial de crédito a la exportación y a la importación por medio de la cual garantiza el pago de los montos de importación por parte de las empresas mexicanas, y por el otro lado asegura a las empresas mexicanas exportadoras el pago de su cliente, a través de

mecanismos financieros y asociaciones con Bancos Internacionales, permitiendo eliminar riesgos y ofreciendo los productos a precios más competitivos.

2.7 Opciones no Bancarias

El sector no bancario se ha convertido en una gran alternativa de financiamiento para la actividad económica tras la crisis de 1995, el financiamiento bancario (banca comercial y de desarrollo) dejó de jugar el papel que tradicionalmente lo había hecho con respecto a la actividad económica, el crecimiento del financiamiento no bancario ha sido una alternativa para que muchas empresas se mantengan en funcionamiento; entre las alternativas no bancarias más comunes encontramos.

- SOFOLOES
- SOFOMES
- Empresas de Arrendamiento Financiero
- Instituciones Microfinancieras
- Empresas de Factoraje financiero
- Club de inversionistas
- Fondos de fomento

Algunos de los productos, que se describen más adelante, también son brindados por instituciones bancarias pero se han tomado por separado ya que hay instituciones financieras especializadas en estas y representan otra opción para el financiamiento del sector.

2.7.1 Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES)

Como dice La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros¹⁷ (CONDUSEF) en su portal electrónico “Las SOFOLES como todas las sociedades de inversión son entidades que tienen por objeto, la adquisición y venta de Activos Objeto de Inversión con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista, así como la contratación de los servicios y la realización de las demás actividades previstas en la Ley de Sociedades de Inversión”

¹⁷ La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros Es una institución pública dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. dedicadas a orientar, informar, promover la Educación Financiera, y a atender y resolver las quejas y reclamaciones de los usuarios de servicios y productos financieros.

(CONDUSEF 2010). Con estos recursos el pequeño y mediano inversionista puede adquirir valores o instrumentos de deuda o del mercado de renta variable y activos financieros, los cuales conforman un portafolio de inversión diversificado, obteniendo rendimientos superiores a los instrumentos bancarios tradicionales.

Estas empresas son sociedades anónimas que surgen con el único objetivo de otorgar créditos en sectores muy específicos. La figura de SOFOL surgió en el año 1993, como parte de las negociaciones que dieron como resultado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN), buscando una figura similar a las compañías financieras no bancarias que operaban en EU. A diferencia de las instituciones bancarias en México estas sociedades no están facultadas para captar ahorro.

Al estar determinada en una actividad o sector específico como puede ser hipotecario, consumo, microcréditos, PYMES, etc., son especialistas en áreas muy específicas; lo cual puede proporcionar ventajas como plazos más cómodos y tasas más accesibles.

La figura de la SOFOL tomo gran importancia, a raíz del colapso del sistema financiero de 1995, ya que las fuentes tradicionales de crédito escaseaban y los bancos tuvieron que ser rescatados por el gobierno; y estas entidades financieras fueron convirtiéndose en la única fuente de recursos para una serie de sectores productivos.

Hoy en día las figuras de SOFOLES están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito, La Comisión Bancaria y de Valores, Banco de México, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, además de estar vigilado por Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

“Al cierre de junio de 2009, el sistema de SOFOLES estaba constituido por 25 sociedades en operación, con activos totales por 139,592 millones de pesos; a su vez, la cartera total ascendió a 125,718 millones de pesos.”²⁰ Se ha dado una transformación de algunos de estos intermediarios en SOFOMES. Para finales del 2009 se habían transformado 35 instituciones. Lo que ha disminuido en conjunto la participación de estas entidades.

2.7.2 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES)

Las SOFOMES aparecen en el año 2006, surgiendo por el afán de reactivar el crédito mediante la competencia, ampliar la penetración del crédito y la reducción de los márgenes de intermediación y las tasas de interés.

Son sociedades anónimas cuyo objeto social principal es el otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero y/o factoraje. La CONDUSEF (2010) las define como entidades financieras que a través de la obtención de recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero.

Una SOFOME no puede captar recursos del público y no requiere de la autorización del Gobierno Federal para constituirse. Esta sociedad puede tener por objeto la realización de operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero y/o crédito para cualquier fin, sin necesidad de autorización de la SHCP y de carga regulatoria.

Las SOFOMES en principio son entidades no reguladas (E.N.R.). Es decir, no les aplican normas financieras relativas a requerimientos de capital, límites de operación, reservas técnicas, límites de tenencia accionaria, estructura corporativa, etc. solamente supervisadas por la CNBV mientras estén inscritas en el registro de Prestadores de servicios Financieros¹⁸ (SIPRES).

En el caso de que la SOFOME esté vinculada con una institución de crédito será regulada (E.R.), y se le aplicarán algunas normas bancarias de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Estando sujeta a la supervisión de la CNBV y la SHCP.

Entre las ventajas de estas instituciones financieras están Cubrir necesidad de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, la flexibilidad en el desarrollo de operaciones. Además de

¹⁸ Es un registro de carácter público creado por ministerio de ley (Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros), cuyo objetivo principal consiste en proporcionar información corporativa y general de las instituciones financieras que son competencia de la CONUSEF. El Permite conocer a los usuarios y público en general información relativa a las instituciones financieras tales como su ubicación, estatus administrativo, capital mínimo fijo, etc., datos todos que representan la información mínima que se requiere conocer de cada institución financiera para el efecto de su contratación extraído del portal www.condusef.gob.mx

canalizar recursos a sectores desatendidos y facilitar el crédito a quienes no pueden acceder a la banca comercial, como en casos donde ya se tenga un periodo mayor a un año de operación y no se esté dado de alta en hacienda. A la vez, contribuyen a la construcción de un sistema financiero más competitivo.

Para inicios del año 2009 se tenía un registro de 846 SOFOMES ENR y 21 SOFOMES ER en el país. De acuerdo con Juan Carlos Sierra presidente de la Asociación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple en México A. C. (ASOFOM), recuperado de entrevista publicada en EUniversal.com, “ hasta la fecha las SOFOMES que operan en el país tienen más de 50 mil clientes; de los cuales 80% corresponden a financiamiento para PYMES; Con créditos desde 300 hasta 10 millones de pesos, Al ser entidades no reguladas y al no administrar sucursales ni grandes oficinas, la operación de las mismas es más barata; por lo que las tasas de interés pueden ser más bajas que otras opciones”.

2.7.3 Microfinancieras

Dado que en ciertos casos las garantías de crédito son barreras infranqueables para las PYMES, debido a que los micro y los pequeños empresarios no disponen de inmuebles o propiedades para otorgar como garantía real. Hoy en día una opción se ha gestado en el surgimiento de las instituciones de micro financiamiento en México. Sobre todo para algunas empresas que no pueden participar con el sistema común ya que producen flujos de efectivo tan pequeños que no son capaces de cubrir los costos fijos que genera una relación normal de crédito empresarial. Estas instituciones son parecidas a un banco. La ventaja es que si se pide un crédito para emprender o ampliar un negocio, no exigen ni cuenta bancaria ni trámites complicados.

Las instituciones microfinancieras (IMF) enfocadas al sector empresarial, surgieron en la década de los 80's como respuesta al surgimiento internacional de este tipo de entidades; Un ejemplo es Grameen Bank¹⁹ en Bangladesh. Éstas nacieron como una herramienta de lucha contra la pobreza a causa de la falta de servicios financieros formales para los pobres.

¹⁹ Es un banco social creado en la ciudad de Jobra Bangladesh, en el año 1976. Fundado por Muhammad Yunus. Quien el 13 de octubre de 2006 recibió el Premio Nobel de la Paz. El Grameen Bank cuenta con 2.468 sucursales. Trabaja en 80.257 aldeas. Su personal está compuesto por un total de 24.703 personas. Más información consultar el portal <http://www.grameen-info.org>

Estos instrumentos buscan adaptarse a la capacidad financiera de acuerdo al flujo de la fuente de ingresos del cliente, dando como resultado plazos más cortos y montos más bajos que los ofrecidos tradicionalmente. En general como la población a la que se dirige carece de garantías tradicionales, éstas se reemplazan por el aval social o en el caso de metodologías de crédito individual por el análisis de la capacidad de pago, del carácter del cliente y de garantías o requisitos adicionales.

México es uno de los mercados de microfinanzas más dinámicos de la región de América Latina y El Caribe; cuenta con algunos líderes gigantes de la industria, Compartamos es un ejemplo del potencial del mercado mexicano por su gran alcance y por ser pioneros en el ramo de microfinanzas en el acceso a mercados de capitales.

El Gobierno Federal ha creado programas de microcréditos, a través de la Secretaria de Economía, que buscan vincular y generar un entorno propicio para que pequeños proyectos productivos y negocios a la actividad económica, entidades microfinancieras como, las cajas populares, las sociedades de ahorro y préstamo, las uniones de crédito, los bancos populares y otras instituciones microfinancieras se desarrollen y aumenten su competitividad.

Para fomentar las IMF's, entre los programas más destacados esta el Programa Nacional de Financiamiento a Microempresarios (PRONAFIM), desarrollado por la Secretaria de Economía y dirigido a las PYMES. Tiene como objetivo incentivar el autoempleo e ingresar a los microempresarios dentro de una cadena productiva del país (*SE 2010*). Los créditos otorgados por este programa se realizan a través de microfinancieras. El programa otorga líneas de crédito a las Microfinancieras para que éstas a su vez otorguen crédito a las PYMES.

