



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN EN EL
DISTRITO FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE MICROS,
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”**

T E S I S

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**


**P R E S E N T A:
JUAN JESÚS BUSTOS GARCÍA**

**DIRECTORA DE TESIS:
M.B.A. ROCÍO DEL PILAR SÁNCHEZ MADRID**



México, D.F.

2013



La persona que cae y se levanta nuevamente está apelando a su genio interpersonal, o inteligencia emocional. La gente frecuentemente llama a este tipo de inteligencia «tenacidad» o «determinación». Cuando las personas hacen cosas que tienen mucho temor de hacer, están apelando a su genio interpersonal. La gente llama a eso «valor» o «coraje». Cuando una persona comete un error y tiene la inteligencia interpersonal para admitirlo y disculparse, ese genio se llama frecuentemente «humildad».

Robert T. Kiyosaki



Quiero agradecer a todas esas personas que, de alguna u otra manera, estuvieron ahí conmigo, apoyando la culminación de este enorme sueño y reto emprendido.

A mis padres.

Guadalupe y Ángel Bustos; especialmente a ellos, por la confianza, las oportunidades y el infinito apoyo brindado que me permitieron formarme un camino en la vida.

A mis hermanos.

Miguel Ángel y Jorge Alberto.

A mi directora de tesis.

Rocío Sánchez Madrid; por los consejos, el tiempo y la dedicación que facilitaron la conclusión de este trabajo de tesis.

A mis familiares y amigos.

Gaby, Sergio, Blanca y Paolo, y a la señora Rosa Emma y el señor Santiago; todos siempre presentes en el inicio de mi desarrollo profesional.

Y, por supuesto, a la Universidad Nacional Autónoma de México, mi segundo hogar.

SUMARIO

INTRODUCCIÓN	6
ANTECEDENTES	8
JUSTIFICACIÓN	12
HIPÓTESIS	14
OBJETIVO GENERAL	14
OBJETIVOS PARTICULARES	14
CAPÍTULO I. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	15
1.1 ¿Qué es la MiPyME? Concepción y esquematización.....	15
1.1.1 Puntos a tomar en cuenta en el desarrollo de la MiPyME.....	16
1.1.2 La planeación en el micro, pequeño y mediano negocio.....	17
1.1.3 La gestión administrativa en el micro, pequeño y mediano negocio.....	20
1.2 Importancia y situación de la MiPyME.	26
1.2.1 Situación de la MiPyME en México en los años noventa.....	27
1.2.2 Situación de la MiPyME en México en la actualidad.	31
1.2.3 Situación de la PyME en las entidades federativas de México.....	36
1.3 Panorama general de la reciente crisis económica internacional de 2008 y sus afectaciones a la microempresa en México.....	39
CAPÍTULO II. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DISTRITO FEDERAL; CONTEXTO DELEGACIONAL	41
2.1 Estructura poblacional y de desarrollo económico para el caso de la Ciudad de México. .	41
2.2 Situación de la micro, pequeña y mediana empresa en el Distrito Federal.....	43
2.3 Clasificación de la MiPyME en orden delegacional.	45
CAPÍTULO III. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO .	62
3.1 Características principales del financiamiento en el sector empresarial mexicano: usos y desusos; un estudio de la CEPAL.....	62

3.2 La banca comercial, los proveedores y otras fuentes de financiamiento MiPyME.....	64
3.2.1 Situación del sector privado no financiero.	69
3.2.2 Sectores en la economía con susceptibilidad de acceso al crédito.	73
3.3 El papel de Nacional Financiera dentro de la Banca de Fomento en México: sector privado y financiamiento a MiPyMES.....	77
CAPÍTULO IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA; EL PAPEL DEL FONDO PARA EL DESARROLLO SOCIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO (FONDESOS).....	83
4.1 Entorno socioeconómico nacional: un panorama ante las nuevas reformas encaminadas a establecer el progreso de micros y pequeñas empresas tras la crisis de 1995.	84
4.2 Función estructural de la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) como principal ente regulador de organismos institucionales en el Distrito Federal.	87
4.3 El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOS).....	88
CONCLUSIONES.....	94
GLOSARIO.....	97
BIBLIOGRAFÍA.....	99

INTRODUCCIÓN

En el panorama económico global de la actualidad podemos ser testigos de diversos cambios en las políticas de los gobiernos de todo el mundo. Muchas de ellas enfocadas a sostener las bases que permitan el progreso de sus sociedades. Con la llegada de nuevos tratados comerciales entre países de diversas regiones, la estructura de las reformas de Estado se ha modificado, adaptándose siempre a la realidad económica y mercantil que viven los países involucrados en el acuerdo. En Norteamérica con el TLCAN, en América del Sur con el Mercosur o en Europa con la Unión Europea, siempre es necesario que los países de estos grupos comerciales conozcan de igual forma tanto los estatutos que lo enmarcan como la realidad de sus países. Es así que, en este contexto, la sociedad como agente generadora de ingresos se mueve, entretejiendo por ella misma a la economía.

Hoy en día, muchos son los estudios que dirigen su atención a uno de los factores más importantes de la economía mundial, a un caso específico en el que un gran número de personas decide involucrarse para poder subsistir, a la situación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. La importancia de las MiPyMES en México (Micros, pequeñas y medianas empresas) está directamente relacionada con el gran peso que representa en el Producto Interno Bruto, en la cantidad de empleo que puede generar por cada unidad o en el papel que juega en la economía. Su formación muchas veces depende de la capacidad operativa con que cada planta cuente, de las facilidades que el Gobierno le genere para adentrarse en el mercado o el financiamiento que se tenga a la mano para poder iniciar como negocio.

En este trabajo de investigación se concentra la información referente a la concepción de Micro, Pequeño y Mediano negocio, su organización, la manera de planificarlo y las cualidades (o desventajas) que debiera o pudiera tener al momento de su formación como entidad generadora de ingresos. De igual modo, se hará mención en datos validados por Informes estatales que demuestran una tendencia clara del camino que han seguido estas empresas durante la última década, haciendo énfasis en la situación que se vive en los últimos años en la

Ciudad de México, siendo ésta una de las entidades federativas de mayor preponderancia en la apertura, evolución y apoyo a este sector económico más importantes del país y que curiosamente no cuenta con demasiada información que respalde las decisiones de cualquier sujeto interesado en poner su propio negocio. Finalizando el tema de tesis, en los últimos capítulos del presente trabajo, se podrá encontrar un anexo de información concerniente a las fuentes de financiamiento existentes en el Distrito Federal, los apoyos otorgados por el Gobierno y el sector privado, aunado al asesoramiento que se les brinda a los pequeños empresarios en tiempos actuales.

ANTECEDENTES

Desde el siglo pasado, las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas han constituido en México una fuente importante de ingresos para las familias, representando un soporte relevante en el aspecto económico de dichos núcleos. La simple definición de “Pequeña y Mediana Empresa” nos remite a una entidad productiva, generadora de recursos, compuesta por un determinado grupo de personas que buscan, mediante la puesta en marcha de un negocio que no requiera de demasiada inversión, solventar sus necesidades a través de los ingresos que genera el mismo; es en este sentido que, dada la importancia que representa para las finanzas, los esfuerzos por apoyar a los microempresarios son diversos de parte del Gobierno y el sector privado, el financiamiento de las PYMES depende muchas veces de las circunstancias en que éstas se desenvuelvan dentro del mismo mercado.

Desde mediados del siglo pasado, la participación del Estado en asuntos competentes a hacer fluir la economía en condiciones eficaces se reflejó en cada punto del país, así como a nivel internacional. Una de las etapas vividas mayormente conocidas en la historia de México poco antes de la mitad del siglo XX fue la llamada “sustitución de importaciones”; la principal característica de los gobiernos de aquellos años fue la manera tan ágil de hacer frente a la adquisición de productos extranjeros que llegaban al país para su venta nacional, es decir, la forma de buscar una estrategia que permitiera saldar esos ‘costos’. Una de ellas: apoyar la formación de industriales mexicanos. El impulso al desarrollo institucional que se desató desde la década de 1930 inició un proceso que favoreció el ambiente para llevar a cabo las posteriores reformas, permitiendo a los empresarios mexicanos tomar parte en las finanzas del Estado y promoviendo la mejora de la industria con la simple importación de bienes de consumo final para implementar, de ese modo, la productividad.

Ante la falta de condiciones favorables a mediados de los treinta para el Gobierno en lo que refiere a la falta de infraestructura, fortalecimiento de la mano de obra y circunstancias de

carácter jurídico, el sector empresarial observó la posibilidad de no guardar relación alguna con las estructuras apoyadas por el Estado. Contrario a eso, prefirieron involucrarse más directamente con la clase política de alto nivel para tener acceso a ventajosos acuerdos con los grupos institucionales más importantes, situación que no podría haberse logrado si sólo se tenían enlazamientos con los aparatos gubernamentales alternos y no con los mayor prioridad. De lo anterior se derivaron posteriores reformas (como la Ley de la Industria de la Transformación en 1941) que permitieron al Gobierno y a los grupos empresariales demarcar el camino del nuevo desarrollo que se necesitaba accionar para fortalecer las políticas económicas en apoyo al progreso nacional. Otras políticas de carácter institucional que se formaron a raíz de las nuevas relaciones establecidas entre el Gobierno y el sector comandado por empresarios fueron las de deslindar a la tradicional clase capitalista que conformaban los banqueros o los grandes terratenientes y comerciantes de los grupos empresariales de carácter netamente industrial para con ello conocer de qué manera el Estado podría apoyar a cada una de éstas áreas. Poco después una vertiente significativa de estas nuevas modificaciones fue la formación de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), encargada de subsidiar y mantener pleno contacto Estado-Industria. Con el desgaste del institucionalismo nacionalista para la década de 1960 y una estabilidad económica media, los acuerdos de carácter político lograron hacer que las diferencias entre los organismos de mayor relevancia y los que no lo eran fueran mucho más acentuados. Los problemáticas sociales o financieros que acarrea el Gobierno a finales de la década habían tenido consecuencias en las deficiencias con las que el mercado nacional se había logrado adentrar en el extranjero, sin embargo, para los años setenta, los mecanismos gubernamentales intentaron fortalecer las políticas que mayormente les habían traído buenos resultados, apoyando el sentido institucionalista de la reestructuración de los organismos encargados de promover la industrialización; es así que para 1971 se crea el Programa para la promoción de conjuntos, ciudades, ciudades industriales y centros comerciales, para 1975 se desarrolla la Reforma de Promoción de la Inversión Mexicana y Extranjera y para mediados de esa misma década se instaura el Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT). Con la creación de estas entidades se buscaba tener una disposición fuerte en la que las

pequeñas y medianas empresas tuvieran los elementos necesarios para ser competentes en el mercado externo, lo cual se consideraba como una parte de todo el proceso de desarrollo de industrialización que el país necesitaba.

La llegada de los años ochenta trajo para México una serie de problemáticas financieras que caracterizaron los inicios del período del ex Presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982–1988). Las reformas referentes al modelo de Sustitución de Importaciones sufrieron modificaciones a tal grado de desplazarlo completamente para pasar a una etapa que se conocería como la de liberalización económica en la que la representación del Gobierno en las actividades sería prácticamente ínfima, orientando sus acciones al fortalecimiento de las exportaciones en las funciones productivas para poder así obtener recursos que le permitieran al Estado saldar sus deudas con la banca internacional. Todo, en apariencias y prontamente en hechos, estaba dirigido al fomento de gestiones que contrarrestaran las cuestiones inflacionarias que afectaban a las finanzas, de este modo, el Gobierno del Presidente Miguel de la Madrid orientó su objetivo a una apertura comercial que dirigía al mercado nacional a un marco globalizado en la que sus funciones (como Gobierno) incluían la no intervención en las razones mercantiles. Las consecuencias de la liberalización económica significaron indicadores ventajosos para las empresas transnacionales que veían a las políticas aplicadas por el Gobierno mexicano como una manera en la que el Estado no intervendría tanto y como un aumento benéfico para su capacidad exportadora e importadora, siendo también ventajoso para las empresas nacionales que contaban con mayor influencia económica y quienes veían la disminución de la participación estatal como una vía para poder tener atribuciones en las decisiones que manejaran las altas esferas políticas. Un descontento social con la nueva tendencia de liberalización, encabezado principalmente por bloques campesinos u obreros, provocó altos índices de inestabilidad que provocó una reorganización completa de todo el aparato público. Ya en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988–1994), como es sabido, se asentó aún más los acuerdos comerciales con países tan importantes en este ramo como lo son Estados Unidos o Canadá. Dos años después de su toma de protesta como Presidente de la República, en 1990, el gobierno de Carlos Salinas había fijado un nuevo ordenamiento industrial que estaría más relacionado con la liberalización

económica, acentuando así la consolidación de las políticas que se comenzaron a implementar en el sexenio de Miguel de la Madrid; básicamente todo ello se incluyó en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE). Es preciso aclarar que el nuevo entorno económico vivido en la década de los ochenta significó una situación de institucionalismo muy importante para las pequeñas y medianas empresas; tomando en cuenta que la participación de estos negocios fue mínima durante esa década, buena parte de los regímenes institucionales que se enfocaron a promoverla fueron el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (1985), el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior como se mencionó y, para el período de 1991-1994, el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

No obstante, el papel institucional que el Gobierno aplicó para apoyar a las Micros, Pequeñas y Medianas Industrias no fue suficiente para aminorar los estragos que los nuevos acuerdos comerciales les traían. Estaban enfrentándose en el panorama económico nacional dos “contrincantes” con proporciones y fortalezas completamente distintas, por un lado las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas y su escasa capacidad operativa y por el otro las grandes transnacionales con su gran poder de producción e influencia. Desde luego, no fueron favorables para estas pequeñas empresas los horizontes comerciales trazados por el Gobierno, quien se había planteado otorgar a las PyMES la facultad de fungir como entidad subsidiaria de los grupos económicos con evidente potencial de exportación. Algunas reformas que se incluyeron en el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior para el período 1996-2000 fueron la creación de condiciones rentabilidad elevada y permanente para la exportación directa e indirecta, el fomento al desarrollo del mercado interno como sustento para la inserción en la economía internacional y la inducción para el desarrollo de clusters sectoriales y regionales con alta competitividad en los que se integren las microempresas y las PyMES.

JUSTIFICACIÓN

Se ha comentado en muy diversos textos de economía el papel del Micro, Pequeño y Mediano negocio en las cuestiones financieras. Su presencia en las economías del mundo va más allá del gran número de establecimientos existentes en los últimos años, pues compone parte esencial del Producto Interno Bruto de cualquier país al sostener importantes niveles de empleo que en ocasiones las grandes compañías no pueden llegar a representar. Con la falta de empleo o con las crisis acechando los ahorros de las familias, la decisión de muchas personas por autoemplearse se ha convertido en la única opción de tener ingresos. Sin embargo, poner en marcha un negocio implica tener a la mano la resolución de problemas que se plantean al emprendedor al inicio de su proyecto; uno de estos problemas es cómo comenzar a evaluarlo.

La concepción de MiPYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa) está relacionada con la idea de, además de formar una empresa, cómo obtener el financiamiento que se necesita para llevarla a cabo. Es así que esta investigación centra mi interés de conocer no sólo cuál es la verdadera importancia de la MiPYME en México en los últimos 10 años, sino de igual forma el camino que ésta debe seguir para poder iniciar su operación a través del desembolso de recursos por parte de los agentes que intervienen en su formación.

No obstante, planteado lo anterior, debo aclarar que una de las razones personales que me llevaron a elegir este tema de investigación para desarrollarlo fue el conocer a qué me estaré enfrentando si deseo poner mi propio negocio. Antes de elegir este tema de investigación yo me encontraba desarrollando otro, un proyecto de inversión para ser preciso; supuse que me sería fácil evaluar un proyecto a través de un plan de negocios bien estructurado, no obstante, pronto me surgieron cuestionamientos que me hicieron pensar si de verdad sería factible realizar un proyecto sin antes conocer el terreno en el que me estaba adentrando. ¿Funcionaría? ¿Sería rentable? ¿De dónde obtendría el financiamiento necesario para llevarlo a cabo? ¿Pedir un préstamo sería la salida? ¿A quién? Esas y varias preguntas más me llevaron a plantear que lo

mejor para iniciar mi negocio sería conocer de qué manera puedo sostenerlo. Los pequeños empresarios de todas las áreas socioeconómicas del país se hacen las mismas preguntas. Esta tesis sustenta sus fundamentos en aclarar los mecanismos que emplean los países como México o las entidades federativas como la Ciudad de México para apoyar a los microempresarios.

HIPÓTESIS

Las fuentes de financiamiento y capacitación para la micro, pequeña y mediana empresa constituyen una de las principales cuestiones a resolver al momento de desarrollar la idea de proyecto para montar un negocio propio; conocer la viabilidad de un negocio pequeño, la importancia que representa para la economía o la disposición de los agentes involucrados en su formación, establecen las herramientas necesarias para resolver esta interrogante.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una investigación que permita conocer el entorno económico nacional y regional en el que se desenvuelven las MiPyMES (Micros, Pequeñas y Medianas Empresas), los inconvenientes que se presentan en su formación como entidad productiva y las pautas que se toman en cuenta tanto en el sector público como en el privado para proveer financiamiento.

OBJETIVOS PARTICULARES

- Explicar claramente la estructura funcional de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas para conocer, así, la razón de su importancia.
- Observar la situación actual a la que se enfrentan los pequeños y medianos empresarios en México.
- Enfocar la atención del estudio a un caso específico, el del Distrito Federal.
- Analizar de qué modo se apoya a los pequeños y medianos empresarios.
- Exponer el principal respaldo financiero e institucional con el que pueden contar las MiPyMES.

CAPÍTULO I. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1.1 ¿Qué es la MiPyME? Concepción y esquematización.

Generalmente, antes de iniciar cualquier proyecto personal es prioritario destacar la razón de dicha intención, saber cómo funciona, la estructura que lo conforma, conocer a grandes rasgos sus ventajas así como sus desventajas; en pocas palabras, darle una forma definida a lo que vamos a realizar para saber cómo iniciaremos su elaboración. Este es el caso de la micro, pequeña y mediana empresa, cuya fuente de vida proviene, además de su financiación, de una serie de mecanismos que hacen que ésta opere de manera correcta; en este apartado conoceremos esos mecanismos.

Una definición base de la microempresa nos dice que *“es aquella entidad productiva que contiene unidades económicas de baja capitalización cuya operación en el mercado se da a partir de una inversión a riesgo”*.¹ De lo anterior se puede derivar un concepto generado por la Comisión Europea en la que atiende a las micros, pequeñas y medianas empresas como entes económicos que poseen un número inferior a los 250 trabajadores, con un valor de capitalización no mayor a los 50 millones de euros.

Es importante destacar que dependiendo de la cantidad de personas que se involucran en el negocio (y del sector económico al que pertenecen, industria comercio o servicios) es como se clasifican a las micros, pequeñas y medianas empresas. Haciendo una subdivisión por categorías encontramos que para la MiPyME, la pequeña empresa ocupa un total de 50 personas, su capitalización es por lo general inferior a 10 millones de euros.

¹GÁLVEZ, Sandra. *Formación de promotores y técnicos en microempresa, diplomado. Especialidad en servicios financieros. San José, Costa Rica, 1998. 4 pp.*

CUADRO 1

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

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

La microempresa es otro caso en el que su número de trabajadores por planta es de 10 personas o menos, su capitalización anual no genera mayores ingresos a los 2 millones de euros, de tal modo, su crecimiento depende siempre de las condiciones del mercado en el que se desarrolle, aunado a una serie de habilidades de dirección y gestión empresarial de las que es responsable el encargado de llevar a cabo el proyecto.

1.1.1 Puntos a tomar en cuenta en el desarrollo de la MiPyME.

Los pequeños empresarios son también emprendedores que buscan de alguna manera iniciar un proyecto que les permita sostener su economía y la de su familia. Una buena gestión empresarial por más pequeña que sea requiere de una disciplina basada en el conocimiento del mercado en el que se desea incurrir para explotar con eficiencia la idea de negocio que se gesta. Los motivos que se involucran al emprender un negocio tienen que ver casi directamente con el entorno y los recursos que se presentan, de esto se diversifican dos conceptos: el problema y la noción de negocio. Factores como la recopilación de información, la maduración de la idea, la experiencia en el sector de mercado, la formulación o evaluación de la idea, la profundización del sector y los conocimientos adquiridos en el estudio de mercado dan pie a los objetivos reales de la empresa.

Un entorno favorable facilita el trabajo de todo pequeño empresario. Pero, ¿qué otros factores determinan la apertura de una empresa, cualquiera que ésta sea? En realidad son muy variados los aspectos que deben considerarse. Principalmente están los factores financieros o crediticios, que es uno de los tópicos centrales de mi tema de investigación, pero otros de igual prioridad son los aspectos fiscales, los aspectos relacionados con el mercado laboral, los factores de la producción (terreno, capital y trabajo), una buena gestión administrativa como se mencionó y la comercialización o distribución del producto al público en general, como fuentes básicas de iniciación.

1.1.2 La planeación en el micro, pequeño y mediano negocio.

No podemos hablar de gestión u organización administrativa sin antes conocer lo que es la planeación. La planeación en una empresa es fundamental para la toma de decisiones, pues es ella quien nos orienta sobre cómo hacer las cosas, dónde hacer las cosas, quién las hará y cuándo las hará. La planeación debe tomar en cuenta los siguientes puntos:

- **Producción.** Este punto nos habla de qué es lo que, como empresarios, debemos considerar producir, cuánto se producirá, las actividades de producción que se llevarán a cabo y el tiempo que ésta deberá durar.
- **Mercados.** Muchas cuestiones se debaten ante este punto, algunas son relacionadas con la manera de llegar a los consumidores del producto que se va a producir, la comercialización del producto y el precio al cual se va a vender, entre otras.
- **Finanzas.** Este punto es importante por dos razones, una es porque necesitamos saber la fuente de nuestro financiamiento, es decir, de dónde vamos a sacar el dinero para arrancar el negocio; la otra razón es cómo vamos a administrar ese dinero para sacar la mayor productividad posible, invertirlo y poder satisfacer necesidades.
- **Personal.** Aquí podemos implementar la gestión de empleados que deseamos tener en nuestra empresa, los sueldos que estamos dispuestos a pagar y qué funciones llevará a cabo cada uno de ellos.

La planeación, como se mencionó, lleva consigo diversas cuestiones que deben ser resueltas para una eficiente toma de decisiones. Las interrogantes que, por lo general, forman parte de la planeación son las siguientes:

PLANIFICACIÓN DE LA MiPyME	¿QUÉ?	Define lo que debe hacerse.
	¿CUÁNDO?	Define el tiempo de inicio del plan.
	¿QUIÉN?	Define quién o quiénes van a iniciar u operar el plan.
	¿PARA QUÉ?	Define lo que se quiere obtener del plan.
	¿DÓNDE?	Define el lugar donde se realizará el plan.
	¿CÓMO?	Define las actividades que se realizarán.

Fuente: información y esquema obtenido del libro "Administración de Pequeñas Empresas", Anzola, 2002.

Son diversos los factores que inciden en las afectaciones, negativas o positivas, en el arranque de cualquier MiPyME, ya he mencionado los económicos, sin embargo, se darán a conocer otros, tales como los políticos, tecnológicos o sociales. De manera explícita, los factores que intervienen son los siguientes:

a) Factores económicos.

Estos factores dan un énfasis a la participación en el mercado, puesto que aquí se representa cuántas personas pueden consumir los bienes y/o servicios de la empresa, por ejemplo, cuántas personas compran carne en una carnicería; la localización de materia prima y mano de obra representa la ubicación en donde la pequeña empresa se va a bastecer de los recursos intermediarios en la producción (materia prima/mano de obra), la empresa debe estar localizada en una zona geográficamente estratégica para permitir reducir costos de transportación o también para facilitar la relación con los consumidores y distribuidores; los recursos financieros representan, como lo dije anteriormente, la cantidad de dinero disponible para invertir, una buena gestión de ellos permite acrecentar las ganancias; la inflación es importante ya que es uno de los sub-factores que mayormente afectan a los pequeños empresarios, un aumento de precios en

las materias primas conlleva a un aumento en el precio de los productos y, por ende, a una baja en la demanda; el precio de la materia es importante, ya que de ahí parte el análisis de costos y gastos que deberemos tener presente al momento de realizar la inversión.

b) Factores sociales.

Los factores sociales incluyen a la tasa de crecimiento poblacional misma que tiene una cierta incidencia en la toma de decisiones, pues debido a que los niveles poblacionales se incrementan año tras año, es posible que la empresa también tenga que hacerlo, en esto se puede incluir la edad de las personas y las preferencias de los consumidores de acuerdo a su edad; los movimientos estacionales del mercado representan a la demanda tentativa que tendría una empresa en una temporada del año determinado, a veces una demanda alta otra baja, como los lentes de sol, que en verano suelen ser muy demandados en regiones calurosas, pero no lo son tanto en invierno; los tipos de inversionistas que existen se van determinando por escalas, este punto es importante pues es ahí en donde sabremos de dónde vendrán los recursos para iniciar el proyecto, pueden ser ahorros personales, préstamos o fondos y fideicomisos; los gustos del consumidor son relevantes ya que con ellos podemos saber si nuestras ventajas o desventajas como pequeña empresa se encuentran en el producto, en el precio o en el marketing que podamos demostrar ante la competencia, siempre y cuando se analice bien la preferencia del demandante a través de encuestas y sondeos.

c) Factores políticos.

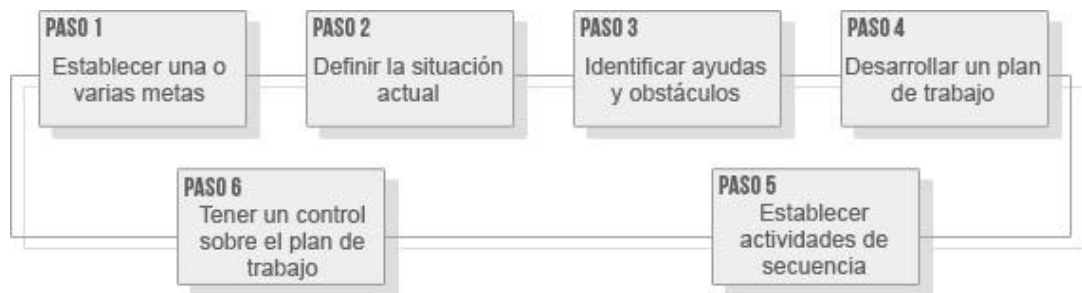
Entre los factores políticos encontramos a las reformas gubernamentales encargadas de promover un desarrollo para la pequeña y mediana empresa, estas políticas pueden influir en el impulso a la producción de pequeños empresarios; en México hay diferentes programas por parte del Gobierno en apoyo a los microempresarios, pero de eso hablaré más adelante. Las regulaciones existentes inciden en la apertura del negocio debido a que a veces los pequeños empresarios tienen que cumplir con ciertos estatutos para poder operar de manera legal, aunado al cumplimiento de obligaciones que marca la Ley Federal de Protección al Consumidor.

d) Factores tecnológicos.

Siempre es necesario contar con la tecnología básica para emprender un negocio. En estos factores intervienen los de transportación de materias primas, lo cual nos representa a los distribuidores de los insumos o materiales con los que llevaremos a cabo la producción, por ejemplo, una empaedora de huevos y productos agrícolas necesita transportar los blanquillos en cajas, pero, ¿cómo lo hace?, a través de camiones repartidores; la sustitución de materias primas se da cuando un solo proveedor no puede abastecer al pequeño empresario, entonces es ahí cuando el encargado de la MiPyME necesita buscar otras fuentes para abastecer los insumos de su producción.

Por último, es necesario tomar en cuenta el siguiente esquema para poder iniciar una planeación adecuada. Desde luego el *proceso de planeación* depende del nivel de organización que cada emprendedor tenga, pero generalmente se toman en cuenta los siguientes pasos:

ESQUEMA 1



Fuente: esquema y clasificación de elaboración propia con información obtenida del libro "Administración de Pequeñas Empresas", Anzola, 2002.

1.1.3 La gestión administrativa en el micro, pequeño y mediano negocio.

La gestión administrativa se refiere en términos sencillos a la maximización de las utilidades con las que cuenta cualquier empresario. En la micro, pequeña y mediana empresa no es asunto independiente, pues aquí también se requiere de una buena planeación y una buena utilización de los recursos técnicos para poder hacer una gestión del rumbo que tomará el proyecto. Llevar un control en la empresa de los inventarios, la contabilidad, la organización, las funciones y las decisiones que se toman requiere de una capacidad que algunas se sustenta en la experiencia profesional o en los estudios de mercado que se realicen. En cuestiones más específicas,

podemos clasificar la atención del pequeño empresario de la siguiente forma: dirigir, planear, organizar y controlar (en ese orden de importancia). Hay que destacar de igual forma la clasificación de los grupos que señalen los aspectos positivos y negativos de la micro, pequeña y mediana empresa. Considerando que este tipo de empresas son en su mayoría formadas las cabezas de familia (en ocasiones sin estudios universitarios), es preciso tomar en cuenta que el panorama puede resultar desventajoso al momento de solicitar un financiamiento por un agente público o privado. Las microempresas tienden a dar un giro comercial en sus operaciones, en ocasiones las familias que integran el negocio guardan estrecha relación con sus clientes, el dueño del negocio es por lo general el que mayor aporta pero también el que mayor recibe sin estar inmiscuido en un ambiente de organización que refleje el carácter netamente empresarial. En el cuadro no. 2 podremos ver reflejados los aspectos negativos y positivos que envuelven en todo sentido a la MiPyME latinoamericana.

CUADRO 2

ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS QUE PRESENTAN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS		ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS QUE PRESENTAN LAS MEDIANAS EMPRESAS	
POSITIVOS	NEGATIVOS	POSITIVOS	NEGATIVOS
Capacidad de generación de empleos	Les afectan más fácilmente los problemas de inflación y devaluación	Cuenta con buena organización que le permite adaptarse a las condiciones de mercado	Mantiene altos costos de operación
Asimilación y adaptación tecnológica	Viven al día y no pueden soportar largas crisis	Tiene gran movilidad que le permite ampliar o disminuir el tamaño de la planta	No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción
Fácil conocimiento de empleados y trabajadores	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental	Por su dinamismo tiene posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande	Sus ganancias no son elevadas, por lo cual, muchas veces, se mantienen al margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado
La planificación y organización no requiere de mucho capital	Su administración no es especializada	Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad	No contratan personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios
Producen y venden productos a precios competitivos	La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento	Cuentan con buena administración, aunque muchas veces influenciada por la opinión personal o los dueños del negocio	La calidad de producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen
Producción local y de consumo básico			Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas
Contribuyen al desarrollo regional	Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas		
Flexibilidad al tamaño de mercado			

Fuente: Revista Internacional la nueva gestión organizacional, año 4, núm. 9, 2009.

Discutiremos ahora los elementos que integran a la gestión administrativa en la MiPyME, dichos elementos son:

- La producción.
- El área financiera y contable.
- La publicidad o mercadotecnia.
- El área de recursos humanos.

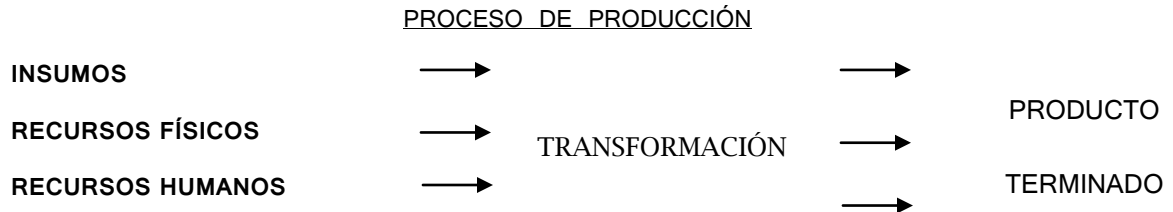
→ *La producción.*

Esta área en la pequeña empresa latinoamericana, según el estudio revelado por los apuntes del libro ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS, es muy importante ya que es aquí donde se establece el comienzo de la planeación y la toma de decisiones; tan solo en América Latina, muchas pequeñas empresas no consideran relevante llevar consigo un estructura organizada que siga un plan de trabajo, ni abastecerse de nuevas tecnologías para incrementar su producción, en diversos negocios como carpinterías, talleres mecánicos o zapaterías siempre arrastran un “descuido” generalizado de las funciones que realizan.

La producción en sí, es un área en la que el pequeño empresario se enfoca, un área estructurada que da prioridad al desarrollo de los bienes de consumo, aunque los conocimientos del empresario sean deficientes en muchos casos debido a la falta de conocimientos profesionales; es necesario que en este sector se determine el período de tiempo en el que las ventas se deben dar, un pronóstico basado más en experiencias personales que en profesionales del propietario del negocio. En cuanto a la planeación, se había expuesto que es necesario tomarla en consideración para poder llevar control y, en lo que compete a la producción, para muchas empresas latinoamericanas es de muy poca utilización, aunado a que los empleados de la MiPyME omiten esos pasos pese a las órdenes que pudieran existir de llevarlo a la realización.

Sin considerar las propiedades de desventaja que se presentan en la mayoría de estos negocios, cada microempresario hace una labor de emprendimiento que debe involucrar por lo menos un esquema en la producción para tener un bien finalizado. El esquema está estructurado a partir de la labor que se hace para obtener los fondos con los que se producirá, cómo se

obtendrán (si serán de inversión propia), la materia prima que se utilizará, cuánto costará esta y si será efectiva para la realización de los bienes de consumo y la información recopilada.



Fuente: esquema con elaboración de "Administración de Pequeñas Empresas", Anzola, 2002.

→ *El área financiera y contable.*

Esta área lleva consigo un proceso más técnico que cada MiPyME debe incluir en todo proceso de planeación. Para la pequeña empresa esta área no es de las más fuertes, la gestión administrativa no se ve influenciada directamente por una fuerte capacidad de los microempresarios para enfrentar problemas financieros o contables, pues muchos de ellos no cuentan con la experiencia personal o sencillamente poseen grados de estudios que no les ayuda a realizar formatos contables. Estadísticamente, *"la reinversión en las utilidades, cuando se presentan éstas, es la fuente de financiamiento más común: 43%; las aportaciones de los dueños se dan en 27%; existe una carencia de conocimiento de los instrumentos financieros, sólo se utilizan en 22%; las aportaciones de accionistas se dan en 6% y solamente un 2% son utilizadas las instituciones gubernamentales, esto debido básicamente al desconocimiento de información de los organismos que cuentan con programas de apoyo y a la falta de confianza para acudir a ellos"*.²

El apoyo económico-financiero a las micros, pequeñas y medianas empresas en América Latina y, particularmente, en el caso mexicano, puede provenir de diversas fuentes, tal como lo es el sector privado, un sector caracterizado por tener a la mano a instituciones privadas como los sindicatos, las fundaciones o las organizaciones bancarias comerciales que pueden proveer de asesoramiento y ayuda a materializar la idea del pequeño negocio, así como los créditos necesarios para desarrollarla; el sector público tiene a la mano a organismos de fomento, muchas veces instaurados por el Gobierno y respaldados por la creación de programas sociales para

² ANZOLA ROJAS, Sérvulo. *La pequeña empresa latinoamericana, primera parte. En su: Administración de Pequeñas Empresas. ITESM. México, McGraw-Hill, 2002. 19 pp.*

garantizar el progreso de la pequeña y mediana empresa en cada país, en México existen diversos programas promovidos gubernamentalmente de los que más adelante se ahondará; los fondos mixtos son aquellos que guardan una dependencia entre la banca comercial y la banca de segundo piso (organismos del Gobierno), para acrecentar la participación de los pequeños negocios en la economía nacional.

La planificación económico-financiera nos clarifica la viabilidad económica del proyecto que se requiere emprender. Por más pequeña que resulte la empresa que se desea instaurar, este plan es muy necesario incluirlo en la formulación y evaluación, pues también determina el camino que deberá seguir nuestro negocio. La planificación financiera puede realizarse mediante varios instrumentos contables, algunos de ellos pueden ser el balance general, la cuenta de resultados provisionales, la determinación de recursos económicos y el desarrollo verificado del desembolso e ingresos obtenidos. Las herramientas contables de las que se deben desglosar las finanzas de cualquier PyME son:

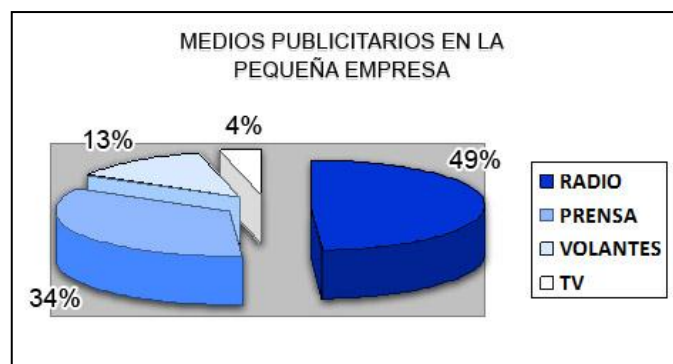
- **El plan de inversiones.** Esta planificación dentro de la gestión administrativa nos demuestra el número de inversiones, la cantidad a invertir y los gastos en que incurrirá la puesta en marcha del negocio; toma en cuenta los períodos de tiempo en que se realizan esos desembolsos.
- **El plan económico.** En este apartado se incluye la rentabilidad de que probablemente se pondrá, es básicamente la estructura general de las finanzas de los pequeños empresarios: cuenta de pérdidas y ganancias, balance, fondo de maniobras, plan de financiación y plan de tesorería.
- **La cuenta de resultados.** Expone los beneficios obtenidos por la producción en el negocio, se toman en cuenta las ventas, los costes variables, los costes fijos, la rentabilidad antes de intereses e impuestos, la resta de los intereses y la resta de los impuestos a pagar.
- **El Balance General.** Este balance nos muestra la situación real que está viviendo la pequeña empresa en un período de tiempo determinado, por lo general un año. Incluye a

los activos fijos (terreno, maquinaria, computadoras, equipo de transporte), los activos circulantes (inventario, clientes, recursos bancarios), los pasivos fijos (créditos solicitados a préstamo por plazos mayores a un año) y los pasivos circulantes (créditos solicitados a préstamo por plazos menores a un año).

→ *La publicidad o mercadotecnia.*

Esta parte corresponde a una de las áreas de mayor prioridad para el pequeño empresario, constituye una decisión propia del dueño de la microempresa y generalmente no cuentan con estudios que respalden las decisiones de publicidad, pues ellas se gestan básicamente a como el dueño de la empresa cree que debe ser, por instinto. Entre las fortalezas que caracterizan a los pequeños empresarios dedicados a esta área están que muchas de las opciones creativas suelen dar, o se planean para dar resultados en un tiempo corto, en que los resultados se observen rápidamente, otra fortaleza es que se requiere de creatividad y el trato con el consumidor es directo, puesto que en muchas ocasiones los microempresarios conocen a sus demandantes y pueden suponer sus gustos; sus debilidades son que no cuentan con presupuesto ni una organización para realizar estudios de mercado que les permitan conocer qué es lo que prefiere el cliente o cómo llegar a ellos a través de la publicidad, otra variante es que su equipo creativo es muy limitado e incurren en ocasiones a desperdicio de recursos. Un estudio demostrado en 2002 por el libro de texto ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS observó que, dentro del 23.2% de las pequeñas empresas que se estudiaron, son estas las que recurren precisamente a publicidad contratada por fuentes externas, el 50% de estas empresas carece de planificación publicitaria. Los resultados de 2002 fueron los siguientes:

GRÁFICA 1



Fuente: gráfico y datos obtenidos del libro "Administración de Pequeñas Empresas", Anzola, 2002.

→ *El área de recursos humanos.*

Esta área se refiere a la contratación de empleados o de personal, no es bien cuidada por los pequeños empresarios en América Latina, mayormente las contrataciones de personal realizadas en este sector sólo se realizan cuando así lo requieren los dueños, ya sea que los propietarios necesiten de gente para que cuide el negocio o bien que se dedique a otras labores alternas. Los familiares de los dueños (como tiendas abarroteras, ferreterías o cafés-Internet) hacen presencia en el personal que forma parte de la PyME. Para iniciar la contratación de personal es necesario identificar qué tareas son las que lleva a la realización la pequeña empresa, las funciones que el empleado hará y las necesidades de la empresa. Es relevante también, si se desea planificar este sector, poder hacer un organigrama que defina las necesidades de personal de la empresa para así conocer las operaciones a realizar y las aptitudes de las personas que se contratarán.

1.2 Importancia y situación de la MiPyME.

La razón de considerar un tema tan ampliamente ahondado como la MiPyME de forma recurrente en numerosos libros, revistas o ensayos es precisamente por la prioridad que representa. En países como México, la micro, pequeña y mediana empresa representa una de las principales fuentes de empleo, representa incluso la base económica de numerosas familias y es eficaz para muchas personas que han decidido autoemplearse. Es a principios de la década de los años noventa cuando se agilizan las acciones emprendidas para modernizar los órganos que se encargan de apoyar a los microempresarios, todo esto en un panorama en el que la liberalización de la economía era ya inminente. En los últimos veinte años los ciclos económicos han presentado muchos altibajos, razón por la cual la MiPyME ha sido factor de estudio, ya que año con año, su estructura económica varía de acuerdo a las circunstancias. Estadísticamente, la presencia de los pequeños negocios en los Estados Unidos y Canadá han representado más del 95% en los últimos 25 años, mientras que en México, según datos del INEGI, a mediados de la década pasada (2004), el conjunto de los pequeños y medianos negocios empleó a más de

23 millones de personas, teniendo en todo el país casi 5 millones de pequeños negocios. En los siguientes apartados se podrá observar la relación existente de la economía nacional con la importancia del pequeño negocio, comenzando un breve estudio en la década de los noventa, en la apertura comercial con Estados Unidos y resaltando la situación que viven actualmente este tipo de empresas.