Las microfinancieras se han dedicado a financiar proyectos productivos de las micro y pequeñas empresas con bajos niveles de capitalización y un acceso muy limitado a los mercados financieros. No obstante a los esfuerzos, el mercado mexicano de microfinanzastodavía enfrenta desafíos importantes. Las IMF aún requieren mayor acceso a fuentes de fondeo comerciales buscando reducir su apalancamiento así como encontrar soluciones innovadoras para alcanzar escalas mayores y disminuir los altos gastos que enfrentan, para convertirse en una opción habitual y viable para pequeños empresarios.

La desventaja comparativa de estas instituciones como opción de financiamiento PYME es el costo del crédito, aunque no lo es tanto si se ve junto al sector informal. En palabras de

Horacio Esquivel (2008) "Las microfinanzas son caras y mucho más que los bancos. Sin embargo, sin desconocer este hecho, la verdadera medida para comparar el costo de las microfinanzas, no es la banca sino la usura." Hay PYMES que requieren de financiamiento para un proyecto y buscan obtenerlo sin importar si son más costosos los medios como usureros, prestamistas, montepíos, tandas o préstamos familiares. De alguna manera estas instituciones van dirigidas a un sector específico y llenan un vacío en la oferta formal de servicios financieros.

2.7.4 Empresas de Arrendamiento Financiero

Otra opción de financiamiento es el arrendamiento, el cual, es un procedimiento a través de un contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) mediante el cual se busca adquirir tecnología o modernizar maquinaria y equipo. A través de este procedimiento una empresa se obliga a conceder el uso o goce temporal de un bien durante un plazo forzoso a cambio de un pago de rentas. Es una opción para las PYMES, que no cuentan con el capital de inversión necesario para adquirir un activo fijo, que represente una fuerte inversión de dinero a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

La PYME tiene que liquidar el total del costo de la maquinaria más una carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato. Al término de este se tiene la posibilidad de adquirir el bien mediante un valor simbólico, venderlo a un tercero o renovar el contrato. Es importante destacar que en este instrumento el beneficiario tiene como responsabilidad cubrir los gastos correspondientes a mantenimiento, seguro y costo de operación del equipo. Por otra parte, entre las ventajas que se tiene esta que los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento además que se evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. La principal desventaja del arrendamiento, es que resulta más costoso que la compra de activo porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

2.7.5 Empresas de Factoraje Financiero

En palabras de Carlos Herrera (1998) “Se entiende como factoraje a la actividad en la que una empresa adquiere los derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes y servicios o de ambos con recursos provenientes de las operaciones pasivas de sus clientes que serán personas físicas y morales con actividades empresariales”.

Es una herramienta de financiamiento que sirve para disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar. Esto se logra transfiriendo a un tercero derechos de créditos vigentes para que este las pague por un precio determinado y después se encargue del cobro de las mismas.

El factoraje se cataloga como instrumento de financiamiento a corto plazo, este instrumento busca mejorar la situación financiera y la posición monetaria; mediante evitar incrementar pasivos de la empresa, dar mejor rotación de los activos y capital, nivelar los flujos de efectivo; reducir costos financieros y así mejorar la productividad general de la empresa.

El factoraje representa un sistema de servicio financiero enfocado a resolver necesidades de capital de trabajo de la empresa, recuperando anticipadamente sus cuentas por cobrar, recibiendo entre otras las siguientes ventajas:

- Proporciona liquidez al ofrecer una fuente continua de recursos.
- Permitir a la empresa crecer, utilizando recursos propios, por ende se provoca una situación más sana financieramente en la empresa, al mejorar la rotación de activos.
- Nivelar los flujos para aprovechar oportunidades existentes con proveedores.
- Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar pasivos o endeudamiento,
- Permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento.
- Incrementa la capacidad de negociación con los proveedores.
- Se delegan las tareas no productivas de crédito, administración y gestión de cobranza a las instituciones de factoraje, minimizando costos y pérdida de tiempo.
- Se hace más eficiente el ciclo operativo de la empresa, ya que no requiere esperar hasta la fecha de cobro para una nueva compra de materias primas.

Los tipos de Factoraje son:

- *Factoraje de cuentas por cobrar.* A través de este factoraje las empresas ceden sus cuentas por cobrar vigentes de sus clientes a la empresa de factoraje recibiendo de anticipadamente recursos.
- *Factoraje a proveedores* Es un convenio que un factor celebra con una empresa de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores para liquidar a sus proveedores en cuentas por pagar, afianzados por pagarés emitidos por la empresa antes del plazo contratado para su pago. En este factoraje la empresa de factoraje descuenta los títulos de crédito emitidos a favor del cliente, de esta manera, el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.
- *Factoraje Internacional.* Procedimiento o herramienta financiera mediante el cual el exportador asegura sus riesgos de crédito ya que pueden cobrar y/o pagar de manera anticipada el producto de sus ventas o compras en el extranjero sin tener que esperar a su vencimiento, delegando las gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar a la empresa factor, misma que da seguimiento a la recuperación de las cuentas en el país del cliente.

De acuerdo con la SHCP actualmente se tienen registradas 34 empresas de factoraje, de las cuales 23 han sido revocadas, ocho han sido fusionadas por grupos financieros y el resto están en operación. Echevarría Morales y Valera (2007) mencionan que el Factoraje se ha popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite al vendedor cobrar antes del vencimiento, proporciona un alto grado de eficiencia en la empresa pues en todo momento se produce un incremento de su activo líquido. Tiene un mercado potencial muy amplio constituido por las PYMES que ahora no son sujetos de crédito de la banca.

Tanto las empresas dedicadas al factoraje como al arrendamiento financiero, en su mayoría forman parte de una rama de las instituciones bancarias, pero no deja de ser relevante el mencionarlas por separado como opción ya que existen algunas empresas especializadas en este ramo.

2.7.6 El club de Inversionistas

Este esquema llegó a México desde 2006. Se trata de un grupo de inversionistas los cuales aportan capital, contactos, consejos, tiempo y relaciones a la empresa en cuestión. Tienen el objetivo de difundir la cultura de capital de riesgo y disminuir los costos de transacción. Es una agrupación de inversionistas privados de capacidades financieras suficientes para emprender proyectos de inversión dirigidos a las pequeñas y medianas empresas en sus etapas tempranas y de crecimiento, cuyos objetivos buscan optimizar sus rendimientos a través de la canalización de recursos hacia proyectos productivos.

Cada individuo, o colectivamente, decide si invierte en un proyecto o negocio. El Club de Inversión es un mecanismo facilitador de la inversión privada en PYMES. Los miembros del Club son inversores privados con experiencia en actividades empresariales y/o directivas que desean participar de forma más o menos activa en nuevas actividades empresariales. El objetivo de esta opción es presentar a cada inversor o grupo de inversores miembros del Club las oportunidades que a nivel de tamaño y sector más puedan interesarle.

Es una opción viable si se tiene un plan de trabajo establecido, estos clubes prefieren invertir en compañías que tengan ventas comprobadas o con un piloto probado, aunque también invierten en negocios de nueva creación.

La desventaja con este esquema de financiamiento es que todavía es muy desconocido y requiere mayor inversión. Hoy en día hay alrededor de 10 clubs diferentes entre los que destacan Innovateur Capital, Angel Ventures México y el Club de Inversionistas del Tecnológico de Monterrey. El portal Cnnexpansion.com expone que en “Estados Unidos operan más de 2,000 firmas que canalizan inversiones cercanas a 282,800 mdd; en cambio, en México hay pocas firmas y apenas han levantado unos 400 MDD en los últimos cuatro años, por debajo de Brasil y Chile”.

2.8 Fondos de fomento y Apoyo gubernamental

Los fondos de fomento son un conjunto de recursos constituidos por un porcentaje de la recaudación federal. A nivel federativo se han elaborado esquemas de apoyo, los cuales tienen como objetivo en común generar un entorno favorable para que las empresas puedan desarrollarse y aumentar su competitividad, así como impulsar y apoyar a las PYMES.

Hasta el año 2003 la Secretaría de Economía contaba con cuatro diferentes fondos para el apoyo directo al sector de las PYMES estos eran:

1. Fondo de Apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología (FAPYMES.)
2. Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)
3. Fondo de Apoyo para la Consolidación de la Oferta Exportable (FACOE)
4. Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las PYMES (FOAFI)

Para el año 2004 se creó un solo fondo para conjuntar esfuerzos y brindar una atención integral a los proyectos, facilitar la evaluación de proyectos y permitir la reasignación de recursos. “El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME 2010), es un instrumento que busca apoyar a las empresas de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a 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 micro, pequeñas y medianas empresas.” Sin lugar a dudas este es el instrumento gubernamental más importante en apoyo de las PYMES.

Este fondo fue creado como parte del Plan de Desarrollo Económico del sexenio 2000 – 2006, que es el eje que articula políticas, estrategias e instrumentos para apoyar a las empresas y a los emprendedores; y con base en la “Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, cuyo objetivo es crear un marco institucional que permita coordinar las acciones a favor de la competitividad de la PYMES.