1.2.1 Situación de la MiPyME en México en los años noventa.

A finales de la década de los ochenta, la economía mexicana vivía una etapa de liberalización financiera que llevaría al país a la asociación mercantil con países tan ampliamente desarrollados como Estados Unidos y Canadá. Fue hasta entonces que, una vez reconocida la verdadera importancia de las micros y pequeñas empresas, se agilizó el interés por promover ayudas encaminadas a fortalecer esa área de la economía. Evidentemente el número de establecimientos crece año tras año, la cantidad de personal ocupado en este tipo de empresas es relativamente ascendente por lo que si tomamos en cuenta el año base de 1988 (año en que comenzó la gestión Presidencial del licenciado Carlos Salinas de Gortari) y analizamos una comparación 5 años después, es decir, en 1993, podremos observar que el porcentaje de establecimientos, así como de personal ocupado, fueron multiplicándose. Observemos el recuadro:

CUADRO 3

NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y PARTICIPACIÓN EN LOS INGRESOS										
(Micro y pequeña empresa)										
Estratos de personal ocupado	Unidades económicas				Personal ocupado				Ingresos	
	1988		1993		1988		1993		1988	1993
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Total	1,306,621	100	2,181,838	100	7,371,450	100	8,797,134	100	100	100
0 a 2	961,291	73.6	1,673,635	76.7	1,292,475	17.5	2,026,386	23	1	4
3 a 5	221,825	17	332,900	15.3	769,432	10.4	1,183,551	13.5	1	2
6 a 10	55,916	4.3	87,959	4	409,989	5.6	653,449	7.4	1	2
11 a 15	20,616	1.6	28,309	1.3	258,319	3.5	360,611	4.1	1	1
0 a 15	1,259,648	96.5	2,122,703	97.3	2,730,215	37	4,223,997	48	4	9
16 a 20	11,081	0.8	14,432	0.7	135,976	1.8	256,798	2.9	1	2
21 a 50	20,473	1.6	25,960	1.2	631,693	8.6	810,362	9.2	1	2
51 a 100	7,234	0.6	9,462	0.4	502,453	6.8	666,597	7.6	1	1
16 a 100	38,788	3	49,854	2.3	1,270,122	17.2	1,733,757	19.7	3	5

Fuente: Censos Económicos 1994. Resultados oportunos, INEGI

De acuerdo a los resultados proporcionados por el cuadro no. 3 se puede concluir que muchas de las empresas que se adentraron en este estudio fueron microempresas, representando así el 76%, es decir, empresas que sólo contaban con hasta dos empleados. En ese período de cinco años se muestra cómo hay una dinámica de desarrollo en este tipo de negocios de hasta un 67.1%, siendo el mismo sector de la microempresa el que mayor crecimiento demuestra con casi un 70%. El nivel de ingresos es igualmente mayor en la microempresa comparado con el de la pequeña empresa (9% de la micro contra 5% de la pequeña empresa).

En el primer apartado de este capítulo hablamos de las características que definen a la micro y pequeña empresa, sin embargo, es de llamar la atención como existen contratos marcados cuando son comparadas con la mediana empresa. Un número importante de microempresarios poseen las características de no querer enfrentar riesgos financieros para evitar endeudarse, estudios demuestran que el micronegocio no estructura definida a comparación con la mediana empresa, que sí cuenta con la estructura, funciones y posiciones de los colaboradores del corporativo. La mediana empresa puede llegar a contar con la maquinaria que se adecúe a las necesidades que enfrenta su empresa, la microempresa no, a veces incluso sus herramientas de trabajo son con las que cuenta en su hogar. Otras características que poseen los medianos empresarios y que se diferencian de los micros, son el manejo de la planeación contable para propósitos fiscales, cuenta con estrategias de mercado y utilizan un manejo técnico sofisticado para controlar sus inventarios.

El financiamiento dirigido a las microempresas en México es considerado no sólo por este tema de tesis, sino por todo aquel pequeño empresario que desea iniciar un negocio personal como algo sumamente importante, ya que de ahí parten las decisiones se tomen. El sector bancario comercial en la década de los años noventa, según un estudio realizado en el año 2000, conformado por instituciones como Banamex, Bancomer, Banorte, Bital, Citibank, Inverlat, Ixe o Serfín, conocía en al menos un 70% de sus directivos la situación real del número de PYMES que conformaban a la economía nacional (85% del sector empresarial) y los resultados del estudio arrojaron que sólo 10% de estas instituciones bancarias otorgan micropréstamos (un tipo de financiamiento a la microempresa) y el otro 90% no lo hace. De lo anterior se pueden

analizar diversos factores para no otorgar créditos a las microempresas; uno de ellos es el temor de los directivos bancarios a otorgar préstamos a los microempresarios por considerarlos deudores de alto riesgo, otro factor es la imposibilidad de manejar tasas de interés altas como cuotas del crédito solicitado, por último están los altos costos administrativos por otorgar microcréditos.

De estas bases se desprenden los otros organismos encargados de auxiliar con créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas para fortalecer las microfinanzas de las mismas. La sistemática de los programas elaborados para apoyar a las microfinanzas toma en consideración un estudio de mercado que agrupe al núcleo poblacional, el cual es el objeto de estudio, es así como el otorgamiento de créditos varía dependiendo de las necesidades que se presenten, la utilización de lineamientos que permitan reducir los costes administrativos y la aplicación de “garantías de pago” de los prestamistas hacia los microempresarios que solicitan crédito, tal como presiones sociales o garantías de grupos solidarios.

A continuación se presentarán las características principales que se adjuntaban a la razón social de algunas de las organizaciones auxiliares de crédito y programas de microfinanciamiento en la década de los años noventa.*

- *Las casas de bolsa.* A través de estas instituciones se promovieron acciones para impulsar el financiamiento de los micro y pequeños empresarios con la utilización del mercado intermedio de capitales cuya organización como tal se inició en 1993. Para el de 1996, el mercado de intermedio se constituyó como el MMX y proporcionó financiamiento a los microempresarios, sin embargo, durante ese tiempo, ese sector empresarial muchas veces no calificó de buena forma para obtener créditos e iniciar inversiones en el negocio.

- *Las sociedades de ahorro y préstamo.* Para finales del año 1991 se creó, bajo regímenes jurídicos, la Sociedad de Ahorro y Préstamo que se unió inmediatamente a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Este tipo de sociedades es una conjunción entre los socios que integran al organismos, pues es entre ellos que se reciben los recursos y son estos utilizados para beneficiar a los asociados. En 1994 se llegó a pensar que estas sociedades pudieran ser las intermediarias de las

*

Clasificación de: SKERTCHLY, Ricardo. *Los programas de microcrédito en la banca privada. En su: Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México. Universidad Anáhuac del Sur, México, 2000.*

bancas de fomento, es decir, que fungirían así como mediadores de otorgamiento créditos a los microempresarios.

- *Las uniones de crédito.* Estos órganos fungen como sociedades de crédito mercantiles, encargadas de otorgar financiamiento, asesoría y respaldo a sus socios. Su origen data de la década de los treinta, surgieron como un mecanismo empresarial que buscaba obtener financiamiento por parte de las bancas comerciales. Hacia comienzos de 1990, las uniones de crédito estaba conformadas por 75 uniones, siendo que Nacional Financiera había canalizado recursos hacia el sector empresarial por 127 millones de pesos y para 1993 el número de uniones ascendió a 237, sin embargo, para mayo de ese mismo año, el 21% de esas uniones ya pasaban por deficiencias en su capital, lo cual se sumó a la falta del pago por créditos solicitados por los socios que se vieron afectados por la crisis financiera de 1994.

- *Los fondos de fomento.* Estos fondos también son conocidos como entidades de financiamiento, su objetivo es el de otorgar financiamiento a los microempresarios, su estructura no es una dependencia de legislación financiera y son considerados como organismos no lucrativos para poder operar. La crisis financiera de 1994 que afectó al sistema bancario, afectó de igual forma a los fondos que recibían por parte de la banca de desarrollo, aunado a la falta de pago de los créditos otorgados a sus solicitantes.

- *Los fideicomisos “AAA”.* Este tipo de sociedades u organismos están respaldados por los patrocinios de las empresas con gran capital, forman parte de la estructura mediadora de la que se beneficia la banca de desarrollo. Su objetivo es apoyar a las PYMES con créditos otorgados, sin embargo, las microempresas no obtienen gran ventaja de estos créditos que muchas veces son destinados a las pequeñas y medianas empresas.

** Nota: en el apartado anterior se consideró sólo a algunas sociedades de apoyo crediticio a los micro, pequeños y medianos empresarios, además, se hizo un muy breve estudio sobre su estructura; en los próximos capítulos se ahondará con mayor solidez el estudio sobre estas y otras entidades encargadas de proveer financiamiento.*

1.2.2 Situación de la MiPyME en México en la actualidad.

Se ha mencionado ya el papel tan importante que juega la micro, pequeña y mediana empresa, el gran porcentaje de presencia que existe en este tipo de negocios frente a los grandes corporativos, así mismo el empleo que generan entre la sociedad, por tales y más causas se da el persistente empeño del Gobierno mexicano por apoyar a este sector de la economía. Durante la última década, más precisamente a inicios de 2002, se concretó el desarrollo de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, una entidad adherente a las funciones de la Secretaría de Economía que tenía, y tiene, como objetivos el crear, establecer, fomentar y promover los mecanismos de impulso a los pequeños y medianos negocios en México. El mismo Presidente de México de aquel entonces, Vicente Fox Quesada, había manejado como esquema de Gobierno la “changarrización” de la economía en clara alusión a la cimentación del crecimiento de los micronegocios, situación que se vio reflejada en diversas políticas señaladas en el Plan Nacional de Desarrollo. Para finales de ese mismo año se legisló la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación y cuya estructura se sustenta en el apoyo para la creación de PyMES mediante su durabilidad o competitividad en el mercado.

La Secretaría de Economía ha sido la encargada en México de desarrollar reformas que sustenten la ampliación de las PyMES; a través de la Subsecretaría PyME, el organismo gubernamental puede organizar los proyectos de ayuda dirigidos a los microempresarios, comenzando por una clasificación del tipo de empresas de acuerdo a su actividad y número de empleados. Si bien se podría pensar que las políticas públicas legisladas por el Gobierno mexicano son únicamente las encaminadas a limpiar los ‘baches’ financieros de las PyMES, en la realidad no fue sólo así, las reformas también incluyeron la agrupación de las funciones de respaldo a las PyMES en una sola subsecretaría, sumado a la clasificación del tipo de negocio en apertura y la provisión de recursos de acuerdo a sus necesidades:

- ✓ Comercialización.
- ✓ Capacitación y consultoría.
- ✓ Administración.
- ✓ Financiamiento.
- ✓ Desarrollo tecnológico.

Fuente: Secretaría de Economía, 2009.

Uno de los mayores retos para la economía del país en apoyo a la microempresa es la creación del Observatorio PyME, un organismo estructurado por la Secretaría de Economía con apoyo del INEGI e instituciones u órganos internacionales. Las funciones de este Observatorio van desde el otorgamiento de información fidedigna acerca del desempeño de las PyMES hasta la investigación profunda sobre la evolución de este tipo de negocios para el apoyo de nuevas políticas señaladas en el Plan Nacional de Desarrollo. Un ejemplo de la ayuda proporcionada por el Observatorio PyME es el tipo de estadísticas que ofrece, dándonos un panorama general de la situación de las microempresas en nuestro país; es sabido que el 99% de las empresas en México en la última década son PyMES, pero sólo el 66% resultan ser empresas familiares, lo cual puede traer tanto ventajas como desventajas. Una empresa familiar siempre crea un núcleo donde todos se conocen y saben, o deben saber las funciones a desempeñar, no obstante, a veces la toma de decisiones no puede fluir de la mejor manera pues todos sus integrantes tienen que llegar a un acuerdo. Por tal motivo, la falta de planeación o decisiones contundentes puede hacer afectar al financiamiento por parte del sector privado o incluso público. Al respecto, la Asociación de Bancos de México reveló que para 2009 los créditos otorgados a los microempresarios respecto a otros años han ido en aumento, siendo que para ese año se habían registrado 149,000 créditos bancarios (un total de 100 mil millones de pesos) provenientes de ese sector. Por otro lado, los informes revelados por CANACINTRA para el mismo año dicen lo contrario, es decir, ellos argumentan que la participación crediticia de la banca en México es muy baja con respecto a otros años, comparativamente en desventaja con otros países. En el

siguiente recuadro podremos observar las principales fuentes de financiamiento que se han dado durante la última década:

CUADRO 4

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO (Cifras expresadas en términos porcentuales)						
	PROVEEDORES		BANCA COMERCIAL		BANCA DE DESARROLLO	
	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>2000</i>	<i>2009</i>	<i>2000</i>	<i>2009</i>
Total	4.8	5.6	2.4	2.1	1.7	1.7
Pequeñas empresas	4.8	5.5	2.6	2.3	0.9	1.8
Medianas empresas	5.8	6.3	1.7	1.7	2.8	1.6

Fuente: Banco de México

En el cuadro no. 4 podemos darnos cuenta que la parte correspondiente a los proveedores es la que mayor porcentaje representa en lo que se refiere a las fuentes de financiamiento, la razón de ello se explica debido a que muchas veces los solicitantes de crédito no prefieren obtenerlos por parte de la banca comercial, no desean adquirir altas tasas de interés a sus préstamos, es decir, una falta de confianza en los préstamos bancarios. Desde el año 2008, año de la crisis financiera internacional, el sector de la banca comercial representó una baja, e incluso en toda la década observada se puede ver que hay una baja significativa de 2.6 a 2.3, mientras que el de los proveedores tuvo una diferencia ascendente mucho mayor que el de la banca comercial y la banca de desarrollo, que también bajó durante la década (2000-2009).

La falta de liquidez en las PYMES es una situación desfavorable que también se ha presentado en los últimos años, sobre todo porque no se cuenta con la fortaleza en los programas para asesorar a los microempresarios a administrar sus recursos en lo técnico, financiero y humano, ya que, como se dijo, un gran porcentaje de microempresarios no suelen ser personas de estudios más allá que los de la secundaria o preparatoria. La situación fiscal es otro punto que llama la atención; en un sistema tributario en el que las grandes, medianas y pequeñas empresas aportan al fisco un porcentaje de sus ingresos es de acentuar la situación a la que las PYMES se enfrentan, pues en ello también se sustenta gran parte de su fortaleza financiera. El porcentaje total de ingresos en el fisco por parte de las empresas, con fuente en

la SHCP en el año 2009, es de 73%, de ello se derivan las políticas tributarias a las que las empresas deben o ya son sometidas. En el caso de las microempresas, estas se enfrentan a un régimen fiscal con problemas que obstaculizan el desarrollo de toda su estructura: *“un estudio realizado por el colegio de contadores reveló que el 89% de los encuestados consideró que el régimen fiscal con el cual se trata a las PYMES no es el adecuado para fomentar el crecimiento de estas empresas, debido principalmente a la complejidad para la determinación de los impuestos (38%), por la gran carga administrativa para cumplir con el régimen fiscal (20%) y por las altas tasas impositivas (13%)”*.³

Está claro que diversos microempresarios no gravan impuestos, una causa específica es la delgada solidez de sus ingresos, otra, la más importante, es que no cuentan con la capacitación adecuada para poder registrarse y poder así pagar sus impuestos. Son varias las razones que imposibilitan la recaudación de los impuestos de las empresas pequeñas, porcentualmente podemos clasificarlas de la siguiente forma: 35% de las empresas no conocen la información adecuada para poder registrarse y pagar sus impuestos, un 16% argumenta que no puede costearlos, por último, un 7% no considera que no hay estímulo alguno para seguir desarrollándose como empresa si se pagan impuestos.

A continuación se muestra un cuadro-resumen de la situación de la Micro, Pequeña y Mediana empresa para el año 2008:

³ Centro Interactivo de Recursos de Información y Aprendizaje, Universidad de las Américas, Puebla; 9 de diciembre de 2009 (http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hermandez_t_ja/). 27 pp.

CUADRO 5

Organización de la economía por empresas y establecimientos del sector privado y paraestatal que realizaron actividades en 2008 según sector de actividad, tipo de empresa y estrato de personal ocupado						
DENOMINACIÓN	EMPRESAS	ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUAPADO TOTAL		PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL	
			número de personas	porcentaje	miles de pesos	porcentaje
TOTAL NACIONAL	3,627,059	3,724,019	20,116,834	100.00	10,998,426,457	100.00
0 a 10 personas	3,472,155	3,473,715	8,134,476	40.44	753,114,448	6.85
11 a 50 personas	125,376	135,089	2,533,889	12.60	703,470,917	6.40
51 a 250 personas	22,999	45,164	2,371,104	11.79	1,410,999,290	12.83
251 y más personas	6,529	70,051	7,077,365	35.18	8,130,841,802	73.93
EMPRESAS UNIESTABLECIMIENTO	3,587,979	3,587,979	13,783,185	100.00	4,288,824,139	100.00
0 a 10 personas	3,460,907	3,460,907	8,074,734	58.58	695,435,749	16.22
11 a 50 personas	109,753	109,753	2,147,767	15.58	472,371,180	11.01
51 a 250 personas	14,342	14,342	1,414,211	10.26	746,643,576	17.41
251 y más personas	2,977	2,977	2,146,473	15.57	2,374,373,634	55.36
EMPRESAS MULTIESTABLECIMIENTO	39,080	136,040	6,333,649	100.00	6,709,602,318	100.00
0 a 10 personas	11,248	12,808	59,742	0.94	57,678,699	0.86
11 a 50 personas	15,623	25,336	386,122	6.10	231,099,737	3.44
51 a 250 personas	8,657	30,822	956,893	15.11	664,355,714	9.90
251 y más personas	3,552	67,074	4,930,892	77.85	5,756,468,168	85.79
EMPRESAS CON MÁS DE UN ESTABLECIMIENTO	12,837	109,797	4,525,912	100.00	4,850,300,619	100.00
0 a 10 personas	1,243	2,803	8,324	0.18	2,705,499	0.06
11 a 50 personas	4,348	14,061	119,131	2.63	58,188,815	1.20
51 a 250 personas	4,689	26,854	548,258	12.11	366,629,071	7.56
251 y más personas	2,557	66,079	3,850,199	85.07	4,422,777,234	91.19
EMPRESAS QUE OPERAN REDES Y UNIDADES MÓVILES	26,243	26,243	1,807,737	100.00	1,859,301,699	100.00
0 a 10 personas	10,005	10,005	51,418	2.84	54,973,200	2.96
11 a 50 personas	11,275	11,275	266,991	14.77	172,910,922	9.30
51 a 250 personas	3,968	3,968	408,635	22.60	297,726,643	16.01
251 y más personas	995	995	1,080,693	59.78	1,333,690,934	71.73

Fuente: Censos Económicos, 2009 (INEGI)

En el cuadro no. 5 podemos observar, a grandes rasgos, cómo estaban conformados los establecimientos en México para las PYMES. La parte correspondiente a 'denominación' se refiere al tipo de empresa y el número de personas/empleados que conforman cada unidad. A partir del tipo de empresa multiestablecimiento podemos darnos cuenta que las empresas que cuentan con más de 250 personas tienen mayor presencia que las que tienen menos de 50 personas, ello se debe al número de empresas con las que cuentan los dueños de los establecimientos y la estructura de personal que se necesita para atenderlos.

1.2.3 Situación de la PyME en las entidades federativas de México.

Existe un marcado énfasis en la situación económica de México durante la crisis de 1994, al igual que en su transición al modelo neoliberal, ya que de ahí se vieron reflejadas las políticas encaminadas a sustentar un desarrollo que les permitiera a los agentes productivos poder solventar sus deudas tras la debacle financiera a finales del Gobierno del ex Presidente Carlos Salinas de Gortari. Las desventajas económicas observadas en ese entonces fueron traducidas en una desigualdad social, el desempleo, la marginación y los desniveles de pobreza; es en este entorno en que muchas de las reformas encaminadas a fortalecer la debilitada economía nacional fueron considerando relevante poder ejercerse en lo regional, en lo local y en lo que más tenía posibilidades de progreso, situación que desde la década de los años de los setentas y hasta principios de la de la década de los ochentas no había cobrado preeminencia. Con el nuevo giro de las políticas, orientadas hacia un modelo más neoliberal, se pretendió darle mayor asentamiento al interés regional, pero no sería hasta finales de esa década en que esa idea pasaría de un simple discurso a una implementación más tangible, con la llegada de instrumentos de políticas públicas como el Plan Nacional de Solidaridad en cuya integración se estipulaban apoyos hacia la mejora regional.

La cuestión del apoyo a los Pequeños y Medianos Negocios está precisamente entrelazada con el desarrollo regional al cual se han dirigido las recientes políticas del nuevo siglo y que se acentuaron a finales de sexenio del Presidente Ernesto Zedillo. Como se ha señalado, la importancia que representa la generación de nuevos empleos y su aportación al Producto Interno Bruto por parte de estas empresas ha significado que esto represente un foco de atención para los siguientes mandatarios; siendo así, tenemos datos proporcionados por el INEGI en el que se señala que para 2004, el sector comercial contaba con 420 mil 195 establecimientos, representando una gran mayoría el sector de las microempresas con 404 mil 026 puestos. En el siguiente recuadro podremos observar la aportación de las MiPyMES al empleo en términos porcentuales durante el año 2006:

CUADRO 6
Cantidad de empresas y su contribución al empleo (2006)

Tipo de empresa	Cantidad.	Empleo %
Micro	3,806,660	40.6
Pequeña	156,273	14.9
Mediana	36,063	16.6
Grande	8,014	27.9
Total	4,007,000	100

Fuente: cuadro elaborado por el OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DEL DESARROLLO LOCAL Y LA ECONOMÍA SOCIAL con datos de la Secretaría de Economía.

En el cuadro no. 6 podemos observar el tamaño porcentual que representa la micro, pequeña, mediana y grande empresa en cuanto a la proporción de empleo. El más grande porcentaje lo posee la microempresa con un 40.6%, esto quiere decir que muchas veces estos micronegocios emplean a un mayor número de trabajadores que las grandes compañías, quienes en este gráfico apuntan a un 27.9%. El total de empresas evaluadas fue de poco más de 4 millones de empresas, incluyendo de todos tamaños y relacionando la proporción de su nivel de empleo, una respecto a la otra.

Para el año 2004, el número de PYMES existentes en el país según el Censo Económico del INEGI para ese año fue de 3 millones 256 mil 441 negocios, señalándose que los tres estados de la república mexicana con mayor representación de PyMES fueron el Estado de México con el 12.1%, el Distrito Federal con 11.4% y Jalisco con 7.1%; para el año 2006, el Distrito Federal obtuvo el primer lugar de presencia de estas empresas con un 15.97%.

CUADRO 7

Cantidad de PyMES por entidad federativa (2006)

Entidad Federativa	Cantidad de PYMES. %	Entidad Federativa	Cantidad de PyMES %
Distrito Federal	15,97	Yucatán	1,88
México	10,08	Quintana Roo	1,84
Jalisco	8,58	Durango	1,44
Nuevo León	8,23	Hidalgo	1,35
Baja California	4,50	Tabasco	1,24
Guanajuato	4,47	Guerrero	1,22
Veracruz	3,97	Aguascalientes	1,20
Tamaulipas	3,87	Morelos	1,16
Coahuila	3,66	Chiapas	1,03
Chihuahua	3,59	Oaxaca	1,01
Puebla	3,27	Baja California Sur	0,87
Sonora	3,19	Campeche	0,77
Querétaro	2,55	Zacatecas	0,76
Sinaloa	2,45	Tlaxcala	0,68
Michoacán	2,07	Colima	0,59
San Luis Potosí	1,99	Nayarit	0,53

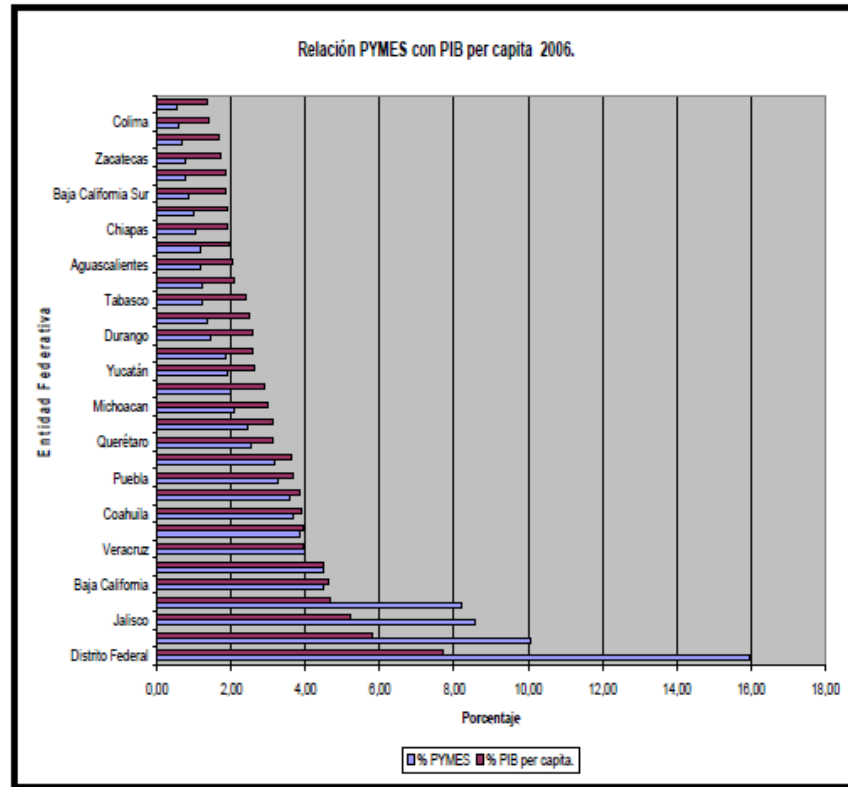
Fuente: INEGI, Secretaría de Economía y Bancomer.

Observando el recuadro anterior podremos darnos cuenta de la cantidad porcentual de presencia de las PYMES en nuestro país a mediados de la década pasada. En este sentido, es prioritario recalcar la importancia que juega la descentralización de los aspectos políticos y económicos que se llevan a cabo en el impulso de reformas de mejoramiento, ya que, llevando a cabo una descentralización, es posible así que las economías regionales puedan ejercer sus propias políticas que sustenten el bienestar de sus productores, de sus pequeños empresarios. *“El gobierno local debe elaborar un plan estratégico en el cual se tome en cuenta a cada uno de estos entes económicos locales. Suscitando nuevos procesos de gestión con el objeto de dar confianza y certidumbre a los actores locales. De tal modo, los representantes o la burocracia local tendrían una visión real de su rol dentro del municipio. Por su parte la población de los ámbitos locales otorgara su confianza a sus autoridades y asimilara la importancia de su participación dentro de las nuevas propuestas de sus representantes locales”*.⁴ A continuación

⁴ Alfredo Mora Heredia, “El Fomento de las PyMES como estrategia para incentivar el Desarrollo Económico Local en las Entidades Federativas Marginadas de México: una aproximación empírica”; Revista Académica del “Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social” (No. 7): 14 pp., diciembre de 2009.

tomaremos en cuenta una exposición gráfica que nos demuestra la relación existente entre las PyMES con el PIB per cápita de cada entidad federativa en el país:

GRÁFICA 2
Relación PYMES con PIB per. Capita



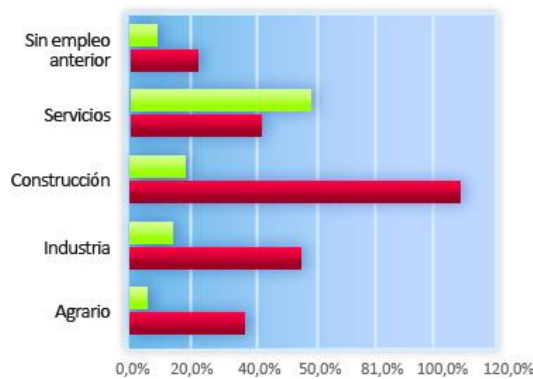
Fuente: gráfico elaborado por el OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DEL DESARROLLO LOCAL Y LA ECONOMÍA SOCIAL con datos de INEGI, la Secretaría de Economía y Bancomer.

1.3 Panorama general de la reciente crisis económica internacional de 2008 y sus afectaciones a la microempresa en México.

Al principio de este capítulo mencioné la importancia de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en nuestro país. Se justificó el tema de investigación proporcionando datos para conocer la importancia de las MIPYMES; en los últimos años estas empresas como bien se señaló, tienen una aportación al PIB en un 52%, generando el 72% del empleo en la economía (63% de los empleos en América Latina), con datos de la Secretaría de Economía. Pero, ¿qué sucede cuando estos datos se ven afectados de manera negativa por las crisis financieras internacionales? Desde luego sus ingresos no muestran grandes movimientos, pero tampoco generan nuevos empleos. La crisis financiera internacional que hemos vivido en años

recientes ha incitado a muchos microempresarios a tener una base en número de empleados sin muchas variantes, es decir, el 59% de las pequeñas y medianas empresas, como consecuencia de la crisis, no ha tenido cambios en su línea de personal contratado y el 11% de estas empresas ve la salida de sus deudas en el recorte de número de empleados. Una de las afectaciones provocadas por la crisis de 2008 que más se puso en evidencia fue la del sector de empleo. El gobierno mexicano empleó políticas para combatir el desempleo, sin embargo estas no fueron suficientes para sucumbir las consecuencias de la recesión: según datos la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, hacia el primer trimestre de 2009 se habían perdido 524 mil 743 empleos, 481 mil 457 puestos fueron de trabajadores permanentes; es en este lapso en el que los empleos temporales fungieron como resistencia a los efectos de la crisis, pues en este sector del trabajo fueron empleados para 2009 un total de 33 mil 327 trabajadores.

DESEMPLEO POR SECTORES



	AGRARIO	INDUSTRIA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	SIN EMPLEO ANTERIOR
% de parados	3,3%	13,0%	18,2%	57,2%	8,1%
Incremento anual	35%	55,8%	107,2%	42,3%	22,8%

Fuente: Revista Internacional La Nueva Gestión Organizacional, año 4, Núm. 8, Enero-Junio 2009.

CAPÍTULO II. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DISTRITO FEDERAL; CONTEXTO DELEGACIONAL

En los siguientes apartados podremos observar las características de los micros, pequeños y medianos negocios que tienen funcionamiento en la Ciudad de México, evaluando la situación tanto de años pasados como de fechas recientes. Es substancial señalar que el estudio sobre las principales vías de financiamiento y las políticas que se implementan para que este tipo de negocios puedan solicitarlo se podrán ver con mucha mayor claridad en los capítulos tercero y cuarto que vienen incluidos al final de este trabajo de investigación.

2.1 Estructura poblacional y de desarrollo económico para el caso de la Ciudad de México.

A mediados del siglo XX, la Ciudad de México experimentó un crecimiento acelerado en cuanto a niveles poblacionales se refiere. Si para la primera mitad del mismo siglo los niveles de crecimiento poblacional se mantenían alrededor del 3%, para 1950 estos niveles ya habían pasado al 6%, un indicador que seguiría en aumento con el paso de los años hasta llegar en 1970 a sus máximos niveles con 6.8 millones de personas tan solo en el Distrito Federal. Una década después, en 1980, la cifra de habitantes en el Distrito Federal pasaría a crecer 29,4%, lo que significa que para esa década la cantidad de personas residentes sería de 8.8 millones. El número de personas residentes en una entidad representa la importancia que ésta le debe dar a los órganos públicos que constituyen el sistema social con el que se debe dar abasto de ayuda a las principales necesidades sectoriales; es por lo mismo que un análisis enfocado al progreso

económico de las familias que habitan en la Ciudad de México ha sido siempre un factor de estudio por parte de las secretarías gubernamentales que han presidido los altos mandatos políticos de la región. En el aspecto migratorio, las personas que dejaron la Ciudad de México para emigrar a otros lugares constituyeron la cantidad de 1 millón 35 mil 758 habitantes, mientras que los que inmigraron a la Ciudad fueron 299 mil 285, esto en el período de cinco años que abarca 1985–1990: hay que destacar que las personas que mayormente llegaron a vivir al Distrito Federal fueron las de escolaridad baja para ocupar puestos laborales de calificación inferior y con bajo salario, mientras que las personas que abandonaron la Ciudad de México en estos años tenían un nivel de estudios más alto. En el año 2000 la clasificación por rango de edad de la población en el Distrito Federal abarcó un 66.6% de personas que tenían de entre 15 y 64 años, considerando un 26% para jóvenes menores a los 15 años. Lo anterior puede llegar a significar que la mayor parte de la población de la Ciudad de México es adulta y a su vez representa la implementación obligatoria (en los últimos diez años) de reformas que se orienten hacia la generación de empleos o fuentes económicas para las familias.

Otro de los sectores que han sufrido cambios a lo largo de los años y que vino acentuándose a mediados del siglo pasado fue el industrial. Considerando que el verdadero desarrollo económico de la Ciudad de México vino hasta la llegada del mandato del ex Presidente Miguel Alemán en los años 40s, logrando hacer que el proceso industrializador no sólo se incrementara, sino también haciendo que la desigualdad entre los estados de la República se hiciera más evidente, y haciendo a su vez que la cantidad de las personas que emigraban al D.F. se incrementara a niveles desorganizados.

Se puede decir que uno de los períodos en los que más se introdujo la industrialización en la capital del país fue el abarcado por los años 1960–1980. Tomando en cuenta que en los años de gobierno del ex Presidente Miguel Alemán la participación del D.F. en el PIB nacional fue de 33.5% y para 1970 de 37,3%, el período de 20 años mencionado se caracterizó por tener una actividad industrial por arriba del 40%, sin contar una baja significativa en los niveles de calidad del sector secundario. Fue terminado ese período, en 1980, que las afectaciones provocadas por la crisis hicieron que el nivel de vida de la población estuviera con indicadores

desventajosos, provocando así que la actividad industrial disminuyera para enfocar la misma en el sector terciario.*

Una de las razones por la cual este trabajo de investigación se ha concentrado en focalizar su atención hacia las problemáticas económicas de las familias y los microempresarios en el Distrito Federal es porque en esta entidad se concentra el mayor Índice de Desarrollo Humano (IDH) en el país. Está claro que la raíz del interés que le otorga este estudio a la Ciudad de México no sólo es por ser la capital federal, sino también por ésta significar el centro financiero, industrial, político, social y cultural más relevante de toda la región mexicana.

2.2 Situación de la micro, pequeña y mediana empresa en el Distrito Federal.

En los últimos años, según un estudio revelado por el Observatorio PYME en el Distrito Federal, la edad media de las MIPYMES es de doce años, el 45.8% de ellas fueron formadas en los diez años anteriores a la fecha de la evaluación, lo cual indica que más de la mitad del número de empresas que fueron incluidas en el estudio se fundaron en un período mayor a una década. Es preciso aclarar que la cantidad de años en las que las micros, pequeñas y medianas empresas incluidas en dicho estudio operan (de doce) es un promedio, pero si se tuviera que clasificar el tipo de empresa y el número de años que operan se obtendrían los siguientes resultados: el 52.9% de los micronegocios que fueron incluidos en el análisis tienen menos de diez años en funcionamiento, el 40% de las empresas siguen siendo negocios pequeños y sólo el 25.8% son medianas empresas. Un total de 1,001 empresas (micro, mediana y pequeña) fueron evaluadas, incluyendo las 16 delegaciones del Distrito Federal para el período 2009–2010.

Si bien la parte gerencial en las microempresas no es una de sus mayores fortalezas, es esta área la que mayormente cuenta con personas jóvenes; en el Distrito Federal, el 22.6% de las MiPyMES tienen como gerente a personas que superan los 55 años de edad. Generalmente, las personas dueñas de los pequeños establecimientos no tienen un grado de estudios superior, sin embargo, el estudio elaborado por el Observatorio PYME de la Ciudad de México demuestra que el 70% de los gerentes de pequeñas y medianas empresas tienen grado de licenciatura, en tanto que los microempresarios no llegan al 55%. Los factores que posibilitan el éxito de las

*

Datos proporcionados por: Análisis Estratégico para el Desarrollo de la PYME del Distrito Federal. Informe 2010. Observatorio MiPyME, México, 2010.

micros, pequeñas y medianas empresas son dispersos; es probable que, como se mencionó en el capítulo anterior, si se lleva a la realización una planificación estratégica en la que se consideren aspectos como la mejora de los procesos productivos (por más mínimos que estos sean), el ingreso a mercados innovadores que satisfagan la necesidad de sus consumidores y realicen un estudio de mercado adecuado, las MiPyMES puedan acceder, de igual forma, no sólo al buen porvenir de sus negocios, sino también a nuevas y mejores fuentes de financiamiento. En los últimos años, más precisamente en 2008, 2009 y 2010, los micros pequeños y medianos empresarios han visto obstaculizado su desarrollo empresarial por los impuestos que se implementan, no obstante, otros obstáculos como la competitividad en un mundo globalizado, de grandes corporaciones, es más evidente que la cuestión fiscal en países con tratados de libre comercio como México.

En la Ciudad de México, el período correspondiente al 2008-2009 afectó al nivel de ventas registrado en las MiPyMES, pues este no percibió un crecimiento en ese lapso, al contrario, las ventas en 2008 fueron de aproximadamente 720 mil pesos, y en 2009 se registraron ventas por 650 mil pesos, es decir, un descenso de casi 70 mil pesos, tomando como dato que la mayor parte de las ventas registradas en ese período se realizó dentro del mercado local o estatal: en el mercado local se registran ventas de hasta un 72.6%, el mercado nacional ocupa el 58.4%, el mercado para los proveedores nacionales ocupa un 18.3%, seguido por los proveedores estatales con el 14.4%. Una amplia concentración de mercado en el Distrito Federal para 2009 lo representa notablemente la microempresa, mientras que el mercado que más diversificación demuestra es el de la mediana empresa. Los siguientes lineamientos hacen referencia a la presencia del tipo de negocio en el que se establecen las MiPyMES en la Ciudad de México en años recientes:

- El área de la industria tiene una presencia en el D.F. de un 15% de ventas a nivel estatal.
- El área de comercio acapara un 11.5% de ventas.

- El sector de la construcción es quien menos área de ventas acapara en la entidad.

La escasa planificación administrativa a la que las MiPyMES en el Distrito Federal se ven sometidas por parte de los dueños de los negocios es evidente, sobre todo en tiempos recientes; ya se ha mencionado que si no existe planificación, difícilmente se podrá acceder a un mercado competitivo en el que las fortalezas de este tipo de empresas se puedan reconocer. En ocasiones, la planificación administrativa incluye bases estratégicas en las que los microempresarios prefieren, para el caso de la Ciudad de México, mantener una misma base de productos/servicios ofrecidos. Para el mismo caso, la estrategia competitiva que emplean las MiPyMES en el D.F. está relacionada con la atención de servicio al cliente, la calidad en el producto se saca al mercado y el posicionamiento de la empresa, respectivamente. Para el caso específico de las microempresas, el área de recursos humanos, contable, de operación y de comercialización/ventas no tiene un fuerte asentamiento debido principalmente al escaso número de empleados que tienen en su planta, sin embargo, para las PyMES, estas áreas podrían tener mayor aceptación, tal y como lo demuestra el estudio elaborado por el Observatorio PYME en el Distrito Federal: el departamento administrativo-contable tiene una participación del 62.2% en estos negocios, el sector de operaciones-compras un 53.6% y la comercialización-ventas tiene un 53.2% de presencia.

2.3 Clasificación de la MiPyME en orden delegacional.

La información que se proporcionará a continuación corresponde a datos proporcionados por la *Encuesta sobre Administración de Empresas 2010 elaborada por el Observatorio de la Micro, pequeña y Mediana empresa en el Distrito Federal.*

✓ *Delegación Álvaro Obregón.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Álvaro Obregón de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 6,2 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue medianamente estable, es decir, cerca de un 20% de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. El impacto de la crisis financiera internacional de 2008 tuvo varias consideraciones por parte de los microempresarios en la Ciudad de México, algunos de ellos tuvieron como respuesta la afectación en sus ventas debido a la baja de clientes (3,4 puntos de un total de 5 de calificación), sus necesidades en la tesorería abarcó la segunda mayor parte de las clasificaciones estudiadas (3,1 puntos), le siguieron los proveedores (3,0), las entidades públicas, seguridad social y hacienda (2,8), y sus operaciones con las entidades financieras (2,7), respectivamente. En última instancia de dicha clasificación se encontró el problema de la internacionalización de sus negocios (2,0).

GRÁFICA 4

Cómo es el impacto de la actual crisis económica en su empresa, en relación a

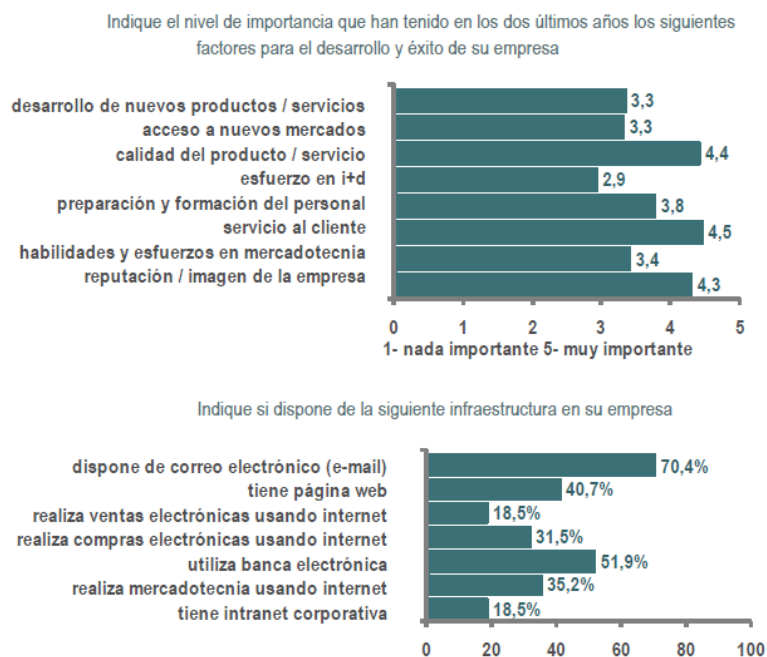


Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera, aunado a que ellos afirman la sencillez de la entrada de nueva competencia.