La finalidad de este fondo es darle un impulso a estas empresas y lograr una mayor participación, de la misma manera ir fomentando la reducción de déficit anual a través de la

disminución considerable de importaciones y un impacto considerable dentro del PIB. El objetivo de la institución es buscar mediante la capacitación y el otorgamiento de financiamiento con tasas de interés mínimas; busca apoyar con recursos económicos a los emprendedores y pequeños establecimientos para fomentar la creación, desarrollo y consolidación de sus proyectos.

Hoy en día el fondo se ha convertido en una herramienta clave en el desarrollo de las PYMES y ha logrado adecuarse y orientar sus programas a las diferentes necesidades de estas empresas. De acuerdo a la revista *Entrepreneur* del mes de enero 2010, el fondo cuenta con recursos por la cantidad de 5,327 millones de pesos; la Secretaría de Economía a través del Fondo PYME no otorga apoyos directamente a empresas, estos recursos se dirigen mediante programas estatales regionales y sectoriales. El apoyo es dirigido a un número determinado de empresas mediante un Organismo Intermedio y con el apoyo del sector privado, académico, el gobierno estatal u otros participantes que aportan recursos al proyecto. Las empresas son catalogadas en 5 vertientes²³, dentro de las cuales se encuentran los distintos programas de capacitación, gestión, financiamiento, innovación tecnológica y comercialización.

2.8.1 Programas de apoyo del Gobierno Federal

Como se ha venido diciendo durante este trabajo, las PYME juegan un papel estratégico en el desarrollo económico de la ciudad y del país. Son las que generan el mayor número de empleos, por eso resulta indispensable apoyarlas para que mantengan sus procesos productivos y las fuentes de empleo.

Las acciones emprendidas por el Gobierno Federal en este sentido, Se encuentran principalmente guiadas por dos mecanismos fundamentales en los cuales, participan instituciones y organismos públicos y privados. Estos son:

- Plan Nacional de Desarrollo
- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo

Ambos 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.

Dentro de este proceso de transformación y de acuerdo con 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

Entre los programas implementados por el Gobierno Federal se encuentra el Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas. El cual tiene como objetivos: asegurar que las empresas y emprendedores con un proyecto productivo accedan en condiciones competitivas al crédito, garantías y capacitación del sistema financiero; así como promover y difundir el apoyo de las instituciones financieras, mediante la realización de foros y eventos donde se ofrecen soluciones específicas a las necesidades de las PYMES. El apoyo a las PYMES por parte del Gobierno Federal opera a través de cinco vertientes: garantías, extensionismo financiero, desastres naturales, proyectos productivos, e intermediarios financieros especializados.

Dentro del mismo Fondo PYME y con apoyo de la Fundación Mexicana para la innovación y Transformación Tecnológica (FUNTEC) existe el programa Capital Semilla PYME, que permite el acceso fácil al financiamiento a diversos proyectos por parte de todos aquellos emprendedores que se encuentran en fase de incubación de sus proyectos. Los proyectos involucrados son tradicionales, proyectos de tecnología inmediata y proyectos de alta tecnología; inscritas con una institución que se encuentre en la red de incubadoras certificadas por la FUNTEC.

De acuerdo al 3er informe del gobierno entre enero y junio de 2009, la Secretaría de Economía aportó a este programa 2,822 millones de pesos 58.46% destinado al Sistema Nacional de Garantías, enfocándose principalmente en la promoción y creación del Fideicomiso México Emprende, cuyo objetivo primordial es la atención integral de manera accesible, ágil y oportuna a los emprendedores y las PYMES, de acuerdo con su tamaño y potencial en un sólo lugar. Con este apoyo se busco que alrededor de 80 mil PYMES accedan al financiamiento en condiciones competitivas, generando una derrama crediticia de 50 mil millones de pesos durante el ejercicio fiscal 2009.

Tabla 2.2 Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PYMES, 2001-2009

Concepto	1o. De enero de 2001 al 31 de julio de 2003	2007	2008	2009
Aportación de la SE	206	1219.7	1785.1	2822
Sistema Nacional de Garantías	181	825	1100	1649.62
Fortalecimiento de Intermediarios	n.a.	2.7	7.8	1.7
Extensionismo	25	32	42.3	32
Capital Semilla	n.a.	120	50	153.5
Proyectos Productivos	n.a.	220	425	915.2
Franquicias	n.a.	20	160	70
Número de PYMES	15486	101064	78608	69745
Sistema Nacional de Garantías	10204	81180	54778	61789
Fortalecimiento de Intermediarios Financieros Especializados	n.a.	100	144	593/
Extensionismo	5282	18711	22000	1347
Capital Semilla	n.a.	530	114	n.a.4/
Proyectos Productivos	n.a.	440	807	2050
Franquicias	n.a.	103	765	4500

FUENTE: Tercer informe de gobierno http://tercer.informe.calderon.presidencia.gob.mx/informe/pdf/2_6.pdf

De los mismos fondos 500 millones de pesos se emplearon para impulsar directamente al otorgamiento del crédito bancario y no bancario a nivel nacional, para que 19,160 PYMES accedieran al financiamiento, generando una derrama crediticia estimada de 12,830 millones de pesos. Otros 549.8 millones de pesos, se canalizaron durante el segundo trimestre del año a programas que detonan el crédito a favor de las PYMES, con énfasis en los programas masivos y esquemas especiales para diferentes segmentos empresariales

2.8.2 Programas de apoyo del gobierno local

El principal instrumento del gobierno es la canalización y aportación de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa administración, el Gobierno del Distrito Federal está captando los recursos para apoyar proyectos productivos. El fondo Pyme se conforma por aportaciones del gobierno local, federal y la iniciativa privada. En el 2009 se otorgaron apoyos a 61 proyectos, principalmente en áreas de alta tecnología, comunicaciones y servicios profesionales.

Tabla 2.3 Aportaciones al fondo PYME

Año	Gobierno DF	Gobierno Federal	Iniciativa privada	Total
2007	17,208,929	19,548,929	7,776,429	44,534,287
2008	32,625,715	48,072,617	53,076,146	133,774,478
2009	33,000,000	43,800,000	39,200,000	116,000,000
TOTAL	82,834,644	111,421,546	100,052,575	294,308,765

FUENTE: ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL DISTRITO FEDERAL INFORME DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO ANTE LA

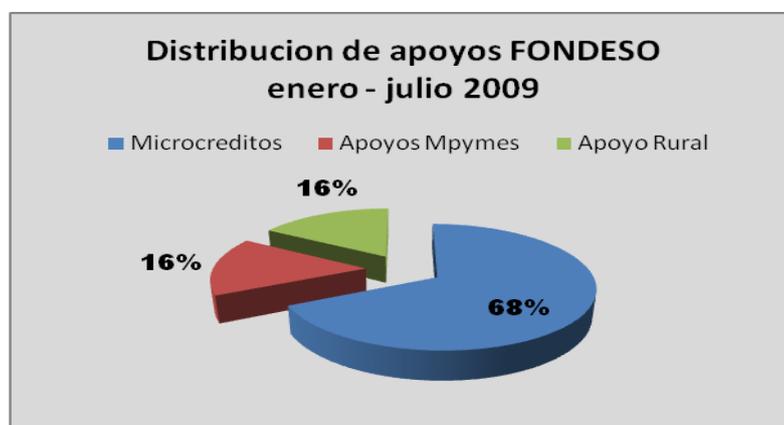
De los fondos para 2009, 28% fue otorgado por el gobierno local 38% por el federal y 34 % por parte de las empresas y hubo una disminución del 13 % con respecto al año anterior, el cual se debe a la disminución de la aportación por parte de la iniciativa privada.

Otra herramienta que tiene el gobierno local es El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC), la cual es una de las instituciones primordiales del Gobierno de la Ciudad para atender la demanda de crédito y apoyo financiero de la población que no es sujeto de crédito de las instituciones bancarias.

FONDESOC cuenta con tres programas de crédito: Programa de Microcréditos para el Autoempleo, Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa y el Programa de Financiamiento para la Comercialización de Productos Rurales.

Durante el periodo enero-julio de 2009, FONDESOC ha otorgado créditos por un monto total de 73.3 millones de pesos.

Grafica 2.4 Distribucion de apoos al FONDESOC 2009

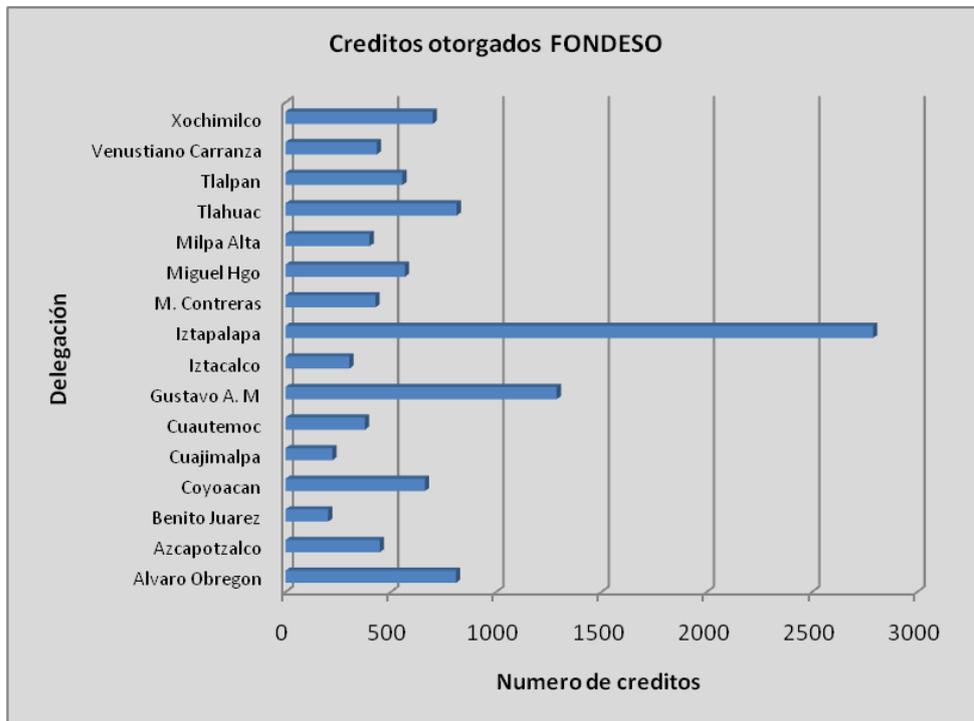


FUENTE: ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL DISTRITO FEDERAL INFORME DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO ANTE LA

- 10 mil 817 microcréditos por un importe de 49 millones 822 mil pesos,
- 154 apoyos financieros a micros y pequeñas empresas por un importe de 11 millones 426 mil 495 pesos,
- 26 créditos para comercialización de productos rurales por un importe de 12 millones 88 mil 273 pesos.