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) ronda los 50 años en un 48,0% y un 10,0% afirma que su empresa no lleva más de 20 años en el mercado. El 77,4% de los habitantes de la delegación Álvaro Obregón y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 22,6% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 50,0%, seguido por el bachillerato con un 28,8%, 13,5% el nivel básico y un 7,7% para el nivel técnico-superior universitario. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Álvaro Obregón calculado en miles de pesos fue de 950 mil para 2008 y 900 mil para 2009. 39,2% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron, una tendencia que se mantuvo hasta 2010. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 77,1% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 7,6% al mercado nacional; las compras se realizan a nivel local en un 72,0% y un 10,4% son de proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 5



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, las obligaciones fiscales (4,4 puntos de 5), el apoyo a la inversión (3,9), la información y asesoramiento a la empresa y el apoyo bancario para su financiamiento (con 3,7 para ambos casos), la complejidad del ordenamiento jurídico, contable y fiscal y flexibilidad laboral (3,5 en ambos casos), entre otros.

✓ *Delegación Azcapotzalco.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Azcapotzalco de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 6,3 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue medianamente estable, es decir, alrededor de un 18-19 por ciento de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. El impacto de la crisis financiera internacional de 2008 tuvo varias consideraciones por parte de los microempresarios en la Ciudad de México, algunos de ellos tuvieron como respuesta la afectación en sus ventas debido a sus necesidades de tesorería (3,4 puntos de un total de 5 de calificación), afectaciones en su demanda (3,3 puntos), le siguieron los proveedores y las entidades públicas, seguridad social y hacienda (con 3,2 en ambos casos), y sus operaciones con las entidades financieras (2,9), respectivamente. En última instancia de dicha clasificación se encontró el problema de la internacionalización de sus negocios (2,0).

GRÁFICA 6



La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera (4,1 de 5 puntos de calificación), aunado a que ellos afirman la sencillez de la entrada de nueva competencia (3,4).

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) ronda los 45 años en un 48,5% y un 15,0% afirma que su empresa no lleva más de 20 años en el mercado. El 68,9% de los habitantes de la delegación Álvaro Obregón y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 31,1% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 42,2%, seguido por el bachillerato y el nivel técnico-superior universitario con un 22,2% para ambos casos y un 13,3% para el nivel básico. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Álvaro Obregón calculado en miles de pesos fue de 600 mil para 2008 y 675 mil para 2009. 36,2% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron, una tendencia que se mantuvo hasta 2010. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 54,6% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 19,8% al mercado nacional; las compras se realizan a nivel local en un 41,2%, el 32,7% a nivel estatal y un 21,7% son de proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 7



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PYME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, el apoyo a la inversión (3,9 de 5 puntos de calificación), la obligaciones fiscales, la información y asesoramiento a la empresa y el apoyo bancario para su financiamiento y la complejidad del ordenamiento jurídico (con 3,8 puntos para los tres casos), el apoyo bancario para el financiamiento (3,7), entre otros.

✓ *Delegación Benito Juárez.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Benito Juárez de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 6,8 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue estable, es decir, cerca de un 25% por ciento de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. Las expectativas que se tenían en ese informe de 2009 para el cuarto trimestre de 2010 fueron un poco más bajas a las del tercer trimestre del 2009, es decir, menos del 20% de los encuestados argumentó tener un buen ambiente para que su negocio opere, sin embargo el entorno general para las PyMES de esta delegación fue más alto con un 7,3 de promedio. En el gráfico siguiente podemos observar el impacto de la crisis económica a los microempresarios de la delegación Benito Juárez en la Ciudad de México desglosado en ciertas características que ellos consideraron prioritarias mencionar:

GRÁFICA 8

Cómo es el impacto de la actual crisis económica en su empresa, en relación a

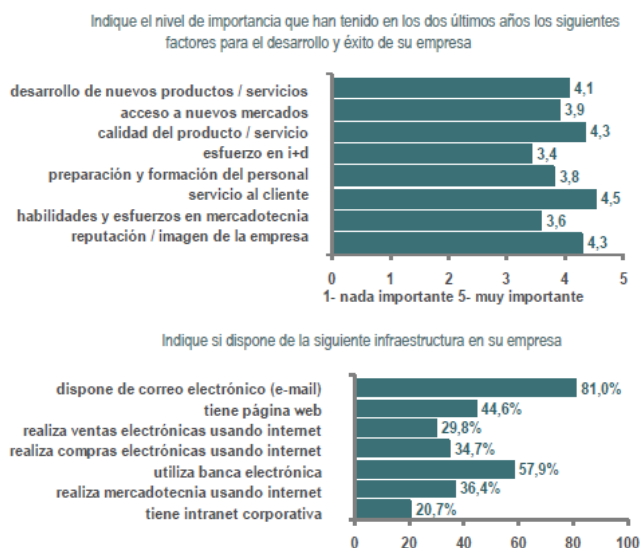


Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera (3,5 de 5 puntos de calificación), aunado a que ellos afirman que los clientes tienen más poder en la negociación que las empresas de su sector (3,2).

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) está por encima de los 50 años de edad en un 47,0% y un 11,0% afirma que su empresa lleva alrededor de 10 años operando en el mercado. El 53,7% de los habitantes de la delegación Benito Juárez y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 46,3% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 68,1%, seguido por el bachillerato con un 17,6%, le sigue el nivel básico con 8,4% y el nivel técnico-superior universitario con 5,9%. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Benito Juárez calculado en miles de pesos fue de 600 mil para 2008 y 525 mil para 2009. 27,7% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron y el 40,2% consideró que hubo un incremento. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 73,7% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 15,8% al mercado nacional (7,5% es un objetivo estatal); las compras se realizan a nivel local en un 61,4%, el 7,4% a nivel estatal y un 19,7% son de proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 9



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, el apoyo a la inversión y las obligaciones fiscales (4,0 de 5 puntos de calificación en ambos casos), la flexibilidad laboral y el apoyo a la capacitación y reubicación de personal con 3,7 puntos.

✓ Delegación Coyoacán.

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Coyoacán de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 6,4 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue estable, es decir, aproximadamente un 23% por ciento de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. Las expectativas que se tenían en ese informe de 2009 para el cuarto trimestre de 2010 fueron más altas a las del tercer trimestre del 2009, es decir, casi el 25% de los encuestados argumentó tener un buen ambiente para que su negocio opere, promediando un 7,6 (indicador alto con respecto a las cifras de 2009). En el gráfico siguiente podemos

observar el impacto de la crisis económica a los microempresarios de la delegación Benito Juárez en la Ciudad de México desglosado en ciertas características que ellos consideraron prioritarias mencionar:

GRÁFICA 10



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera (4,1 de 5 puntos de calificación), aunado a que ellos afirman que se da mucha facilidad a la entrada de nuevos competidores (3,5).

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) ronda los 55 años de edad en un 47,5% y un 14,0% afirma que su empresa lleva casi 20 años operando en el mercado. El 73,9% de los habitantes de la delegación Coyoacán y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 26,1% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 80,0%, seguido por el nivel básico con 8,9%, el nivel técnico-superior universitario con 6,7% y el bachillerato con 4,4%. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Coyoacán calculado en miles de pesos fue de 750 mil para 2008 y 1068,0 para 2009. 38,5% de las personas consideraron que sus niveles de venta bajaron y sólo el 23,1% consideró que hubo un incremento. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 72,2% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 16,2% al mercado nacional; las compras se realizan a nivel local en un 57,4%, el 15,0% a nivel estatal y un 25,6% son de

proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 11



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, las obligaciones fiscales (4,0 de 5 puntos de calificación en ambos casos), la flexibilidad laboral, el apoyo a la capacitación y reubicación de personal y la complejidad de los ordenamientos jurídicos/fiscales con 3,7 puntos en los tres casos; el apoyo bancario para el financiamiento de los negocios se ubicó entre las últimas posiciones con un 3,2 puntos de calificación por parte de los microempresarios coyoacanenses.

✓ *Delegación Miguel Hidalgo.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Miguel Hidalgo de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 6,3 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue estable, es decir, poco más del 25% por ciento de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. Las expectativas que se tenían en ese informe de 2009 para el cuarto trimestre de 2010 fueron más altas a las del tercer trimestre del 2009, es decir, más del 35% de los encuestados argumentó tener un buen ambiente para que su negocio opere, considerando un promedio de 7,4 en el buen entorno empresarial de la delegación. En el gráfico siguiente podemos observar el impacto de la crisis económica a los microempresarios de la delegación Benito Juárez en la Ciudad de México desglosado en ciertas características que ellos consideraron prioritarias mencionar:

GRÁFICA 12



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera (3,6 de 5 puntos de calificación), aunado a que ellos afirman que los proveedores tienen más poder en la negociación (3,3).

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) ronda los 55 años en un 49,0% y un 12,0% afirma que su empresa lleva alrededor de 15 años en el mercado. El 66,3% de los habitantes de la delegación Miguel Hidalgo y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 33,7% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 65,6%, muy por encima del nivel

bachillerato (16,7%) y el nivel técnico-superior universitario con un 9,4%; el nivel básico abarca un 8,3%. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Miguel Hidalgo calculado en miles de pesos fue de 800 mil para 2008 y 700 mil para 2009. 32,0% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron, una tendencia que se mantuvo hasta 2010 (frente a un 29,3% de las personas que consideraron que sus ventas aumentaron). El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 54,6% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 19,8% al mercado nacional; las compras se realizan a nivel local en un 41,2%, el 32,7% a nivel estatal y un 21,7% son de proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPYMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 13



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PYME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPYME en esta delegación son, en primera instancia, el apoyo a la inversión (3,9 de 5 puntos de calificación), las obligaciones fiscales, la información y asesoramiento a la empresa y el apoyo bancario para

su financiamiento y la complejidad del ordenamiento jurídico (con 3,8 puntos para los tres casos), el apoyo bancario para el financiamiento (3,7), entre otros.

✓ *Delegación Tláhuac.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Tláhuac de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, la mayor parte de un 7,3 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue considerada como altamente estable, es decir, el 35% de los encuestados dijo haber tenido un muy buen ambiente para iniciar sus operaciones (con una calificación de 8 sobre 10). El impacto de la crisis financiera internacional de 2008 tuvo varias consideraciones por parte de los microempresarios en la Ciudad de México, algunos de ellos tuvieron como respuesta la afectación en sus ventas debido a la baja de clientes (3,7 puntos de un total de 5 de calificación), la situación con sus proveedores estuvo en segundo lugar (3,4 puntos), le siguieron las necesidades de tesorería en mucho menor escala (2,1), las entidades públicas, seguridad social y hacienda (1,6), y sus operaciones con las políticas de alianzas (1,3), respectivamente. En última instancia de dicha clasificación se encontró la gestión de recursos humanos (1,0).

GRÁFICA 14

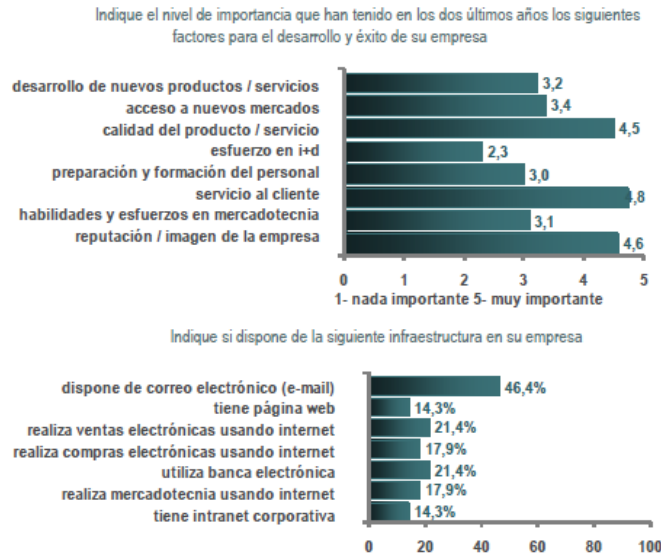


Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera, aunado a que ellos afirman que los proveedores tienen más poder de negociación que las empresas de su sector.

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) apenas pasa los 40 años en un 41,0% y un 10,5% afirma que su empresa lleva cerca de 10 años en el mercado. El 89,3% de los habitantes de la delegación Tláhuac y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 10,7% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de bachillerato con un 39,3%, seguido por el nivel básico con un 32,1%, 21,4% para licenciatura y un 7,1% para el nivel técnico-superior universitario. El nivel de ventas para las PYMES de la delegación Tláhuac calculado en miles de pesos fue de 530 mil para 2008 y 630 mil para 2009. 24,0% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron, una tendencia que se mantuvo hasta 2010 y el 40,0% que aumentaron. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: 89,1% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 7,0% al mercado nacional (10,8% de sus ventas se realizaron a nivel estatal); las compras se realizan a nivel local en un 58,4% y un 16,6% son de proveedores nacionales, el 17,1 de las compras fueron estatales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 15



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, las obligaciones fiscales y la información o asesoramiento para la empresa (ambos con 3,6 puntos de 5), el apoyo a la inversión (3,5), el apoyo a la capacitación y reubicación de personal (3,1), la flexibilidad laboral (3,0), entre otros.

✓ *Delegación Tlalpan.*

Tomando en consideración los datos obtenidos desde el Informe 2010 sobre PyMES elaborado por el Observatorio PyME del Distrito Federal encontramos datos relevantes en lo que respecta a la delegación Miguel Hidalgo de la misma entidad:

Del total de las empresas involucradas en la encuesta, aproximadamente un 6,1 de promedio comprende que la situación en el tercer trimestre de 2009 fue estable, es decir, poco menos del 20% por ciento de los encuestados dijo haber tenido un buen ambiente para iniciar sus operaciones. Las expectativas que se tenían en ese informe de 2009 para el cuarto trimestre de 2010 fueron casi similares a las del tercer trimestre del 2009, es decir, poco más del 20% de los encuestados argumentó tener un buen ambiente para que su negocio opere, considerando un promedio de casi la misma cifra del 6,1 de promedio en el buen entorno empresarial de la

delegación. En el gráfico siguiente podemos observar el impacto de la crisis económica a los microempresarios de la delegación Tlalpan en la Ciudad de México desglosado en ciertas características que ellos consideraron prioritarias:



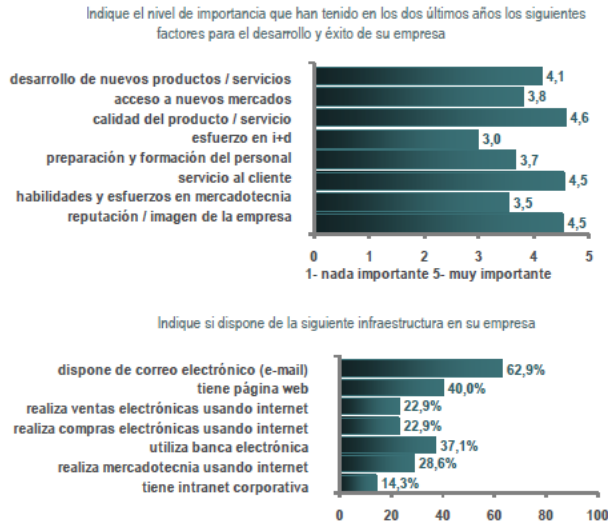
Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

La mayor parte de los encuestados considera que existe una elevada competencia entre las empresas del sector en el que opera (4,3 de 5 puntos de calificación), aunado a que ellos afirman que los clientes tienen más poder en la negociación (3,2).

En otros aspectos, la edad promedio de los encuestados (dueños o propietarios de MiPyMES) ronda los 40 años en un 43,0% y un 15,0% afirma que su empresa lleva alrededor de 18 años en el mercado. El 74,3% de los habitantes de la delegación Tlalpan y que son dueños de MiPyMES responde que el núcleo base de su negocio es netamente familiar y un 25,7% responde que no es familiar. El grado máximo de estudios de los dueños de este tipo de negocios en esta delegación es de licenciatura con un 48,6%, muy por encima del nivel bachillerato, el nivel técnico-superior universitario y el nivel básico abarca con un 17,1% para los tres casos. El nivel de ventas para las PyMES de la delegación Tlalpan calculado en miles de pesos fue de 1125,0 para 2008 y 935 mil para 2009. 28,6% de las personas considera que sus niveles de venta bajaron frente a un 28,6% de las personas que consideraron que sus ventas aumentaron. El enfoque de la comercialización (ventas) para los pequeños negocios da un giro interesante: el 85,3% demuestra una clara tendencia hacia el mercado local y un 5,2% al mercado nacional; las compras se realizan a nivel local en un 82,4%, el 0,0% a nivel estatal

y un 5,4% son de proveedores nacionales. A continuación se presentan dos gráficos elaborados por el Observatorio PYME que nos demuestra un panorama de las Estrategias y Factores Competitivos y el uso de la Tecnología, Calidad e Innovación por parte de las MiPyMES de la delegación involucrada en el estudio:

GRÁFICA 17



Fuente: Encuesta realizada por el Observatorio PyME del Distrito Federal incluida en el Informe Anual de 2010.

Hay que aclarar que las principales dificultades para el desarrollo de la MiPyME en esta delegación son, en primera instancia, el apoyo a la inversión (4,4 de 5 puntos de calificación), las obligaciones fiscales (4,3), la información y asesoramiento a la empresa (4,1), el apoyo bancario para su financiamiento (4,0) y la complejidad del ordenamiento jurídico (3,0), entre otros.

CAPÍTULO III. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LOS MICRONEGOCIOS EN MÉXICO

3.1 Características principales del financiamiento en el sector empresarial mexicano: usos y desusos; un estudio de la CEPAL.

Es indispensable dejar claro la importancia que representan los apoyos que se le brindan a los microempresarios en nuestro país. A lo largo de este trabajo de investigación se han visto las ventajas, pero también las desventajas al momento de iniciar un negocio familiar. ¿Cómo arrancar operaciones si no se cuenta con mucho dinero para poderlo hacer? Esa es la pregunta con la que me respaldo a lo largo de la tesis. En México, *“el acceso limitado a fuentes institucionales de financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las PyMES mexicanas y tiene su origen tanto del lado de la oferta (instituciones financieras) como de la demanda (empresas) de fondos prestables”*.⁵ Considerando la información, datos e indicadores estadísticos obtenidos de un estudio elaborado por la CEPAL, en los siguientes párrafos me limitaré a acotar las aclaraciones más relevantes con respecto a la situación del financiamiento del sector empresarial en nuestro país.

En apartados anteriores se mencionó, por orden de importancia, las principales fuentes de financiamiento para las empresas en nuestro país; claramente se pudo detallar que los recursos monetarios para la instauración de una empresa se obtenían en su mayoría por parte de los proveedores. El estudio elaborado por la CEPAL sugiere esta misma conclusión: en los últimos años la participación porcentual del sector ‘proveedores’ en el financiamiento de las empresas ha sido de 56,7%. Otra fuente importante de ingresos para las empresas lo es la banca comercial,

⁵ PAVÓN, Lilliane. *Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. En: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009). Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010, pp. 27.*

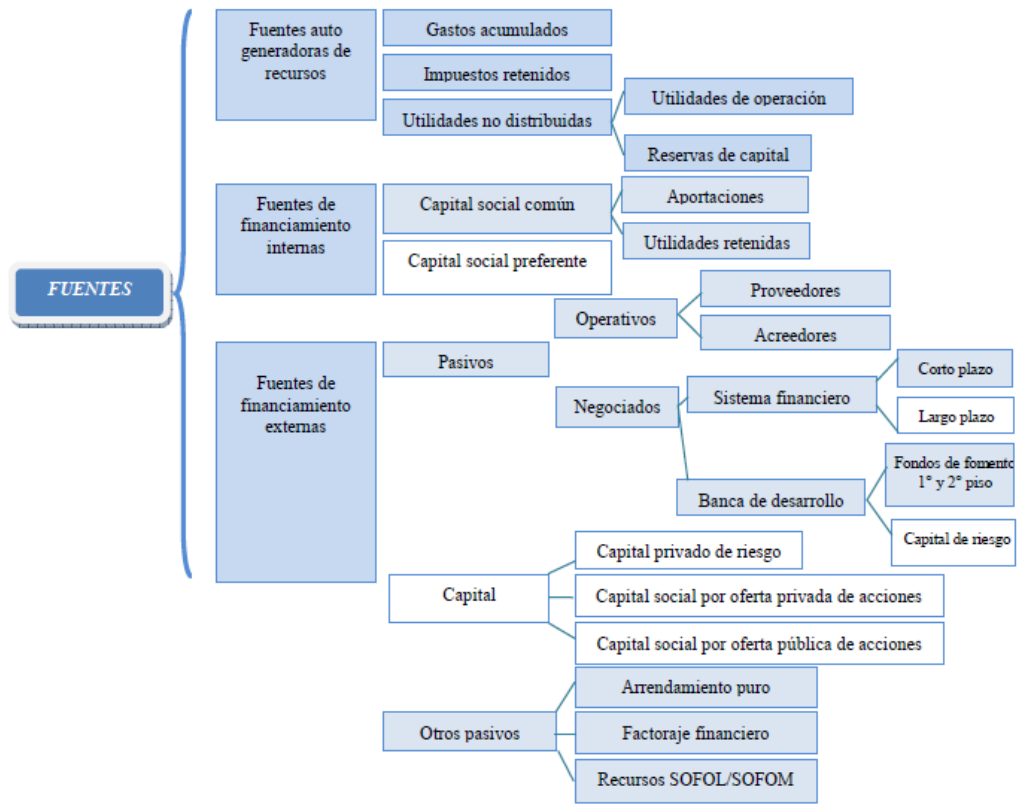
cuya participación es del 20%, seguido de un 16,3% para la casa matriz y la banca de fomento con un 2%. Con la llegada de la crisis financiera internacional en 2008, las afectaciones hacia las fuentes de financiamiento no se hicieron esperar, provocando así que los motivos de las empresas para No utilizar crédito se dieran mayormente en las restricciones en las condiciones de acceso a crédito aumentara de un 25,5% en el año 2000 a un 61,69% en el cuarto trimestre del año 2009. El deterioro de la situación económica actual o esperada en los últimos nueve años se dio en un incremento del 36,9% al pasar de 15,7% en el año 2000 a un 52,6% en 2009, una evidencia de las desventajas empresariales pos-crisis. Otros de los motivos se dieron en las altas tasas de interés con las que se contaban (33,77% para 2009) y la disminución en la demanda actual o esperada de productos o servicios (29,22% en 2009); las dificultades para el servicio de la deuda bancaria bajaron en una tendencia clara al pasar de 13,3% en el año 2000 a 5,84% en 2009. De lo anterior retomamos la estructura de las fuentes de financiamiento del total de las empresas en donde, como se dijo, los proveedores fueron el sector más demandado en 2009 con un 58,2%, la banca comercial pasó a un 19,7%, en tercer lugar se encontró la Matriz y empresas del grupo con un 16,4%, seguido de la Banca Extranjera (2,1%), la Banca de Desarrollo (1,9%), entre otros.*

A continuación se muestra un esquema donde se desglosan las principales fuentes de financiamiento para las empresas, aunado a las fuentes más utilizadas por las Pequeñas y Medianas Empresas; dicho esquema es de autoría de la CEPAL.

* PAVÓN, Lilianne. *Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. En: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009). Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010, pp. 29.*

ESQUEMA 2

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



Fuente: Elaboración por parte de la CEPAL con datos de Haime (2008).

3.2 La banca comercial, los proveedores y otras fuentes de financiamiento MiPyME.

En México, durante la década pasada se dieron modificaciones en la estructura de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas que colocaron a sectores como la Banca Comercial o las Casas Matrices y Empresas Grupales en puntos más favorables y de elección oportuna para poder obtener financiamiento. Un estudio elaborado por la CEPAL ofrece los siguientes datos:

CUADRO 8

**ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS^a MÉXICO 200-2009**
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Proveedores	64,0	59,3	63,3	62,5	63,6	69,0	65,9	71,03	62,57	67,0
Banca comercial	16,9	19,0	18,6	18,6	16,9	14,7	16,4	12,15	22,35	14,2
Banca de desarrollo	1,7	2,9	2,3	2,4	1,7	0,9	0,9	1,9	0,6	2,3
Banca extranjera	1,2	2,2	1,9	1,7	1,7	1,3	2,2	0,93	0,56	0,0
Matriz y empresas grupo	15,7	14,7	13,2	14,1	15,7	14,1	14,6	13,09	12,85	16,5
Otros	0,5	1,9	0,7	0,7	0,4	0,0	0,0	0,93	1,12	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México.

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Chicas = 1 a 100 millones de pesos.

^b Todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras a septiembre.

Como podemos observar, reafirmando lo dicho anteriormente, el sector de los Proveedores creció dos puntos porcentuales del año 2000 al año 2009; no hubo muchas modificaciones, pues ese sector se mantuvo como la principal fuente de financiamiento para las pequeñas empresas y llegar al 2009 con 67,0%. La segunda fuente de mayor importancia para las pequeñas empresas fue la Matriz y Empresas Grupo, con 16,5%, seguido de la Banca Comercial con 14,2%. La Banca Extranjera descendió de 1,2% a 0,0% de 2000 a 2009, modificación que no tuvo demasiada relevancia ya que su incursión en el financiamiento en los nueve años de estudio fue prácticamente nula o muy baja. La Banca de Desarrollo si presentó un mayor asentamiento al pasar de 1,7% en el año 2000 al 2,3% en el 2009, sin embargo no hubo muchos cambios y los niveles porcentuales en los que se presentó el financiamiento hacia las pequeñas empresas fueron, de igual forma, bajos (llegando incluso a un 0,6% en 2008).

CUADRO 9

**PLAZO PROMEDIO DEL FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES EN DÍAS
EN EL TOTAL DE EMPRESAS EN MÉXICO**

Tamaño de empresa ^a	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^f
Pequeñas ^b	33	37	36	42	57	43	37	41	35	40
Medianas ^c	41	47	80	73	52	48	47	53	49	42
Grandes ^d	32	41	37	100	118	63	107	40	37	45
Empresas AAA ^e	48	45	34	0	36	42	35	74	0	45
Total	38	41	54	71	67	49	51	48	43	42

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México.

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997.

^b Pequeñas = 1 a 100 millones de pesos.

^c medianas = 101 a 500 millones de pesos.

^d Grandes = 501 a 5 000 millones de pesos.

^e AAA = más de 5 000 millones de pesos.

^f Todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras a septiembre.

La relación comercial que existe entre los proveedores y las PyMES fortalece la confianza de los empresarios para poder obtener su financiamiento allí, razón por la cual se concluye que las ventajas comparativas frente a las instituciones financieras que también otorgan créditos son mayormente preponderantes.

El plazo de días otorgado por los proveedores para el total de las empresas en México se mantuvo bajo para las de tamaño pequeño, con un plazo de 33 días para el 2000 y de 40 días para el año 2009; en las medianas empresas el plazo fue de 41 días para el año 2000, pasando por 80 días en el 2002 y terminando con 42 días en el 2009; las grandes empresas tienen un plazo de 45 días en el 2009, cuando en el año 2000 tuvieron 32 días de plazo y 100 días en el 2003; por último, las empresas AAA fueron las que mayores plazos tuvieron por parte de los proveedores al tener 48 días de plazo para saldar sus deudas en el 2000, 54 días en el 2002, 71 días en el 2003 y finalizando el 2009 con 42 días de plazo. La CEPAL consideró la siguiente infraestructura de las empresas evaluadas en el informe e hizo así su clasificación anual desde el año 2000 hasta el 2009:

(Tamaño de empresa determinado con base en el valor de ventas de 1997).

- Pequeñas: 1 a 100 millones de pesos.
- Medianas: 101 a 500 millones de pesos.

- Grandes: 501 a 5,000 millones de pesos.
- AAA: Más de 5,000 millones de pesos.

Para el caso de las medianas empresas, la estructura de las fuentes de financiamiento de las medianas empresas (2000-2009) estuvo caracterizada por una amplia dependencia de los proveedores pues durante los nueve años en que se realizó el estudio el porcentaje de presencia fue por arriba del 53,8%, llegando hasta 54,8% en 2009; en orden de importancia, la Banca Comercial le siguió con una variación de 0,1% del 2000 al 2009, terminando este último año con un 24,4%; las casas matrices y empresas de grupo pasaron de 15,5% en el 2000 al 15,4% en el 2009, teniendo su mayor importancia en el 2005 con un 19,3%; la Banca de Desarrollo se colocó en el último sitio para 2009 con 2,3%, aún por debajo de la Banca Extranjera que tuvo en ese mismo año un 2,7%, ambos con cantidades bajas.

Existen, entonces, diversos factores y/o condiciones por las cuales, una vez obtenido el financiamiento por parte de las PyMES, se decide utilizarlo para uno o varios sectores que los empresarios consideran pertinente solucionar o fortalecer. En el caso de las pequeñas empresas, en orden de importancia la inversión en capital trabajo decreció en mínimas proporciones, es decir en el año 2000 se tuvo una participación porcentual del 60,3%, llegando a su máximo en 2001 con 73,5% y finalizando en 2009 con 59,4%. La inversión como tal abarcó un 21,9% en 2009 y en muy menos proporción se encontró la reestructuración de pasivos con 9,4% en ese mismo año. Para el Comercio Exterior se destinó un promedio de 6,3% en 2009 y un 3,0% fueron para otros propósitos. Las medianas empresas tuvieron una fuerte inversión en el capital trabajo para 2009 con un 50,7%, sin embargo, no tan marcado como en el 2000, cuando tuvieron una inversión porcentual en este sector de 69,7%; de 2008 a 2009 este sector de capital trabajo descendió 6,22 puntos porcentuales. La reestructuración de pasivos pasó de 6,7% en el 2000 a 9,9% en el 2009, teniendo su punto más elevado en el 2002 con un 16,4%. Las operaciones de comercio exterior tuvieron el mismo crecimiento para 2009 que la reestructuración de pasivos, es decir, en el cuarto trimestre de ese año llegaron a un punto de 9,9%, pero teniendo un crecimiento inferior con respecto a esa reestructuración al tener un 5,6%

en el año 2000. La inversión general finalizó con 26,8% en el 2009, mientras que para otros propósitos se generó el menor crecimiento al tener 2.7% de participación en ese año.

Algunos de los impedimentos que menciona la CEPAL en el caso de las pequeñas empresas para utilizar el crédito bancario fueron las altas tasas de interés, que tuvo una representación del 34,09% en 2009, un 59,84% en ese mismo año para las restricciones en las condiciones de acceso al crédito (denostando un amplio crecimiento desde 2000, cuando tenía un 29,5%), un deterioro económico de la empresa con un 50,0% (que fue uno de los que mayor diferencia tuvo respecto al año 2000 con 16,0% en esa época), las afectaciones en la demanda con 31,06%, entre otros factores. La cuestión bancaria para el financiamiento de las pequeñas empresas, según las propias entidades bancarias, tiene obstáculos que vencer, algunos de ellos tienen que ver con las dificultades para realizar operaciones financieras de bajo costo, es decir, un alto precio de las transacciones que se realizan; los bancos también consideran que las pequeñas empresas no cuentan con una estructura contable bien definida que les permita realizar estudios sobre su capacidad administrativa, aunado a las bajas expectativas que se tienen para que una pequeña empresa sobresalga en el ámbito de los negocios por asuntos de desproporciones en materia fiscal y de organización corporativa. Por el otro lado se tienen a las medianas empresas, estas, a pesar de tener mayor capacidad de organización que las pequeñas empresas también han enfrentado dificultades que les imposibilitan utilizar créditos bancarios. En el mismo orden pero con diferentes proporciones porcentuales tenemos que las medianas empresas no utilizan crédito bancario debido a, en primera instancia, las altas tasas de interés que los bancos manejan, manteniéndose casi sin modificaciones del año 2000 al año 2009 con 37,50%, pero teniendo una importancia mayúscula en el 2008 con 45,3%, es decir que en el año de la crisis financiera internacional las altas tasas de interés representaron grandes obstáculos para las medianas empresas, no permitiendo que estas obtuvieran financiamiento bancario. Las restricciones en las condiciones de acceso al crédito.

CUADRO 10

**REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR FINANCIAMIENTO A PYMES
BANCOS SELECCIONADOS AL IV TRIMESTRE DEL 2009**

	Banamex	Mifel	Bancomer	Banorte	Banregio	HSBC	Inbursa	Santander
Condiciones generales para acceder a un crédito Pyme	<ul style="list-style-type: none"> • Ser persona moral o física con actividad empresarial • Tener un mínimo de tres años de operación • Buen historial en Buró de Crédito 				<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los bancos, con excepción de Banorte, piden tener o abrir una cuenta en la institución • Garantía hipotecaria (vivienda, bodega, edificio, etc.) 			
Documentación exigida (general)	<ul style="list-style-type: none"> • Acta constitutiva de la empresa • RFC de la empresa y socios • Declaraciones anuales y parciales • Estados financieros anuales y parciales 				<ul style="list-style-type: none"> • Estados de cuenta de los últimos 6 meses • Comprobante de domicilio de la empresa y de los socios • Identificación oficial de los socios 			
Tasa de interés (porcentajes)	Común TIIE + 8,7	Revolvente ^a TIIE + 9,0	Común TIIE + 9,5	Común: TIIE+9 Revolvente: TIIE+11	Común 18,2	Común 17,5 a 19,5	Común 1 a 5 años: 18,5 5 a 20 años: 18,5	Común TIIE+ 11,5
Apertura (porcentaje comisión)	1 del monto	0	2,5 del monto	2 monto excepto clientes	2 del monto	0	3 anual sumado a la tasa de interés	0

Fuente: Elaboración propia mediante solicitud de información en los bancos por un empresario pyme.

^a En el caso del crédito revolvente, el prestatario cuenta con una línea máxima de crédito y puede hacer pagos parciales sobre los montos utilizados, volviendo a disponer del crédito disponible, extendiéndose así la diferencia entre la línea máxima autorizada y el monto utilizado en cualquier momento del tiempo (Haime, 2008).

3.2.1 Situación del sector privado no financiero.

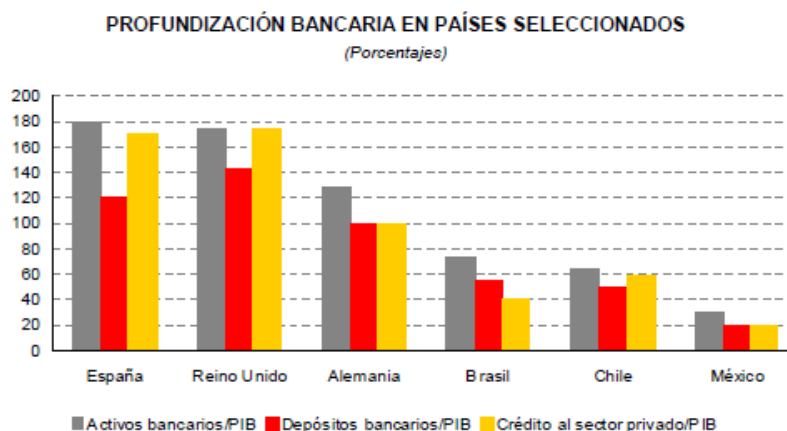
Fuentes provenientes de la CEPAL han afirmado que en el período comenzado en el 2000 y finalizado en el 2008 se registró un crecimiento del 1,37% en cuanto a la disponibilidad de recursos financieros y su posicionamiento en el Producto Interno Bruto. El total de reservas internacionales relacionadas con los recursos financieros en ese mismo período de años tuvo un crecimiento de 8,12%, considerándose así como el mayor sector de amplio desarrollo en esos ocho años, por delante de sectores como los hogares, cuyo crecimiento fue de 4,30% y las empresas, quienes no presentaron un crecimiento y sí números negativos al decrecer en esos años un -0,83% respecto al PIB.* Las fuentes de donde provinieron los recursos financieros en el lapso que comprende de 2000 a 2008 fueron principalmente dos: el Agregado Monetario Amplio (M4) y el financiamiento externo, obteniendo un asentamiento porcentual del 68,88% y

* Datos proporcionados por: Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009).

31,27%, respectivamente (con datos del informe de CEPAL y el Reporte sobre el Sistema Financiero de julio de 2009).

El crédito al sector privado como porcentaje del PIB por parte de los bancos en países como México sigue siendo muy bajo en comparación a otros países. Tan sólo la década pasada los indicadores nacionales que refieren a los activos bancarios, depósitos bancarios y crédito al sector privado respecto al PIB estuvieron muy por debajo de los indicadores de países como Chile, Brasil, Alemania, Reino Unido o España. En México los depósitos bancarios y créditos al sector privado representaron apenas un 20%, mientras que Chile, otro país latinoamericano, tuvo casi un 60% de presencia en cuanto al crédito al sector privado y casi un 50% de depósitos bancarios. Los activos bancarios de México tuvieron aproximadamente un 35% respecto al PIB, y países como Brasil o Alemania tuvieron un 77% y 126% en ese mismo ámbito, respectivamente:

GRÁFICA 16



Fuente: Banco Mundial y Banco de México. Cifras a 2007, México 2008.

El estudio elaborado por la CEPAL incluye diversos datos que son de mucho interés para conocer qué clase de financiamiento es el que se le está otorgando a los pequeños emprendedores, es decir, de dónde provienen los recursos que se solicitan para poder iniciar cualquier operación monetaria en el ámbito nacional. En el apartado del informe de la CEPAL referente al “financiamiento total al sector privado no financiero” se dan cifras correspondientes al período 2005–2008; el financiamiento total en 2005 calculado en miles de millones de pesos fue de 2,333,05 y para 2008 de 3,712,13, es decir, registrándose un crecimiento de 137,908,

aunado que para septiembre de 2009 hubo un descenso a 3,630,31. El financiamiento externo pasó de 568,39 en 2005 a 873,66 en 2009, mientras que en ese mismo período de años (2005–2009) hubo un crecimiento de 99,451 en el sector del financiamiento interno. Por otro lado, uno de los esquemas más relevantes en lo que se refiere al financiamiento de las pequeñas, y medianas empresas es el de la utilización de crédito bancario por parte de estas fuentes productivas, antes de hacer el análisis correspondiente, observémoslo:

CUADRO 11

EMPRESAS QUE UTILIZARON EL CRÉDITO BANCARIO
(Porcentajes)

Tamaño de empresa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^e
Chicas ^a	23,9	26,4	25,6	25,2	21,6	18,0	18,5	18,58	23,53	14,7
Medianas ^b	37,3	38,1	30,1	30,8	29,4	27,8	22,7	28,49	30,26	28,0
Grandes ^c	34,2	33,0	30,9	31,0	26,3	24,3	22,9	25,75	28,61	25,9
Empresas AAA ^d	72,4	62,1	54,8	59,1	40,9	37,9	26,1	40,0	42,86	26,7

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México.

El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997:

^a Chicas = 1 a 100 millones de pesos.

^b medianas = 101 a 500 millones de pesos.

^c Grandes = 501 a 5,000 millones de pesos.

^d AAA = más de 5,000 millones de pesos.

^e Cifras a septiembre del 2009.

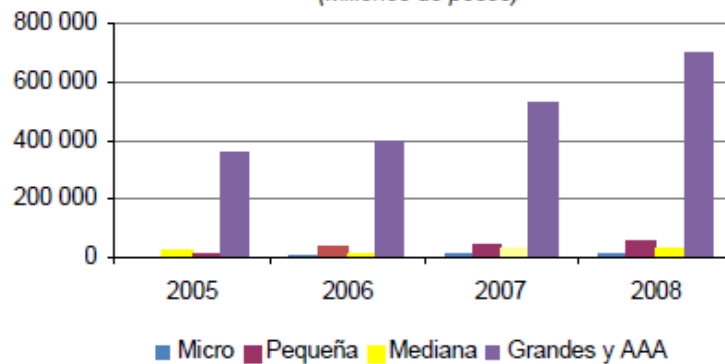
En el cuadro no. 11 podemos observar que el tipo de empresas que más utilizaron el crédito bancario hacia el mes de septiembre del año 2009 fueron las que contaban con una capacidad de 101 a 500 millones de pesos en ingresos, es decir, las medianas empresas. En toda la década que comprendió el estudio fueron esas empresas, las medianas, las que mayor presencia tuvieron en la solicitud de crédito bancario, sin embargo, en ese mismo período su actividad decreció, principalmente debido a los intereses cobrados por los bancos como consecuencia de la crisis financiera internacional. Las empresas pequeñas tuvieron un decrecimiento de 8,83% de 2008 a 2009 y las empresas grandes pasaron de 28,61% en 2008 a 25,9% en 2009. Las empresas AAA pasaron de 42,86% en 2008 a 26,7% en 2009, colocándose por debajo de las medianas empresas en la participación en la solicitud de créditos bancarios; cabe señalar que estas últimas empresas superaron con creces en 2008 los

indicadores porcentuales de las medianas empresas, pero las afectaciones de la crisis hicieron que las medianas empresas en el 2009 fueran las mayormente solicitantes.

Datos recientes proporcionados por la CEPAL indican que tan sólo el 12,8% del 51,5% de los créditos otorgados por la banca comercial a empresas y personas físicas fueron destinados a los micros, pequeños y medianos negocios, considerando que gran parte de esos recursos fueron destinados a las empresas Grandes y de tamaño AAA, una situación que deja ver el claro rezago existente en programas que otorguen créditos a microempresarios, es decir, que las facilidades financieras a los pequeños emprendedores en nuestro país son aún muy limitadas.

GRÁFICA 17

SALDO PROMEDIO MENSUAL DE FINANCIAMIENTO DIRECTO TOTAL Y POR SEGMENTO
(Millones de pesos)



Fuente: ABM, Comité PYMES y Banxico. La segmentación se hizo con base al nivel de ventas anuales: microempresas (hasta 2 millones de pesos; pequeñas desde 2 hasta 40 millones de pesos; y medianas de 100 millones de pesos).