En cuanto a la distribución general de los créditos por delegación, es en Iztapalapa donde se ha otorgado el mayor número de créditos, seguido de Gustavo A. Madero y Tláhuac.

Grafica 2.5 Distribucion de Creditos por Delegacion



FUENTE: ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL DISTRITO FEDERAL INFORME DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO ANTE LA

Conclusiones del Capítulo

En general en México las empresas no tienen una cultura financiera en la que se aproveche el Sistema Financiero Mexicano, aunque hay varias opciones el sector empresarial opta en gran medida por el crédito comercial. Se ha demostrado que la Banca Comercial ha concentrado sus operaciones en un reducido grupo de clientes, sin embargo a fechas recientes se han abierto más opciones del sector PYME, y se ha empezado a ver a este sector como un mercado potencial.

Hay empresas pequeñas que pueden aspirar a los servicios del Sistema Bancario, siempre y cuando solventen su proyecto de crecimiento fuertemente y respecto a la entidad de ahorro y préstamos, por lo que definitivamente es una opción factible.

La inclinación de micro y pequeños empresarios hacia el financiamiento por proveedores es notable en cuanto a las medianas empresas, entre mayor es el tamaño de las mismas mayor es la tendencia a recurrir a instituciones bancarias aunque no pierden preferencia por el crédito comercial.

Las instituciones de fomento han modificado su proceso y la forma de canalizar recursos. Durante varios años la Banca de Desarrollo ha tenido un papel primordial para el país. El financiamiento ya no es de manera directa, hoy en día el gobierno ha optado por impulsar al sector PYME, mediante la financiación de instituciones dentro un esquema de segundo piso y dejar a las instituciones especializadas el desarrollo del mercado.

Hay varias instituciones no bancarias que son opciones viables para la obtención de recursos. Las SOFOMES son instituciones que al no estar reguladas ofrecen mayor flexibilidad, respecto a los requisitos tienen la gestión de crédito mas simplificada en comparación a las instituciones bancarias. Las Empresas de Factoraje y Arrendamiento no son muy comunes en el mercado, pero por la naturaleza de sus instrumentos permiten la obtención ágil de recursos.

Para empresas con pequeños niveles de producción, las IMF se consolidan como una alternativa que permite la adquisición de pequeños préstamo, que logran reactivar negocios.

Aunque los montos que son manejados en estas instituciones no dan cabida a operaciones mayores.

La canalización de recursos gubernamentales proviene en mayor medida de programas nacionales. El gobierno local depende en gran medida de los recursos destinados a la Entidad Federativa, puesto que la obtención de recursos propios es muy baja.

CAPITULO 3

PROBLEMATICAS DE LAS PYMES EN EL DF

En el capítulo anterior se demostró que hay varias opciones de financiamiento que no han sido aprovechadas. Durante este capítulo se busca explicar cuáles son las razones por las que no son aprovechadas y en alguna medida buscar una solución para esto.

En esta sección se profundiza en el estudio de las causas por las que no se ha podido abrir una gama de opciones competitivas para las empresas de menor tamaño, ya que como se explicará a continuación, impulsar el acceso a financiamiento es una de las prioridades del gobierno federal ante las condiciones desfavorables en las que se encuentra.

3.1 Carácter familiar de las PYMES

De acuerdo a estimaciones del Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad²⁰ (FONAES), 90 por ciento de las pequeñas y medianas empresas son de carácter familiar; este término se refiere a que el capital que conforma la empresa y la gestión de esta se encuentra en manos de una o más familias que tienen la capacidad de ejercer sobre ella una influencia suficiente para mantener un control sobre la entidad. En otras palabras son las que se constituyen y administran por 2 o más miembros de una misma familia; sus miembros toman decisiones estratégicas y operativas, asumiendo por completo la responsabilidad de sus acciones.

Las empresas familiares, no varían a empresas constituidas en sociedad en lo que respecta a su estructura jurídica o en ciertas funciones operativas. En lo que si hay una marcada diferencia es en la forma de administración y la búsqueda de su permanencia.

Este tipo de negocios, suele endeudarse menos que los que no son familiares; generalmente cuentan con gran liquidez (incluso al grado de sobre capitalizarse y mantener dinero en

²⁰ El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo propósito es apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población, lo cual permite mejorar sus condiciones de vida y propicia el arraigo en sus comunidades de origen, a través de los apoyos que otorga dicha institución

“stand by”). Es menos burocrática a la hora de tomar decisiones, más flexible, adaptándose de forma más rápida a los cambios del entorno. Los miembros de una empresa familiar suelen resolver sus problemas internamente y sólo en contadas ocasiones recurren a la asesoría externa formal.

Una de las ventajas que más resaltan, en este tipo de empresas, es un alto grado de interés y compromiso al proyecto de parte de los integrantes, trabajan en equipo y tienen lazos fuertes. Es está relacionado con el poder de la familia de mantenerse siempre junta con lazos mucho más fuertes que los meramente económicos. Intereses Comunes, Autoridad reconocida, Confianza Mutua, Comunicación, Compenetración, Flexibilidad.

Sin embargo entre los factores de fracaso de acuerdo con Guerrero (2001), esta que la empresa sea convertida en una extensión de la familia y no sea separada de conflictos e Intereses personales. El confundir los lazos de afecto con los contractuales, es una tendencia que difícilmente se logra erradicar por completo, pero que puede controlarse. El cariño confundido con la relación laboral desestimula el compromiso de los que trabajan en la empresa y reduce la competitividad de la firma.

En las micro y pequeñas empresas familiares, la falta de sistemas administrativos estandarizados, de personal capacitado y una asignación ineficaz de los recursos, contribuyen a su fracaso, la rigidez o poca disposición al cambio y a las críticas además de tener una gran resistencia a incorporar especialistas o profesionales que permitan un mejor funcionamiento.

Tal vez uno de los más graves problemas de largo plazo. Al estar sujeta a los ciclos de la familia puede que no se revitalice lo suficiente ni con la periodicidad adecuada. Según la consultoría Visión Sistémica el 70% de los negocios familiares desaparecen después de la muerte del fundador y sólo entre el 9 y 15% consiguen llegar a la tercera generación. Esto se debe a la falta de profesionalización, la presencia de una débil estructura organizacional que afecta la conformación de un equipo fuerte, integrado y capaz de hacer frente a los desafíos que impone el mercado.

No es que se decida vender a precios menores ó mayores, sino que el problema es mucho más profundo y menos obvio. No seguir las leyes del mercado hace referencia a que se puede caer en el error de remunerar altamente (o por debajo de lo normal) a los miembros de la familia que la dirige y de dar dividendos pequeños (o sobre valorados) a los accionistas.

Con esto se crea una seria distorsión en la percepción de los costos y en la determinación de los precios.

La tasa de mortalidad empresarial en nuestro país es muy alta se encuentra alrededor del 70% de acuerdo a estimaciones del instituto PYME. Dentro de las causas de mortalidad para las empresas dentro del país estudios de la subsecretaria Pyme destaca la falta de financiamiento como principal causa, ya que 40 por ciento de las empresas fracasan por dicha razón.

El éxito o fracaso de una empresa familiar para la obtención de recursos, radicara en que se cuente con un plan de desarrollo bien definido y que los familiares separen sus intereses familiares o sentimentales y se comprometan a seguirlo. Profesionalizar las distintas áreas del negocio y los procesos internos. Asignar las funciones, responsabilidades, sueldos y prestaciones de acuerdo con las capacidades y aptitudes de cada persona y no con su jerarquía familiar.

3.2 Mal Uso del sistema Financiero

Si bien se ha publicado en diversos medios un aumento en el otorgamiento del crédito en nuestro país, gran parte de éste incremento se refiere al denominado crédito al consumo, (como las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina) Para la obtención de mejores opciones, es primordial que las empresas separen las finanzas personales de las del negocio.

La Dra. Nora Ampudia Márquez, catedrática de Universidad Panamericana, menciona “al menos cuatro de cada 10 micro y pequeñas empresas usan la tarjeta de crédito como mecanismo para solventar sus operaciones” (*Universo PYME 2010*). Muchas PYMES recurren a la tarjeta personal como herramienta de crédito a pesar de que estas no ofrecen los beneficios de las tarjetas empresariales. Además de la línea de crédito estos productos ofrecen la posibilidad de separar los gastos personales; lo que esto denota es un pobre aprovechamiento de los instrumentos financieros.