La Asociación de Bancos de México ha proporcionado información que demuestra una tendencia mínimamente creciente a partir del año 2005 para lo que respecta a la participación de las PyMES en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial; de acuerdo a las cifras porcentuales incluidas en el gráfico 5 incluido en el informe del financiamiento del desarrollo No 226 (CEPAL), en el 2005 esa participación estaba estimada en un 9,31%, en el 2006 ascendió a 12,84%, 14,39% para 2007 y 12,83% en 2008. Evidentemente hubo un descenso en el año de la Crisis Financiera Internacional, lo cual, considerando la información proporcionada por el Banco de México, terminó por corroborar la

poca participación de la inversión en el otorgamiento de créditos hacia las PyMES por parte de los bancos comerciales (un 5,4% de ese financiamiento fue otorgado en 2008).

3.2.2 Sectores en la economía con susceptibilidad de acceso al crédito.

“En México, la mayoría de los intermediarios financieros se organizan como grupo financiero, conformado por una sociedad controladora y por lo menos dos intermediarios de distinta naturaleza. Esta estructura domina sobre todo en los segmentos de banca múltiple, SIEFORES y Sociedades de Inversión, que en conjunto representan más de 80% del sistema”.⁶ De esto parte el que podamos conocer la estructura del crédito de la banca múltiple en México al sector privado no financiero, la cual se subdivide en tres tipos de fuentes: los créditos otorgados por las seis principales entidades bancarias, los bancos medianos y los bancos filiales pequeños; el sector comercial es con el que más fuentes de financiamiento por parte de todas las entidades bancarias cuenta, considerando 50,0 millones de pesos por parte de los seis bancos más grandes, 87,3 mdp por parte de los bancos medianos y 45,2 millones por parte de los bancos filiales pequeños. Al consumo se le destinan 26,9 mdp, 7,7 mdp y 54,7 mdp, respectivamente y a la vivienda se le destinan 23,1 millones, 5,0 mdp y 0,1, en ese mismo orden.* De tal modo se puede sugerir que el camino tomado por las reformas económicas a partir de la crisis financiera de México en 1994 acentuó la presencia de mecanismos extranjeros que derivaron en una afectación a los grandes capitales con los que hoy en día cuenta la banca nacional. La institucionalización de la banca en nuestro país se dio a finales de la década de los noventas (1998-1999), con la que se acentuó la apropiación en su mayoría de los bancos nacionales por parte de entidades extranjeras.

Durante el período abarcado de 1998 a 2001, el crecimiento de la representación extranjera en el sistema bancario de México se dio en poco más del 50%, es decir, para 1998 esta presencia estaba calculada en 25%, mientras que para 2001 la presencia se incrementó a poco

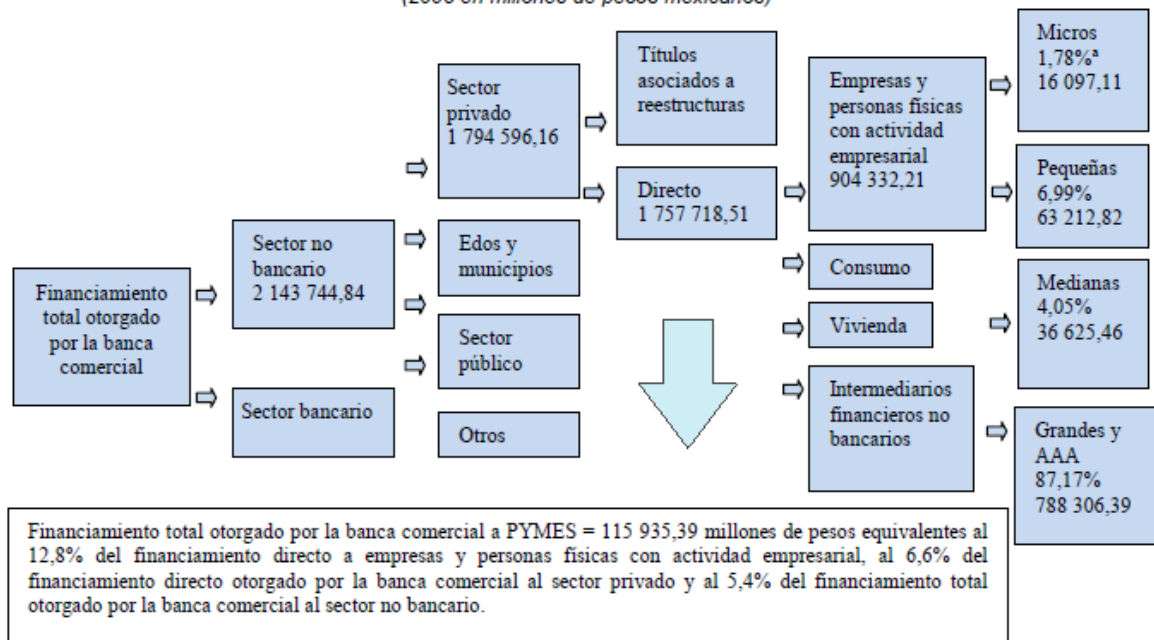
⁶ PAVÓN, Lilliane. *Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. En: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009). Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010, pp. 44.*

* Nota: Información obtenida del Cuadro No. 34: “Estructura del crédito de la banca múltiple al sector privado no financiero en México”. *Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009). Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010, pp. 45.*

más del 75%, constatando así una mayor capitalización en la evidente apertura comercial y haciendo que la fortalecimiento de la estructura bancaria tuviera una evolución mucho más aprisa. Ya para el segundo lustro de la década pasada, fuentes provenientes de la Asociación de Bancos de México mostraron indicadores que evidenciaron una tendencia creciente en lo referente a la participación de las PYMES en el financiamiento directo a empresas y personas con actividad empresarial. En el año 2005, en términos porcentuales se contaba con un 9,31% y se incrementó a 12,84% en 2006, llegando hasta 14,39% en 2007; para 2008, esa tendencia creciente bajó su ritmo y cayó a un nivel de 12,83%, principalmente debido a las fracturas de los órganos que conformaban a los mercados financieros y los nuevos cambios que se estaban gestando en las finanzas de orden internacional. En el esquema siguiente podremos observar un esquema que nos sintetiza las ramificaciones de todo el aparato económico correspondiente al financiamiento total otorgado por la banca comercial:

ESQUEMA 3

DEDUCCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DIRECTO A PYMES POR LA BANCA COMERCIAL SIN REESTRUCTURAS
(2008 en millones de pesos mexicanos)



Fuente: Elaboración por parte de la CEPAL con cifras de BANXICO, INEGI y la AMB.

^a Cifras estimadas para el saldo promedio mensual con base a información publicada por la AMB y aplicada al saldo de fin de periodo publicado por INEGI.

En el diagrama anterior hasta el año 2008 el sector no bancario tenía como ingresos más de 2 millones de pesos, dedicando 1 millón 794 mil 596 pesos al sector privado y teniendo como consecuencia la participación porcentual de ese financiamiento de 1,78% para las microempresas, 6,99% para las pequeñas empresas, 4,05% para las medianas y 87,17% para las empresas grandes y de características AAA. Es de considerar que en cualquier caso, el financiamiento otorgado por la banca comercial al sector empresarial en nuestro país está dirigido mayormente hacia las grandes corporaciones, siendo el sector de las microempresas quienes menos reciben estos recursos aunque de igual manera tenemos que considerar que muchos microempresarios prefieren no tener la asistencia financiera de las entidades bancarias comerciales debido a diferentes factores que ya se han mencionado, un ejemplo de ello son las altas tasas de interés.

Desde el siglo XX, los gobiernos mexicanos ha insistido en elaborar programas sociales enfocados al apoyo financiero de sectores económicos con escaso poder de progreso, principalmente han enfocado sus reformas a fortalecer el financiamiento de lo que ellos consideran el desarrollo económico regional. A finales de los años veinte, en el siglo XX, el gobierno mexicano arrancó lo que sería la etapa del surgimiento de instituciones nacionales que otorgaban créditos, mismas reformas que mantuvieron su estructura formal hasta la llegada de la nacionalización bancaria a principios de los años ochenta. La creación de una estructura de apoyo crediticio hacia los sectores productivos del país llevó consigo la designación de pautas que evaluaran el financiamiento otorgado, es decir, que consideraran las necesidades y carencias de las personas solicitantes de recursos al evaluarles las tasas de interés correspondientes, los plazos de pagos o las amortizaciones que fueran, de una manera u otra, más favorables que las condiciones que los bancos comerciales ofrecían.

Con el paso de los años, la organización de la banca de desarrollo mexicana ha tomado diversas formas. Para comienzos de los años noventa, la banca de fomento o de desarrollo estaba considerada como una de las fuentes de financiamiento más fortalecidas y ventajosas, sin embargo, con la llegada de la crisis financiera del año 1994 esa perspectiva fue bastante

diferente. Las consecuencias que trajo el Error de Diciembre afectaron también a la banca de fomento, provocando que la participación de ésta fuera muy inferior en la cartera de crédito total, mismas consecuencias que no estuvieron aisladas de los reajustes fiscales y el rescate de la banca. En sí, la banca de desarrollo en nuestro país está conformada por diversas instituciones que se encargan de promover el otorgamiento de créditos a los sectores que se consideran productivos; las principales instituciones son: Banobras, Bancomext, Nafinsa, Sociedad Hipotecaria Federal, Bansefi y Banjército. Una situación de la banca de desarrollo de la que es relevante hacer referencia es el financiamiento directo de ella hacia el sector privado en México. ¿Cómo podemos saber qué sectores privados son los más beneficiados por la banca de desarrollo? En el esquema proporcionado por la CEPAL con fuente del Banco de México se menciona que el sector privado en su conjunto tuvo un crecimiento de más de 138 mil millones de pesos en lo que corresponde al período del 2000 al 2009. El financiamiento al sector privado desde al año 2000 tuvo una tendencia regular, al presentar ascensos y descensos (como en el 2003-2004 que pasó de 150,47 miles de millones de pesos a 148,44). En lo que respecta al sector consumo, su financiamiento no fue muy importante, en el año 2000 apenas contaba con 2,12 miles de millones de pesos y para el año 2009 esa cifra ascendió a 11,62, es decir, 3,17% de participación porcentual respecto al total del financiamiento al sector privado en 2009 por la banca de desarrollo. El sector de las viviendas fue el que menos obtuvo ingresos de los créditos otorgados por la banca de fomento, ya que en el año 2000 la vivienda tuvo ingresos por 2,12 miles de millones de pesos y esa cantidad pasó a 6,81 en el año 2009. Las Empresas y particulares han sido de las más beneficiadas en los últimos años; la banca de desarrollo ha proveído financiamiento muy fuerte a ese sector. El crecimiento del período 2000-2009 fue de 22,48 miles de millones de pesos, es decir, en el año 2000 se contaba con un financiamiento de 63,55 miles de millones de pesos y para el año 2009 éste llegó a 86,03, no obstante también se puede deducir que no ha tenido una tendencia uniforme o ascendente, pues en 2005 ese financiamiento pasó a 40,89 miles de millones. Los intermediarios financieros no bancarios en el año 2000 tenían poca, en realidad muy poca importancia en la recepción de créditos al contar con 5,97 miles de millones de pesos, pero es

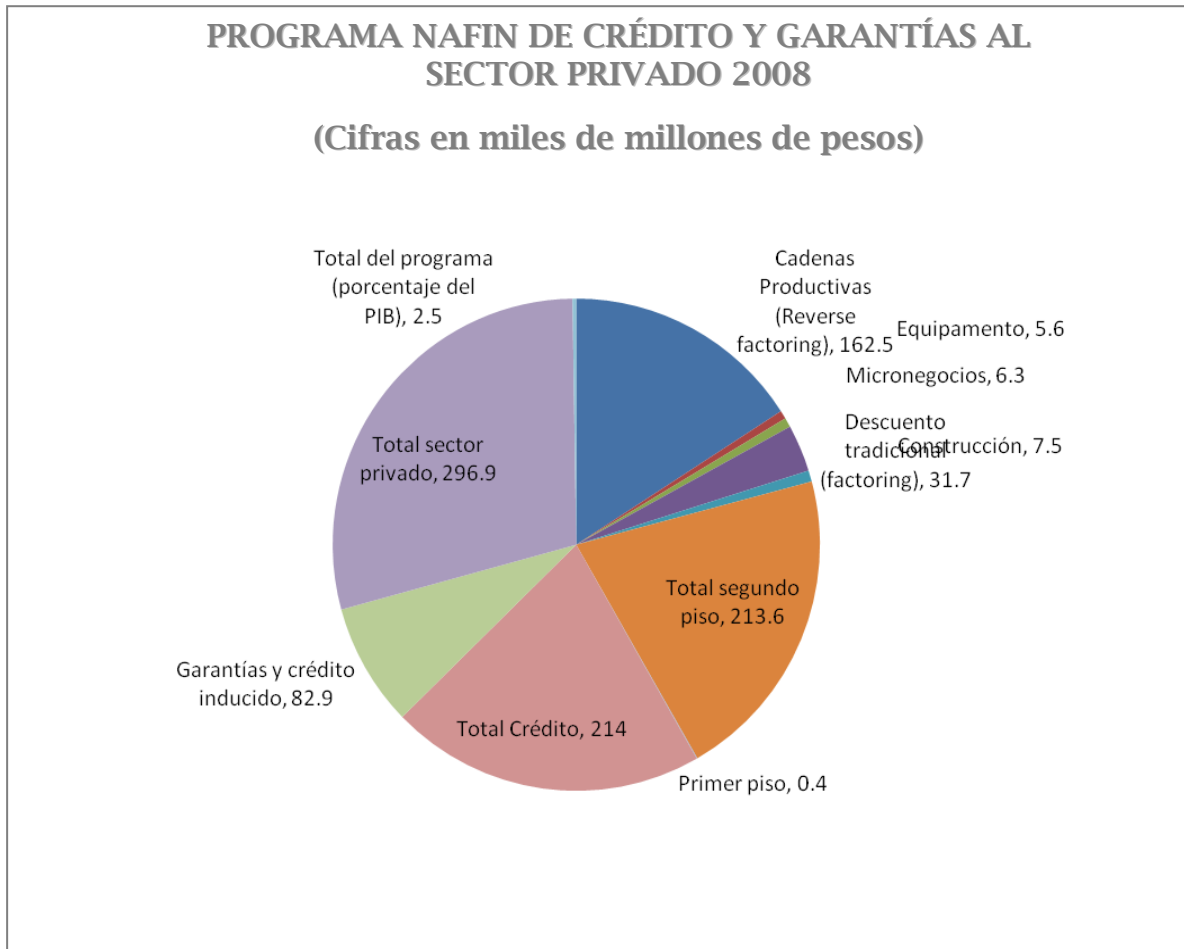
interesante como esa recepción fue creciendo hasta llegar al año 2009 con 109,65 miles de millones de pesos, lo que significa una participación porcentual del 48,78% del financiamiento total al sector privado en el 2009.

3.3 El papel de Nacional Financiera dentro de la Banca de Fomento en México: sector privado y financiamiento a MiPyMES.

Los programas de financiamiento que Nacional Financiera (NAFINSA) realiza han representado una ordenación prioritaria en la garantía financiera hacia las pequeñas empresas que buscan un sostenimiento económico para poder subsistir, lo cual ha venido a otorgarle a NAFINSA el título de ser el banco de desarrollo más importante a nivel nacional, principalmente debido a los recursos con los que cuenta (en 2008 el 31,2% de la participación total de la cartera de la banca de desarrollo correspondía a NAFINSA). A inicios de la década pasada, el Programa de Fomento de Nacional Financiera tenía destinados alrededor del 43% de sus recursos hacia el sector privado, el 34% a las operaciones como agente financiero del gobierno y sólo el 23% se destinaban al sector público. En miles de millones de pesos, datos proporcionados por los informes anuales realizados por NAFINSA indican que el sector privado contaba en el 2000 con 18,0, pasando a 296,0 miles de millones en 2008, es decir, cada año en el sector privado se registraba un progreso proporcional que siempre mantuvo una tendencia ascendente, demostrando así que es el sector que los programas de fomento de Nacional Financiera más apoyaba con recursos monetarios; el sector público en el año 2000 tuvo ingresos por parte de ese programa por hasta 9,5 mmp, llegando a 1,1 mmp, es decir, un descenso mayúsculo considerando el notable crecimiento que tuvo en el 2001, 2002 y 2004 (36,2, 36,8 y 18,1 mmp, respectivamente); cabe destacar que los recursos totales con los que contó la década pasada el programa de fomento en el año 2000 fueron de 41,6 mmd, y en 2008 de 298,0 mmp, es decir, si tomamos en cuenta que en ese último año el sector privado tuvo como recursos 296,9 mmp, podemos ver claramente la gran importancia que le ha dado NAFINSA en los últimos años a ese sector. Clasificando el tipo de empresas del sector privado que ha recibido apoyo financiero de parte del programa de fomento de Nacional Financiera,

tenemos la siguiente gráfica que me he permitido elaborar con datos tomados de los informes anuales de NAFIN (sólo se incluyen los datos referentes a 2008):

GRÁFICA 18



Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por el Informe Anual NAFIN (2008)

Comparativamente, el financiamiento de Nacional Financiera al sector privado y a la PyME ha ido en aumento en la última década. Por lo menos del año 2000 al 2008, el financiamiento al sector privado aumentó en un 6.16%, a su vez, el financiamiento a los pequeños y medianos negocios se incrementó en ese mismo período de años en un 3.64%. En el 2008 el financiamiento al sector privado ascendió a 296,92 mmp, el financiamiento a las PyMES en ese mismo año lo hizo en 246,44 mmp. Está claro que los programas de fomento de Nacional Financiera dirigidos hacia el sector privado y el apoyo a las PyMES representan

una relevancia significativa, pero, ¿cómo se llega a esto? Es decir, ¿de qué manera NAFIN procede a otorgar créditos y capacitar a los microempresarios? A continuación se presentarán algunas especificaciones encontradas en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 en las que se enfatizan los principales lineamientos que representan los programas de atención a la micro, pequeña y mediana empresa.

CUADRO 12

**PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012
PROGRAMAS DE ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Segmento	Objetivos	Programas
Nuevos emprendedores	Fomentar el desarrollo emprendedor y apoyar la creación de empresas, a través del Sistema Nacional de Incubadoras Contribuir a la rentabilidad y productividad de empresas constituidas	Jóvenes Emprendedores, Programa de incubación, Programa de Capital Semilla, Programa de Capacitación y Consultoría.
Microempresas	Promover la productividad y el desarrollo de productos en microempresas tradicionales, fomentando la incorporación de proveedores de insumos, bienes y servicios a las oportunidades de negocio de éstas.	Mi Tortilla, Mi Tienda, Mi Taller, Mi Farmacia, Mi Panadería, y Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista
Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pymes	Contribuir a un acceso al crédito en condiciones competitivas, proveer garantías y capacitación sobre sistema financiero; promover y difundir apoyo de instituciones financieras, mediante la realización de eventos	Garantías, extensionismo financiero, desastres naturales, proyectos productivos, e intermediarios financieros especializados.
Programa Nacional de Empresas Gacela (pymes más dinámicas en producción y empleo)	Identificar y apoyar a las empresas de este segmento para impulsar su desarrollo y consolidar su crecimiento, a efecto de que incrementen sus ventas y generen empleos de alto valor agregado	Fondo de Innovación Tecnológica; Aceleradoras de Empresas Mexicanas; Parques; Desarrollo de la Industria del Software; Competitividad en Logística y Centrales de Abasto; Franquicias; Mexporting; Sistema de Información Empresarial.
Programa Nacional de Empresas Tractoras (grandes empresas en el país que vertebran las cadenas productivas)	Fortalecer la gestión y vinculación empresarial con un esquema de alianzas con autoridades gubernamentales y acompañamiento a los empresarios, cuyo resultado refuerza la relación e intercambio comercial entre pymes y grandes empresas	Desarrollo de Proveedores, Empresas Integradoras, Sistema de Apertura Rápida de Empresas, Parques, Centros Pymexporta, Sistema Nacional de Orientación al Exportador, Programa de Apoyo para pymes México-Unión Europea y Proyectos Estratégicos.

Fuente: Presidencia de la República, Informes de Gobierno.

Si analizamos bien el esquema anterior podemos observar claramente los puntos que resaltan el apoyo a los pequeños negocios en nuestro país, apoyos que forman parte de los objetivos en materia de política para el desarrollo que implementó el Gobierno del Presidente Felipe Calderón Hinojosa desde inicios de su mandato. Cualquier persona o pequeño empresario que desee saber cómo empezar su negocio tiene que tomar en cuenta qué tipo de empresa es la

que quiere poner, su estructura, su tamaño, la inversión que se necesita y las funciones o decisiones que se tomarán a corto plazo.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007–2012 se ha planteado como primer objetivo el fomento de una idea emprendedora en los jóvenes, es decir, con la creación de estructuras de orientación emprendedora se pretende evaluar al joven empresario, se pretende capacitarlo en la materia para que la instauración de pequeños negocios se haga de la manera adecuada. Algunos programas sociales dirigidos al apoyo de la microempresa en México se enfocaron en comercios pequeños; en el diagrama se puede ver que algunos de ellos son “Mi Tortilla”, “Mi Farmacia”, “Mi Taller” o “Mi Panadería”, comercios populares que tuvieron como soporte el fomento de insumos por parte de proveedores para acrecentar el progreso de las fuentes económicas de las familias dueñas de estos establecimientos. El Gobierno también incluyó programas que, a mi parecer, son muy importantes para conocer el tipo de financiamiento o apoyo económico con el que cuentan las micros, pequeñas y medianas empresas; uno de esos programas/segmentos fue el Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PyMES con el que se pretende facilitar el acceso de los emprendedores a los créditos en condiciones de competencia, aunado a la difusión de los programas de financiamiento que otorgan las instituciones que otorgan créditos a los microempresarios a través de la organización de eventos, juntas y convenciones relacionadas con la ampliación de oportunidades a las PyMES.