En los últimos años, las pequeñas y medianas empresas se han visto obligadas a conseguir recursos a través de proveedores y agiotistas (*fondo PYME 2010*). Esto ha llevado a que una

extensa mayoría de PYMES se vean acosadas por sus acreedores, y ante su inexperiencia en las áreas financieras y administrativas, sean obligadas a cerrar definitivamente.

En una encuesta realizada por la empresa Master Card tomada de la revista *Entrepreneur* (2009) podemos ver como los empresarios no aprovechan el sistema bancario; comentaron que la forma más común en la que adquieren una tarjeta personal es a través de una apertura de cuenta bancaria (39%) o cuando la institución financiera ofrece directamente estos productos (28%). Cerca del total de encuestados, cuenta por lo menos con una tarjeta personal ya sea de débito o de crédito y muy pocos buscan obtener los recursos por su propia iniciativa.

La encuesta también reveló que el 82% de los empresarios realizan sus transacciones en cajeros automáticos, mientras que el 16% se hace valer del Internet para realizar estas operaciones interbancarias. En cuanto a los instrumentos de pago que utilizan las PYMES, 83% de las empresas encuestadas utilizan cheque y dinero efectivo para sus pagos; sin embargo el uso de cheque empresarial ha disminuido. Las microempresas aún utilizan dinero en efectivo, aún cuando este no sea un medio de pago conveniente, pues toma más tiempo administrar este tipo de operaciones.

El Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) se ha estimado que dentro de las principales causas para el escaso acceso al financiamiento bancario, se encuentra la falta de información sobre requisitos solicitados, las elevadas comisiones, la falta de garantías solicitadas y la mala calidad de productos financieros. En un estudio realizado por Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados (2009) se ve como del año 2001 al 2008 hay un incremento de 427% en la cantidad de tarjetas de crédito emitidas llegando a una cifra para 2008 de 26.1 millones de plásticos. Más allá de la cantidad, la tasa nominal de interés promedio aplicada en tarjetas de crédito pasó de 41.6 % oscilando entre 32 y 66 % dependiendo de cada banco.

El sistema bancario ha dirigido recientemente esfuerzos a atender el sector de PYMES, haciendo una revisión de los productos en el mercado las entidades bancarias han creado productos dirigidos a atender las necesidades de corto plazo de los pequeños empresarios como ejemplo las líneas de crédito para PYMES, disponibles a través de tarjetas de crédito. Estos productos son divididos en 2 dos rubros: las tarjetas de crédito para micro negocios, cuyos préstamos fluctúan entre 20,000 y 180,000 pesos, y las dirigidas a las pequeñas y medianas

empresas, con líneas de crédito entre 180,000 pesos, 3.5 millones de pesos, según el banco. En la tabla inferior se muestran algunos de los productos con estas características.

Tabla 3.1 productos financieros para PYMES

INSTITUCION EMISORA	PRODUCTO	CARACTERISTICAS
Tarjetas para micronegocios		
BBVA Bancomer	Tarjeta de Crédito Micronegocios BBVA Bancomer	de 20,000 a 180,000 pesos A 12 meses con revisión anual Desde Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIEE) + 25 puntos a TIEE + 17 puntos
Banamex	Tarjeta Impulso Empresarial Banamex	de 75,000 a 250,000 pesos Dos años de reverencia con renovación Crédito a tasa variable TIEE + 13,90 puntos
Banorte	Tarjeta Empuje Negocios Banorte Visa	de 5,000 hasta 200,000 pesos, pagos fijos 3 hasta 36 meses tasa de interés anual preferencial
Sofol Banorte	Créditos Pronegocio	de 10,000 hasta 50,000 pesos Plazos de hasta 2 años para pagar
Santander	Crédito Pyme (simple)	de 50,000 a 400,000 pesos para negocios nuevos y de 50,000 a 1,000,000 de pesos para negocios nuevos De 1 a 18 meses, tasa fija
Tarjetas para PYMES:		
BBVA Bancomer	Tarjeta Negocios BBVA Bancomer	de 180,000 a 3,500,000 Pesos De 12 meses en adelante con revisión anual, desde TIEE + 16 puntos a TIEE + 8,5 puntos
Banamex:	Tarjeta Impulso Empresarial Banamex	de 251,000 hasta 3,500,000 pesos Dos años de revolvencia con renovación, crédito a tasa variable TIEE + 10,37 puntos
Banorte	Crediativo	de 100,000 pesos hasta 12,000,000 pesos Plazo de hasta 5 años, TIEE + 12 puntos como tope y 4 puntos como piso
Santander:	Crédito Simple y Crédito Cuenta Corriente, ambos a tasa tope	De 100,000 hasta 10,000,000 de pesos, 12 meses en promedio, algunos casos hasta 60 meses Tasas según monto y plazo

FUENTE: CNNEXPANSION.COM.MX

Además de las tarjetas de crédito empresarial existen otros productos financiero dirigido a las PYMES, a través del portal de *México Emprende* la Secretaria de Economía otorga una lista extensa de todos los órganos y las opciones de crédito que se otorgan a través de diversos

consultores financieros y privados, en el podemos ver que el financiamiento que otorgan los bancos a este sector creció 97 %, en términos nominales, en los últimos tres años. En el portal de Internet Eluniversal.com se menciona que la Asociación de Bancos de México informó que se había otorgado a julio de 2009 unos 149 mil créditos a este sector del país, lo que representa un saldo promedio acumulado de más de 100 mil millones de pesos.

Igual de apremiante, en el mal uso del sistema financiero, es el exceso en la adquisición de créditos y financiamientos. Los programas financieros deberían de tener un esquema de capacitación y diagnóstico para evitar dolores de cabeza a los empresarios. Hay empresarios que creen que necesitan dinero, cuando en realidad lo que requieren solamente es administrarse mejor. Las PYMES deben mejorar su sistema productivo, optimizando sus capacidades técnicas, financieras y administrativas, para transformar sus negocios en empresas más rentables sobre todo mantenerse sobre todo hasta largo plazo.

3.3 Renuencia por parte de entidades financieras

Si partimos de que hay empresas rentables y otras que fracasan y salen al poco tiempo del mercado; no solo las PYMES no aprovechan las opciones de financiamiento también hay entidades financieras que reducen su oferta crediticia. Aunado a la falta de profesionalización de la PYMES una de las fallas que el mercado financiero tiene, está ligado a la obtención de información sobre todo para la parte bancaria. Lo anterior explica la negación de préstamos, la limitación del monto y la exigencia de garantías. “El grado de imperfección de la información en el mercado del crédito es muy elevado, existiendo costos importantes para los bancos en la captación de la misma” (Parker 2003). Es decir, el desconocimiento que se tiene de los acreditados y el riesgo que enfrentan las Instituciones financieras de no recibir el pago de los préstamos.

La asimetría de información ocurre porque muchas veces sus dueños tienen mejor información que las instituciones financieras acerca de sus probabilidades de sobrevivencia. Además se tiene que tomar en cuenta que las empresas pequeñas generan peor información que las grandes, en parte por los requerimientos legales tienen menor exigencia y por qué generar la información, es un costo que algunas no son capaces de mantener con sus ingresos

Al no tener información completa y perfecta, la relación entre acreedores y prestatarios provoca una incógnita hasta el vencimiento de la deuda sobre los beneficios para la entidad financiera. Lo anterior dificulta la evaluación del riesgo de insolvencia presente y futuro de los prestatarios, por parte de los acreedores. Entre los fenómenos de la información asimétrica están: Selección adversa y Riesgo Moral.

La Selección Adversa

El efecto de la selección adversa según Jaffe y Stiglitz (1990), se refiere a un incremento del riesgo medio de la cartera de demandantes inducido por un tipo de interés o en las garantías exigidas por el prestamista.

La selección adversa se presenta cuando las entidades bancarias están conscientes de que partiendo de un tipo de interés bajo proceden a elevarlo progresivamente dejando fuera del mercado proyectos más seguros que ofrecen un menor margen de utilidad; este incremento en tasas impide que las instituciones, no escojan a los mejores y en cambio elija a los que están dispuestos a pagar. Esto es debido a que algunos clientes considerarán que el costo crediticio es muy elevado y deciden retirarse del mercado y quedan sólo los proyectos que ofrecen mayores utilidades y la capacidad de cubrir los compromisos financieros; dichos proyectos suelen ser mucho más riesgosos, por lo que se aumenta la posibilidad de fracaso y de no recuperar los fondos para el banco.

Esto en consecuencia hace bajar la calidad de los clientes ya que la proporción de clientes propensos al riesgo aumentan, elevándose así el riesgo medio de la cartera de crédito y disminuyendo la probabilidad de éxito de la operación crediticia. Se denomina selección adversa porque el cliente que está dispuesto a tomar un crédito a cualquier precio y se deja ver ante el banco como un cliente elevado de riesgo.

En algún momento, el banco prefiere racionar el crédito. Cuando y dejan de subir la tasa de interés ya que llega un punto donde solo las empresas que tienen una alta probabilidad de fracasar estarían dispuestas a endeudarse.

Riesgo Moral

Rapan (2003) menciona que, el riesgo moral se plantea cuando los tomadores de crédito, una vez que se han hecho del dinero, utilizan los fondos con fines distintos (más riesgosos) a los

que fueron solicitados lo cual nuevamente resiente la cobrabilidad de los créditos por parte de los bancos, pudiendo incidir adicionalmente a la selección adversa en una suba de tasas.

El riesgo moral es otro efecto derivado de la asimetría de información que, conjuntamente con el efecto de selección adversa, origina racionamiento del crédito. Es la posibilidad de que los acreditados no paguen, y que obliga a los intermediarios a elevar sus tasas de interés. El problema del riesgo moral surge cuando los agentes modifican las características, en términos de riesgo del proyecto e incluso el valor de los flujos de efectivo que observa el banco.

El problema del riesgo moral puede también aparecer después de realizado el contrato, cuando los prestatarios llevan a cabo acciones no controlables por el prestamista. Actuando sobre el rendimiento esperado de sus proyectos de inversión, incidiendo negativamente sobre el beneficio esperado por el acreedor. Por este motivo, el prestamista prefieren negar el crédito a los prestatarios sujetos a mayores asimetrías informativas, especialmente en cuando los intereses son altos, para evitar las consecuencias negativas durante el periodo en el que se amortiza la deuda.

Consciente de que la presencia de información asimétrica entre acreedores y prestamistas provoca que algunos buenos prestamistas sean excluidos. Los gobiernos intervienen en el mercado crediticio a través de subsidios, préstamos directos, capital de riesgo, incentivos fiscales y fondos de garantía crediticia. Además la información respecto al historial crediticio del deudor y su nivel agregado de endeudamiento es una herramienta que hoy en día es uno de los principales requisitos para las PYMES. Contar con un buen historial crediticio en el Buro de Crédito puede ser la diferencia entre poder o no hacer uso de los instrumentos financieros especializados que brinda la banca comercial.

3.4 Programa Nacional de Garantías

Para contrarrestar la incertidumbre financiera, La Secretaría de Economía en coordinación con la banca de desarrollo e instituciones financieras, ha instrumentado esquemas de garantías, diseñados específicamente para impulsar el crédito y financiamiento entre las micro, pequeñas y medianas empresas del país, en condiciones competitivas de

otorgamiento y sin requerir garantías hipotecarias. En 2008 se creó un fondo por 1,288 millones de pesos, para el primer semestre de 2009, ascendió a 8,309 millones de pesos

El gobierno se hace responsable del pago de una parte del crédito otorgado a las empresas, las cuales son excluidas por los bancos debido a la carencia de información financiera que compruebe su capacidad de pago. Los bancos administran las garantías y las aplican a los proyectos aprobados o sugeridos por el gobierno. Una vez aprobados los proyectos, si éstos tienen éxito, el banco recibe al pago del capital más los intereses. En caso de fracasar el proyecto, el banco sólo absorbe una parte de la pérdida y el resto es asumido por el gobierno.

Durante los primeros siete meses 2009, el Sistema Nacional de Garantías apoyó a 61,789 PYMES y generó una derrama crediticia de 38,565 millones de pesos. Desde el inicio de su operación en 2001 y hasta julio de 2009, el Sistema Nacional de Garantías ha apoyado en total a 355,694 PYMES, con la generación de 172,065 millones pesos en crédito.

Tabla 3.2 Resultados del Sistema Nacional de Garantías

Concepto	Periodo 1o. De enero de 2001 al 31 de julio de 2003	2007	2008	Enero-Julio 2009
Total por estrato de empresas	1,279.00	21,854.00	63,751.00	38,565.00
Micro	613	14,244.00	35,260.00	18,654.00
Pequeña	379	4,790.00	18,354.00	10,647.00
Mediana	287	2,820.00	10,137.00	9,264.00
Total por sectores de actividad	1,279.00	21,854.00	63,751.00	38,565.00
Industria	441	10,432.00	24,589.00	15,444.00
Comercio	437	4,361.00	17,549.00	16,232.00

FUENTE: Tercer informe de gobierno http://tercer.informe.calderon.presidencia.gob.mx/informe/pdf/2_6.pdf

El subsecretario de la pequeña y mediana empresa, Miguel Marón Manzur, señala que 56 % de los préstamos a PyME está financiada por NAFIN bajo el esquema de garantías. Los 915.2 millones de pesos correspondientes 32.43% de los fondos destinados por la SE fueron dirigidos a Proyectos Productivos apoyando el acceso al financiamiento de PYMES que cuentan con un proyecto viable técnico, comercial y financiero, para las cuales no existe un producto de crédito del sistema financiero comercial adecuado a sus características y

requerimientos. 720 millones de pesos se destinaron al financiamiento de proyectos orientados a la modernización y equipamiento de 585 MIPYMES y 195.2 millones de pesos para apoyar las necesidades de liquidez que permitan la reactivación de 1,465 empresas.

Grafica 3.1 Distribucion de los recursos destinados a PYMES por la Secretaria de Economia



FUENTE: Tercer informe de gobierno http://tercer.informe.calderon.presidencia.gob.mx/informe/pdf/2_6.pdf

Desde el inicio de su operación en 2001 y hasta julio de 2009, el Sistema Nacional de Garantías ha apoyado en total a 355,694 PYMES, con la generación de 172,065 millones pesos en crédito.

3.5 Vinculación con Incubadoras

Para que las PYMES logren adquirir recursos financieros y sobrevivir en México Se necesita que estas tengan un plan de negocios sólido y viabilidad técnica, financiera y de mercado para que haya quién le quiera invertir a su proyecto.

Una opción para superar los puntos anteriores podría ser la vinculación de PYMES con Incubadoras. Si no se cuenta con la información, ni herramientas necesarias para el proyecto, existen diferentes organismos e instituciones que trabajan para impulsar el desarrollo y crecimiento de microempresarios.

Una incubadora de empresas es un programa que tiene por objetivo facilitar el surgimiento de emprendimientos o negocios de base tradicional y/o tecnológica brindando asistencia para que las nuevas empresas sobrevivan y crezcan durante su etapa de despegue, en la cual son más vulnerables.

Lo que ofrece una incubadora no es financiamiento, sino un entrenamiento para enfrentar la vida empresarial de manera más sólida y estructurada a través de la capacitación y consultoría especializadas. Estas instituciones ofrecen asesoría multidisciplinaria para que los emprendedores desarrollen y concreten sus planes de negocio y buscan apoyar a los pequeños empresarios mediante:

- Capacitación
- Consultoría
- Asesoría de expertos y capacitación empresarial.
- Vinculación con financiamiento preferencial.
- Vinculación a cadenas de distribución para la comercialización de productos y servicios.
- Acceso a equipos y alquileres flexibles

Buscan atender necesidades en sectores que tienen requerimientos básicos de infraestructura física, tecnológica y mecanismos de operación.

El proceso de incubación consta de tres etapas:

1. Pre-incubación: El empresario sin empresa recibe capacitación principalmente en cuanto al uso de las nuevas tecnologías de información. Asimismo obtiene conocimientos básicos empresariales y aterriza una idea estructurada. Para lograrlo se ponen a su disposición cursos, guías y asesorías que le permiten identificar ideas de negocio.
2. Incubación: En esta etapa, el empresario con o sin empresa será facultado para configurar un plan de negocios, así, su negocio logrará operar formalmente y dispondrá de ventas para ser sustentable.
3. Post-incubación: En este punto el empresario obtiene apoyo para lograr el crecimiento y consolidación de su microempresa además de un diagnóstico empresarial por parte de un organismo público o privado. Al culminar esta etapa se presentan dos opciones al pequeño emprendedor: graduarse y seguir con su

microempresa o iniciar un proceso de aceleración que impulse su crecimiento y expansión.

En este marco, cada una de las empresas es asistida y monitoreada separadamente y es incentivada de acuerdo a su propia etapa de crecimiento, necesidades particulares y tamaño relativo, de manera que el estímulo sea oportuno en cada caso.

En estos emprendimientos también se procura la interacción multisectorial y entre organismos públicos y privados así como también el intercambio de conocimientos y experiencias con las instituciones de ciencia y tecnología, impulsando el desarrollo regional y local mediante el estímulo al empleo, la generación de valor agregado, la capacitación y la reestructuración industrial.

La Asociación Mexicana de Incubadoras y Redes Empresariales²¹ (AMIRE). Asegura que este concepto surge en la década de los 70 en Estados Unidos, cuando varias empresas deciden promover su desarrollo en espacios fuera de los centros urbanos. En este país, la primera experiencia la constituye la incubadora de base tecnológica de Silicon Valley²², California, en la que participa directamente Stanford University. En los países latinoamericanos, las incubadoras surgieron a mediados de la década de los 80's, alcanzando un crecimiento sustancial en los 90's.

La AMIRE expresa que las empresas que se desarrollan bajo este esquema tienen un nivel de supervivencia de 60%, mientras que los negocios creados de manera independiente pueden sólo tener un 10% de posibilidades.

Durante 2009, mediante el fondo Pyme se destinaron \$233 millones de pesos para la creación de incubadoras La Secretaría de Economía prevé incrementar en 10% los recursos económicos destinados a la creación de incubadoras de Pequeñas y Medianas.

²¹ Asociación Mexicana de Incubadoras y Redes Empresariales; fundada en 2004 en el estado de México

²² El término Silicon Valley fue acuñado por el periodista Don C. Hoefler en 1971. Silicon (Silicio), alude a la alta concentración de industrias en la zona, relacionadas con los semiconductores y las computadoras; Valley se refiere al Valle de Santa Clara, aunque se podría también aplicar a los alrededores, a ambos lados de la bahía, hacia los que muchas de estas industrias se han expandido.

Según el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE) Hay tres tipos de incubadoras

Incubadora de negocios tradicionales

Apoya la creación de empresas en sectores tradicionales, cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica, así como sus mecanismos de operación son básicos. Su tiempo de incubación generalmente es de tres meses. Por ejemplo: restaurantes, papelerías, lavanderías, distribuidoras, comercializadoras, joyería, abarrotes, consultorías, etc.

Incubadora de negocios de tecnología intermedia

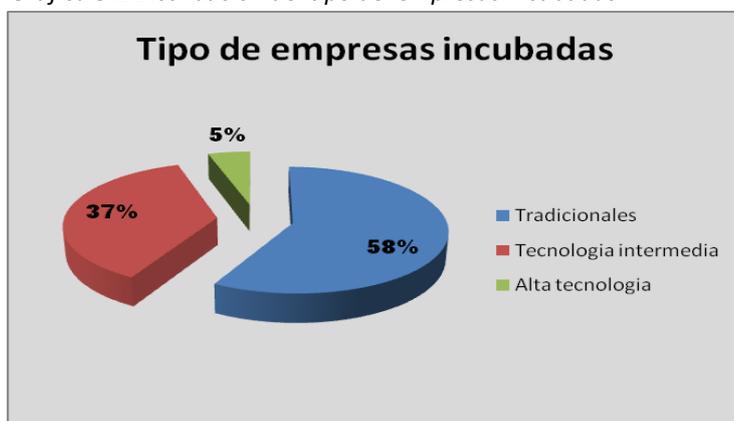
Apoya la constitución de empresas cuyos requerimientos de infraestructura física y tecnológica, así como sus mecanismos de operación son semi-especializados e involucran procesos semi-especializados, es decir, incorporan elementos de innovación. El tiempo de incubación aproximado en estos centros es de 12 meses. Por ejemplo: desarrollo de redes simples, aplicaciones web, tecnología simple para el sector alimentos, telecomunicaciones y software semi-especializados.

Incubadora de negocios de alta tecnología

Apoya la constitución de empresas en sectores avanzados, tales como Tecnologías de la Información y Comunicación, microelectrónica, sistemas micro-electromecánicos (MEM'S), biotecnología, alimentos y farmacéutico, entre otros. Los proyectos que ingresan a estos centros pueden tardar hasta dos años en ser incubados.

El SNIE estima que la mayoría de las empresas incubadas son de carácter tradicional con un 58% del total seguido 37% con tecnología intermedia y solamente un 5% de alta tecnología

Grafica 3.2 Distribucion del tipo de empresas incubadas

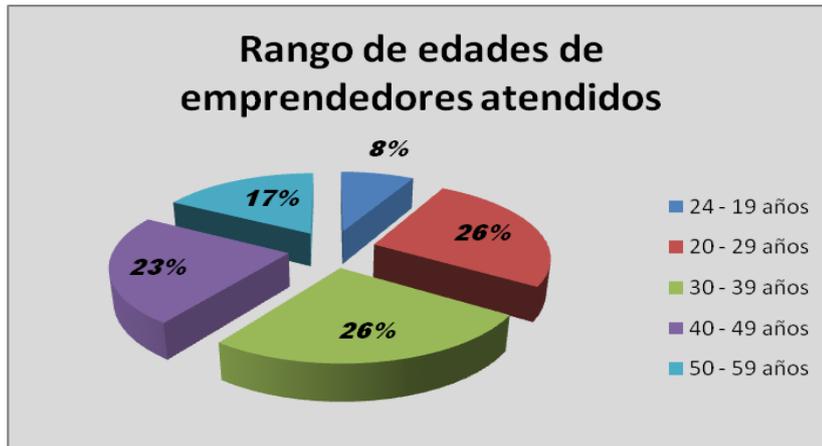


FUENTE: Sistema Nacional de Incubación de Empresas

En la actualidad gran parte de las incubadoras tienen vinculación con instituciones educativas, institutos como el IPN tiene incubados a más de 150 alumnos y reciben más de 10 proyectos al mes. La UNAM revisa más de 100 cada año y brinda atención a unos 1,200 estudiantes que presentan un plan de negocios. También el Tecnológico de Monterrey a través de sus 30 campus forma una red de incubadoras más activas en el país.

En la grafica siguiente, se muestra el rango de edades de los emprendedores que acuden a las incubadoras y que son atendidos por las mismas, las cuales reportaron que los emprendedores atendidos en su mayoría tienen entre 30 y 39 años. De los cuales 60 % son hombres y 40 % mujeres.

Grafica 3.3 Distribucion del rango de emprendedores atendidos por incubadoras por rango de edad



FUENTE: Sistema Nacional de Incubación de Empresas

Conclusiones del Capítulo

Separar los lazos familiares en muchos casos es complicado, pero esto se tiene que lograr para la profesionalización de pequeñas empresas. Con esto se podría lograr que el ciclo de una empresa mejore. Las incubadoras pueden ser una gran ayuda para este efecto, ya que pueden proporcionar una visión externa e imparcial de la situación de la empresa con la que se pueda implementar planes de negocio sólidos.

El mal uso del Sistema Financiero limita el crecimiento de las empresas, hay productos que se adaptan y otros que no. Las tarjetas de crédito comerciales tienen la tasa más alta de interés, en los que ha productos financieros se refiere, mientras que productos especializados proporcionan facilidades y opciones de pago acorde con la naturaleza empresarial.

La naturaleza incierta de la información disponible hace que el intermediario financiero nunca pueda estar seguro, al momento de desembolsar el dinero prestado, de si el prestatario cumplirá con su promesa de pago o no. El riesgo de que la promesa de pago no se cumpla, siempre está presente.

El riesgo de morosidad tiene dos componentes: el primero es que al momento del contrato, ni el prestamista ni el prestatario pueden predecir con certeza lo que sucederá en el entorno durante el período del préstamo. El segundo esta intrínseco en el desarrollo del préstamo. Sistemas como el “buró de crédito” pueden ser un paliativo de los fenómenos generados por la información asimétrica.

CONCLUSIONES

- Durante el proyecto quedo demostrado la importancia que tienen las PYMES para el país, sobretodo en lo que respecta a empleo y producción. Sin embargo, es un sector de la economía muy disperso y diversificado, y existe en él mucha volatilidad en la creación y crecimiento de estas empresas. Las ventajas que tienen las pequeñas empresas son su facilidad y flexibilidad tanto operativa como administrativa. Sus desventajas se deben en gran medida a razones de tipo económico, como lo es vivir al día de sus ingresos o la falta de recursos financieros. Por lo tanto se les dificulta crecer y mantenerse en el mercado.
- La coordinación entre instituciones gubernamentales involucradas en el servicio de las PYMES y el sector privado es un factor indispensable para potenciar el impacto de los escasos recursos los cuales están canalizando a financiar y desarrollar empresas de menor tamaño.
- El gobierno entendió la relevancia que tienen las PYMES, en el año 2003 se creo la Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa, dependiente de la Secretaría de Economía, ésta fue una gran acción ya que se logro juntar todos los programas dispersos en diferentes Secretarias y Organismos en una sola Subsecretaria. Entre los programas más relevantes esta el Fondo de Garantías, el cual permite mayor flexibilidad por parte de las instituciones bancarias en cuanto a los requisitos para la obtención crediticia, con el fin de impulsar el desarrollo del sector mediante esquemas de formulación.
- Es necesario continuar estudiando las necesidades de las PYMES, ya que hay una gran omisión del Estado, debido a la falta de un Sistema Nacional de Información sobre las PYMES, que permita evaluar de manera continua y oportuna las decisiones en política pública y privada en este sector tan importante en la economía del país. La política pública debe converger en todas sus vertientes a la creación de condiciones favorables para el surgimiento y desarrollo de PYMES formales con potencial de crecimiento.

- Pese a los notables esfuerzos que se hacen por parte del gobierno y de las propias empresas, sobre todo en recientes fechas es aún insuficiente; sobre todo tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país. La información disponible indica que las PYMES continúan limitadas y no se puede tomar al sector como opción real para generar empleo y desarrollo económico. Durante el desarrollo de este proyecto se encontraron con tres problemas para la obtención de financiamiento.
- El Sistema Financiero Mexicano, cuenta con algunas instituciones financieras, que presentan diferentes opciones para empresas que no cumplen con la mayoría de los requisitos bancarios. Además de la banca comercial existen Sofoles, Sofomes, empresas dedicadas al arrendamiento, así como empresas dedicadas al factoraje financiero clubs de inversionistas que permiten diferentes mecanismos de financiamientos, que pueden ser una opción para acceder a los financiamientos que requieren, ya que la diversificación en los instrumentos de oferta de crédito a PYMES es limitada.
- La oferta de financiamientos se concentra en instrumentos de corto plazo y de tramitación ágil con tasas elevadas. Desafortunadamente, la falta de financiación a largo plazo para el sector es casi nula. Aunado a esto los pocos instrumentos especializados no son utilizados por las empresas, debido a la falta de cultura financiera empresarial.
- La informalidad es uno de los grandes obstáculos para la bancarización de México, en especial en el sector PYME ya que las empresas no pueden constituirse legalmente como sujetos de crédito. Actualmente el Sistema Financiero Mexicano no dispone de alternativas de financiamiento que les aseguren a la micro y pequeña empresa un crecimiento serio pues los requerimientos actuales de la mayoría de los proveedores de recursos no les permiten acceder a los beneficios que ofrecen y las otras opciones que se encuentran en el mercado no cuentan con la difusión o los recursos necesarios para el tamaño de mercado.
- Cerca del 80% de las PYMES fracasan dentro de los 5 primeros años de actividad. La principal causa de esto, de acuerdo a encuestas de diversas instituciones tanto

públicas como privadas es la falta de financiamiento; Hay varios mecanismos por los que las PYMES pueden buscar recursos para lograr financiarse. La banca comercial ofrece diferentes productos, los cuales se adaptan a las necesidades de las empresas, por ejemplo los financiamientos bancarios, en los que las empresas pueden acudir para acceder al financiamiento de capital de trabajo o para tener flujo en la operación diaria del negocio.

- El principal problema es la falta de profesionalización; es necesario contar con una cultura empresarial que contemple al crédito como una de las principales fuentes de financiamiento. El problema no es tanto la falta de fuentes financieras si no el poco orden con que se llevan los negocios. Al ser de carácter familiar se toma a la empresa como una extensión del hogar y se pierde la objetividad. No se llevan registros necesarios para demostrar la solvencia del negocio. Uno de los requerimientos indispensables es solventar la rentabilidad del proyecto, donde serán destinados los recursos, el cual exponerse ampliamente en un plan de negocio, sin embargo, frecuentemente los microempresarios no están capacitados para preparar dicha información. Si se logra entender al negocio como una entidad independiente y la familia como otra cosa separada se podrá hacer un análisis serio de los problemas que se tienen en cada empresa.
- Gran parte de los problemas que las PYMES presentan se podrían mitigar bajo la profesionalización y la legalización de sus operaciones. Los programas de incubación presentan una alternativa para lograrlo. El conseguir información adecuada y presentar un plan de negocios sólido y adecuado, permite que las instituciones financieras pierdan desconfianza y sea más accesible la obtención de recursos financieros. Además de que se logra un mejor manejo de los mismos.
- Otro problema es el mal uso que se da al Sistema Financiero, como se vino mencionando hay varias opciones para la adquisición de financiamiento para las PYMES, pero los empresarios las desconocen y usan los recursos menos óptimos que se encuentran a su alcance. Se tiene que buscar el programa de crédito más adecuado para la empresa y disminuir los riesgos de incumplimiento de pago.

- La falta de un conocimiento y la asimetría de información provocan la selección adversa y el riesgo moral. Estos fenómenos tienen como consecuencias incrementan el riesgo de pago y a su vez este aumenta las tasas de interés. Esto desemboca en que las instituciones prefieren racionar el crédito.
- La constitución y desarrollo continuo de bancos de información relevante y confiable sobre las PYMES y sobre los empresarios PYME, reducen sustancialmente los costos de operación, como lo ha hecho el Buro de Crédito. Sin embargo esto no se podría aplicar sin fuentes de información fidedigna.

REFERENCIAS CONSULTADAS

- Anaya Mora, Miguel Luis (2006); "La Banca de Desarrollo en México", CEPAL
- Asociación de Bancos de México (2009); "La realidad de la Banca en México"; ABM
- Avalos M. y Hernández F (2006) "competencia Bancaria en México" ; CEPAL Serie de estudios y Perspectivas Santiago de Chile
- Banco de México (2010) "Encuesta de evaluación Coyuntural del mercado Crediticio", Banco de México
- Banco de México (2008) "Reporte sobre el sistema financiero 2007" Banco de México, México
- Banco de México (2010) "Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, BANXICO
- Bancomext (2008)"Informe Anual de Actividades 2007", Bancomext, México
- Benavente José Miguel (2005); "La Dinámica Industrial y La Financiación de las PYME"; El trimestre económico, vol. LXXII (2), núm. 286
- CANACINTRA (2009); "La Banca de Desarrollo, desafíos y Propuestas"; Canacindra
- Castañeda Torres, Bertha (1997); "El crédito a la pequeña y microempresa desde la perspectiva de la planeación como dinamismo del empleo"
- Castillo Solís, Javier (2001) "Algunas consideraciones sobre el financiamiento de la micro y pequeña empresa Industrial en México", UNAM
- Comisión Nacional Bancaria de Valores (2010) "Boletín de Banca de Desarrollo", varios, CNBV, México 2000-2009
- Comisión Nacional Bancaria de Valores (2010)"Boletín de Banca Múltiple", varios, CNBV, México 2000-2009
- CONCAMIN (2000); "Política Industrial 2000-2006"; CONCAMIN
- Consejo coordinador Empresarial (2003); "Propuestas para elevar la competitividad"
- Diario Oficial de la Federación (2006) "Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa"; DOF 06-06-2006
- Echavarría Sánchez, Morales Cano y Varela Salas (2007) "Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80, 2007. Texto completo en
- Evans Jocelyn & Koch Timothy (2007)"surviving Cap 11: why small firms prefer supplier financing" journal of economics and finance " Vol31 n|186 2 2007
- Guerrero Manuel (2001) "Herramientas para emprendedores"
- Hernández Ulises (2006) "Tú y tu Pyme: cada quien con su tarjeta" cnnexpansion.com , junio

- Herrera Carlos (1998). "Fuentes de financiamiento". SICCO
- INEGI (2010); "Cifras Preliminares Censos Económicos 2009"
- Jaffe, D y Stiglitz, J. (1990) "Credit Rationing", The Handbook of Monetary Economics, Volumen II, North-Holland, Amsterdam,.
- Leucona Valenzuela, Ramón (2009), "El financiamiento a las Pymes en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo."; CEPAL
- Leucona Valenzuela, Ramón (2009), "El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente"; CEPAL
- Martínez Moreno Enrique (2003), "La competitividad de la empresa", UAM Azcapotzalco
- NAFIN (2008) "Informe Anual de Actividades 2007", NAFIN, México
- Observatorio PYME (2003), "Principales Resultados 2002"; Comisión Intersectorial de Política Industrial Secretaria de economía,
- OECD (2002) "Economic Survey 2001-2002: México" OECD, Paris
- OECD (2002); "Best practices in local development" OECD
- OECD (2007); "SMEs in México : Issues and policies" OECD
- Parker, S. (2003). "Asymmetric Information, Occupational Choice and Government Policy", Ecomyc Journal, Vol. 11, Núm. 3. Otoño
- Pérez Echeverría Laura y Campiño Fabiola (2000), Contabilidad y Finanzas.: Módulo 6; ed. Consultorías Futura,
- Porter Michael E. (2000) ; "Ventaja Competitiva"; Ed. Continental
- Presidencia de la República (2009) "Tercer informe de gobierno"
- Presidencia de la Republica (2007) "Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012", Presidencia de la Republica,
- Quintal Palomo Alberto (2009); "El sistema nacional de garantías PYME y su contribución al crecimiento económico en México 2003-2008"; Universidad Autónoma de Yucatán,
- Rapán Rodolfo, (2003) "Selección adversa y riesgo moral", dentro de <http://www.zonabancos.com/ar/analisis/opinion/12776-seleccion-adversa-y-riesgo-moral.aspx>
- Ruiz Durán, Clemente; (1995) "Economía de la Pequeña Empresa: Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo"; Editorial Ariel Divulgación
- Salloum, Carlos Damián y Vigier, Hernán Pedro (1997); "Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos – Pymes" Universidad Nacional del Sur
- Secretaria de hacienda y crédito público (2002) "programa nacional de financiamiento de desarrollo 2002-2006", SHCP; México
- Secretaria de hacienda y crédito público (2007), "Plan estratégico para la banca de

desarrollo", SHCP; México

- SEDECO (2009); "Comparecencia de la Secretaría de Desarrollo Económico, ante la Asamblea Legislativa del D.F. V Legislatura";
- World Bank, World (2005) "Development Report 2005, A Better Investment climate for Everyone (2005)" The World Bank an Oxford University Press, Washington,
- World Bank (2010); "Doing Business Report 2009"
- World Economic Forum (2010) "Global Competitiveness Report 2008-2009"

Referencias electrónicas

- Banco Bancomer (2010) <http://www.bancomer.com.mx>
- Banco de México (2010) <http://www.banxico.org.mx/>
- Baco Nacional de México (2010) <http://www.banamex.com.mx>
- Banco Santander-Serfin www.santander-serfin.com Cámara de Diputados (2009) <http://www.cefp.gob.mx>
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (2003) <http://www.cipi.gob.mx/Concamin.pdf>
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2010) <http://www.condusef.gob.mx/>
- Consejo de la Comunicación (2010) <http://www.pepeytono.com.mx>
- Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2010) www.rae.es
- Fondo (2010) PYME http://www.fondopyme.gob.mx/2010/index_b.asp
- <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (2010) <http://www.inegi.org.mx/>
- Observatorio PYME (2003) <http://www.observatoriopyme.com>
- Periódico en línea El financiero (2010) <http://www.Elfinanciero.com.mx>
- Periódico en línea El Universal (2010) <http://www.Eluniversal.com.mx>
- Programa Mexico Emprende (2010) <http://www.Méxicoemprende.org.mx>
- Revista Expansión CNN (2010) <http://www.cnnexpansion.com/>
- Secretaría de Economía (2010) <http://www.economia.gob.mx>