La ejecución de esos propósitos para el impulso del desarrollo PyME en 2007 ha dado como resultado lo siguiente:*

❖ El segmento que incluye a los *Nuevos Emprendedores* tuvo como resultado el sostenimiento de proyectos de diversas índoles que, desde que se planteó como meta en el Plan Nacional de Desarrollo, se ha contribuido al respaldo de 26 proyectos con 57,8 millones de pesos para transferencia de ocho modelos de emprendedores en beneficio de 168 instituciones y organismos. Para el caso del Programa de Capital Semilla se tiene conocimiento de la provisión de recursos por hasta 323,5 millones de pesos que han apoyado al menos a 1,117 proyectos. En lo referente a la consultoría y capacitación

*

Datos proporcionados por: Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). *Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000–2009)*.

hacia los pequeños emprendedores se canalizaron 353,5 millones de pesos a través de 212 proyectos para beneficio de 47,025 empresas.

❖ El segmento que tiene que ver con las Microempresas tuvo como resultados la creación de instancias como el Programa Nacional de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi Tortilla), quien hasta 2009 había canalizado 100 millones de pesos para la modernización y capacitación de 5,315 unidades productivas en las 32 entidades del país, apoyando a la subsistencia de 10,630 empleos.

❖ El Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PyMES tuvo hacia el mes de julio de 2009 el apoyo de la Secretaría de Economía, quien destinó alrededor de 5 millones 826 mil pesos, siendo canalizados 61,4% de estos recursos al programa de garantías, 0,2% al fortalecimiento de intermediarios, 1,9% al extensionismo financiero, 5,6% al programa de Capital Semilla, 26,8% a proyectos productivos y el 4,3% restante a las franquicias. De los resultados finales se obtienen que se atendió un total de 249,417 micro, pequeñas y medianas empresas, aunado a la generación de 110,139 nuevos empleos.

❖ El Programa Nacional de Empresas Gacela (PyMES dinámicas en producción y empleo) se manejó a través del respaldo del Fondo de Innovación Tecnológica, quien mantuvo un fuerte sustento hacia 2009 de 151 proyectos de innovación y desarrollo tecnológico con recursos por 404,4 millones de pesos y se aprobaron nueve proyectos por un monto de 187,8 millones de pesos para la constitución de Parques Tecnológicos con capacidad para instalar 246 empresas. También se ha tenido el caso del Programa de Aceleración de Negocios Nacionales, mismo que contaba hasta 2009 con 39 aceleradoras para el otorgamiento de servicios a empresas de base tecnológica; es así que el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software apoyó en ese mismo año con 4 millones 659 mil 7 pesos.

❖ El segmento correspondiente al Programa Nacional de Empresas Tractoras (grandes empresas en el país que forman importante de la estructura de las cadenas productivas) tuvo en el primer trimestre de 2009 un impulso al desarrollo y

encadenamiento de 1,925 PyMES proveedoras de 28 empresas tractoras, mismos avances que fueron llevados a cabo por el programa del Desarrollo de Proveedores. A través del Sistema de Apertura Rápida de Empresas, en 2008, se apoyaron 9 proyectos de septiembre a diciembre, en beneficio de 5,117 empresas. La Red de Atención Empresarial de apoyo a las PyMES exportadoras o con potencial exportador hasta ese entonces contaba con 61 módulos de atención. De igual manera se apoyó a encuentros de negocios para 92 proyectos.

De lo anterior podemos concluir con la indudable importancia del papel de la política económica en materia de apoyo y fortalecimiento a los programas dirigidos a las Pequeñas y Medianas Empresas, misma que en la última década ha tenido un proceso de evolución constante; sin embargo, aun quedan muchos problemas por solucionar, el crecimiento debe ser sostenible, lo cual significa que para poder serlo se tienen que ampliar los medios que hacen posible la capacitación, orientación y el otorgamiento de material económico hacia programas de iniciación empresarial entre la sociedad. La relación del gobierno con las zonas más importantes para el desarrollo regional debe ser cada vez más estrecha, las instituciones deben tener un aparato fuerte para que estas sean las que se encarguen de promover los conocimientos de las fuentes viables de financiamiento para el pequeño emprendedor. Existe así, dentro del contexto gubernamental, *“una necesidad de establecer criterios claros para que la selección de los beneficiarios sea a través de procesos transparentes, y con ello se pueda lograr un mayor compromiso de los grandes corporativos, así como establecer un proyecto de naturaleza transexenal y cuidar particularmente el principio de complementariedad, esto es, que las empresas apoyadas en general por estos programas, y en particular por la banca de fomento, no sean sujeto de crédito de otros intermediarios financieros”*.⁷

⁷ PAVÓN, Lilianne. Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. En: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). *Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000-2009)*. Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010, pp. 52.

CAPÍTULO IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN EN EL DISTRITO FEDERAL PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA; EL PAPEL DEL FONDO PARA EL DESARROLLO SOCIAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO (FONDESO)

Uno de los principales organismos institucionales encargados de abatir los índices de precariedad económica en el Distrito Federal es el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO). Con una estructura orientada hacia el otorgamiento de fondos públicos a los sectores sociales más necesitados, FONDESO ha llegado a representar en los últimos años la contraparte de todos los problemas económicos, de pobreza o de desempleo que enfrenta una ciudad que está en constante crecimiento poblacional como lo es la Ciudad de México. Dicho Fondo fue desarrollado en 2002 como un fideicomiso público descentralizado y, a su vez, como parte de la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), un Fondo dentro del marco operativo de la SEDECO más propiamente dicho.

Con la llegada del año 2000, se inició una nueva década de reajustes en la política social, una etapa que consideraba hacer una reordenación de todo lo ya establecido para dirigir los apoyos en materia financiera hacia los programas de fortalecimiento regional. FONDESO, cuyo principal papel recae en ser el responsable del manejo de las finanzas de los objetivos de reformas que la SEDECO se propone, contribuyó en el primer lustro de la década pasada a contrarrestar los desventajas del sector poblacional en situación de desempleo, es decir, FONDESO otorgó en el año 2004 alrededor de 110,000 créditos a personas que necesitaban autoemplearse para asegurar recursos que solventaran las necesidades familiares, dando apoyo a

poco más de medio millón de personas en el Distrito Federal.* En tal sentido, los beneficios obtenidos por las Micros y Pequeñas Empresas obtuvieron su presencia al otorgársele en esos años por lo menos 2,500 créditos con una fuente de canalización de fondos en la que los programas destinados al apoyo de microempresarios tuvieron protagonismo. Sin embargo, esos 2,500 créditos únicamente pasaron a representar una mínima parte porcentual del total de las micros y pequeñas empresas registradas en la Ciudad de México (poco más de 350,000).

En palabras del propio órgano ejecutor, el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México es una institución del Gobierno capitalino que tiene la finalidad de brindar créditos que apoyen a personas emprendedoras radicando en el Distrito Federal. Los créditos brindados por FONDESO son para grupos sociales que se encuentran con dificultades de obtener créditos por parte de los bancos. Aunado a los servicios del otorgamiento de créditos, el Fondo ofrece servicios de asesoría y capacitación para aminorar los riesgos y las dificultades que pueda presentar la pequeña empresa.

4.1 Entorno socioeconómico nacional: un panorama ante las nuevas reformas encaminadas a establecer el progreso de micros y pequeñas empresas tras la crisis de 1995.

En este trabajo de investigación se ha hecho mención constante de la evolución del sistema financiero mexicano a lo largo de los diferentes sexenios Presidenciales que ha tenido el país.

Los recurrentes cambios en la economía nacional han orillado a apresurar la aplicación de las políticas dirigidas a hacer contraparte en todas las desventajas sociales que enfrentan los sectores más marginados.

A comienzos de la década de los noventas, las modificaciones estructurales de mercado que el Gobierno implementó y que se vio reflejado con la apertura comercial pusieron a los micros y pequeños empresarios en un papel no tan favorable al estar inmersos en un mercado interno no tan sólido cuya característica más evidente era el delgado lazo que los unía a un flaqueo en la organización de las cadenas productivas locales; sin embargo, lo anterior no se vería manifestado de manera casi instantánea, es decir, el efecto “bola de nieve” llegaría hasta 1995, con el Error de Diciembre, denostando de manera más clara los efectos negativos sobre las MyPES (Micros y

* Datos proporcionados por: Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México. “Políticas municipales de microcrédito (2000-2006)”. 39 pp.

Pequeñas Empresas) de las políticas implementadas al inicio de la década. La crisis económica que se originó a la salida del ex Presidente Carlos Salinas de Gortari formó la razón del parte-aguas que hizo que los gobiernos posteriores elaboraran reformas tomando siempre en consideración la columna de mercado que acompañaba a la economía. Consecuencias de esto se dan desde la toma de protesta del licenciado Ernesto Zedillo como Presidente de México, al instaurar nuevos programas encaminados a fortalecer los enlaces empresariales entre las regiones para proveer la competitividad entre los pequeños negocios. Ello fue fundamentado a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

A partir de la década del 2000, con el inicio de un régimen gubernamental diferente, las reformas sociales propuestas por el Gobierno del Ex Presidente Vicente Fox Quesada estuvieron mayormente dirigidas a un nuevo enfoque de mercado, de tal modo que las políticas propuestas apuntaban al sector empresarial como la vía más efectiva para promover el desarrollo financiero; específicamente estaban dirigidas al respaldo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas. Se iniciaban, entonces, nuevos trazos que el Gobierno se había propuesto. Llegaron nuevas estrategias que gestionaron proyectos de capacitación empresarial con un enfoque netamente social para poder avanzar en el combate a la pobreza en un carácter más afín al entorno de los negocios al que habíamos llegado poco a poco desde antes de la firma de convenios comerciales que adentraron a México en el contexto mercantil internacional. Las regiones o entidades federativas del país se unieron así para coadyuvar en la implantación de nuevas reformas que funcionaran como complemento de las implementadas por el nuevo régimen político:

➤ Instauración del **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario** (PRONAFIM) como órgano regulado por la Secretaría de Economía para el apoyo de las actividades productivas ejercidas por los pequeños emprendedores y la sociedad en su conjunto.

➤ Otorgamiento de capacitación empresarial con relevante inserción de las microfinanzas para llevar a cabo los planes trazados.

➤ Apoyo de las instituciones crediticias a los programas sociales elaborados por el Gobierno para abatir la situación de carencias que viven las regiones más necesitadas.

➤ Instauración, en el año 2001, de la **Reforma para el Ahorro y Crédito Popular**, en conjunto con una consecuente serie de programas estructurados por la Secretaría de Economía para el fortalecimiento del asesoramiento y financiamiento de las MiPyMES:

➤ **Creación del Fondo de Apoyo a las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FAMIPYME)**. La creación de este fondo estableció la repartición de distintos apoyos económicos que se enfocaran en la capacitación, la consultoría y el otorgamiento de información para fortalecer los conocimientos sobre las PyMES de los microempresarios.

➤ **Creación del Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)**. Los apoyos económicos para este organismo se orientaron hacia la integración de las micros y pequeñas empresas con las cadenas productivas más desarrolladas.

➤ **Desarrollo del Sistema Nacional de Garantías**. Con este sistema se establecía la apertura de fuentes de financiamiento para el sector microempresarial en un panorama de completo orden institucional; forma parte de una combinación de diversos programas de apoyo a la MiPyME, entre los que se encuentran el FAMIPYME y el FIDECAP.

➤ **Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI)**. En este fondo se destinan recursos para el establecimiento de las herramientas indispensables en la tarea de fomentar el acceso a nuevos apoyos para las microempresas, especialmente cuando se trata del apoyo para la elaboración de planes de negocio o bien el respaldo a los intermediarios financieros que sirven como fuentes de sus recursos.

4.2 Función estructural de la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) como principal ente regulador de organismos institucionales en el Distrito Federal.

El apoyo a las micros, pequeñas y medianas empresas representa una prioridad que los gobiernos locales se han planteado como objetivo de desarrollo regional. En tal sentido, FONDESOC funge como un órgano institucional correspondiente a la Secretaría de Desarrollo Económico de donde parten todas las actividades que el Gobierno del Distrito Federal destinadas a alentar el desarrollo financiero de la entidad, lo cual, para el caso de la SEDECO, es posible llevar a la práctica a través de cinco líneas estratégicas:

1. Impulso a la capacidad competitiva y la especialización productiva.
2. Regulación de los actores económicos y los mercados establecidos, y reactivación de la inversión en corredores industriales de alta tecnología, corredores de servicios y mercados ambientales.
3. Fomento del empleo y creación de nuevas capacidades laborales y profesionales.
4. Promoción de la micro, mediana y pequeña empresa mediante el otorgamiento de créditos, asesoría técnica y administrativa.
5. Oferta de productos y servicios de abasto, distribución y comercio formalmente establecidos a la población con menores recursos.

Fuente: Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México, "políticas municipales de microcrédito";

162 pp.

Cabe señalar que cada una de las cinco líneas estratégicas anteriormente mencionadas tiene una organización previa que la misma Secretaría realiza a través de los mecanismos ejecutados en los programas con los que cuenta. Básicamente, la SEDECO cuenta con dos estructuras para capitalizar sus programas de desarrollo regional: los programas prioritarios y los programas estratégicos. Los prioritarios poseen tres vertientes: la formación de parques industriales para el apoyo de las microempresas, la descentralización de los mercados públicos y el recurrente sustento de la micro y pequeña empresa; los programas estratégicos representan un apoyo para conocer las fallas o logros que cada programa pueda tener y sistematizan toda la orientación que requiera el emprendedor mediante el Sistema de Información Económica y Estadística (SIEGE).

Sin embargo, cada programa instaurado no sólo provee del apoyo económico y de capacitación, existen también los llamados ‘instrumentos’ que la SEDECO utiliza para acrecentar la actividad industrial en los sectores más pequeños (microempresas). ¿Cuáles son esos ‘instrumentos’? La Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Federal informa que para la primera mitad de la década pasada se implementó la apertura de establecimientos mercantiles con el objeto de hacer más fluido el trámite que conlleva a la instauración de los nuevos negocios, un mecanismo que puede resolverse a través de sitios de Internet de la misma entidad reguladora (<http://www.guate.df.gob.mx>); en la Ciudad de México existen infinidad de negocios que operan de manera irregular, es por ello que la SEDECO instrumentó el mecanismo de Revolución Administrativa para la Regulación de Negocios, una herramienta encargada de hacer que estos negocios irregulares operen de manera lícita; uno de los mayores incentivos que las empresas que operan de manera irregular se adentren al marco normativo del GDF es a través de los instrumentos fiscales que promuevan beneficios en materia de impuestos como lo son las reducciones o las cancelaciones en las obligaciones fiscales; por último están los instrumentos que otorgan servicios a los empresarios como la capacitación y el asesoramiento y el instrumento que sirve como base del anterior, el SIEGE, una base de datos que provee de información y capacitación al pequeño emprendedor.

4.3 El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOS).

Es necesario reiterar que FONDESOS actúa como una vertiente de la SEDECO, es decir, permite a dicha Secretaría cumplir los objetivos económicos en materia de desarrollo social en la Ciudad de México a través de mecanismos que promuevan de manera sencilla el acceso al crédito para los pequeños productores.

En síntesis, podemos decir que FONDESOS, SEDECO y Nacional Financiera pueden actuar como tres tipos de entidades con una función específica en la administración pública:

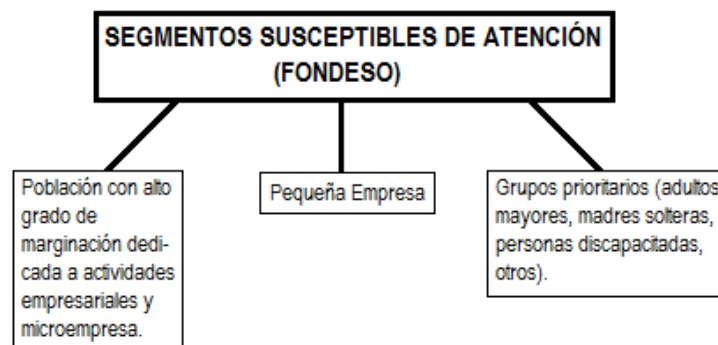
FONDES → **Fideicomitente** (*quien constituye al fideicomiso o los contratos mercantiles*)

SEDECO → **Fideicomisario** (*quien recibe los beneficios resultantes del fideicomiso*)

NAFINSA → **Entidad Fiduciaria** (*quien posee la titularidad de los bienes o derechos fideicomitados*)

Durante la creación del Programa General de Gobierno del Distrito Federal (2001–2006), según datos del informe de FONDES de la CEPAL para el caso de la Ciudad de México, se establecieron pautas que incluían la capacitación u orientación adecuada, así como la asistencia técnica para el impulso en el mercado de los pequeños negocios, el otorgamiento de recursos crediticios accesibles para los emprendedores y el respaldo del aparato empresarial para contar así con un progreso económico duradero.

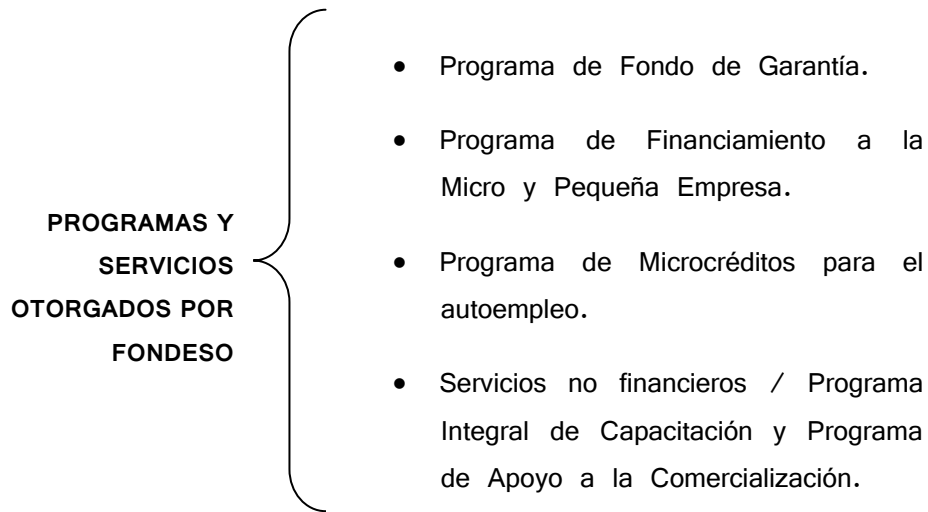
ESQUEMA 4



Fuente: Políticas municipales de microcrédito, FONDES (2000-2006) / CEPAL

FONDES, también, es un aparato gubernamental que mantiene en pie sus funciones mediante una estructura financiera que está relacionada con los fondos públicos presupuestarios de los cuales se sustenta, siendo que parte importante de ellos pueden llevar una administración adecuada a través del mismo FONDES, quien se encarga de gestionar dichos recursos y no el Gobierno o las Secretarías. Su pirámide de programas de financiamiento está compuesta, desde inicios de la década pasada, en su mayoría por una base que se sostenga en el programa de

microcrédito para autoempleo, un programa de fomento a la Micro y Pequeña Empresa y los Programas de fondos de garantía. Se puede argumentar, entonces, que la pirámide que abarca los servicios financieros cuyas necesidades puede atacar FONDESOS juega un papel alterno a los programas dirigidos a los Servicios No Financieros otorgados por el mismo Fondo y la SEDECO, estos abarcan la capacitación, el Programa de Jóvenes emprendedores en relación con incubadoras de empresas en universidades, el Programa de Cadenas Productivas y de Desarrollo de Proveedores, el Sistema de Información Económica Geográfica y Estadística, los Centros de Atención Empresarial, el Programa Prioritario de Parques Industriales de Alta Tecnología, los Vínculos con Cámaras y Otras Asociaciones y las Ferias.*



Fuente: FONDESOS

Las actividades logradas por FONDESOS en materia de administración y suministro de recursos para el impulso a la economía regional están inmersas ante una serie de estrategias que son coordinadas por entidades que se derivan del mismo Gobierno del Distrito Federal. De ahí parten las funciones específicas de la SEDECO y del propio FONDESOS para, posteriormente, contar con una gama de coordinaciones que empleen mediante limitados recursos sus operaciones encaminadas a satisfacer todo objetivo a favor del desarrollo sustentable: dirección general de FONDESOS, coordinación ejecutiva del programa de microcréditos para el empleo, coordinación ejecutiva de apoyo a la micro y mediana empresa,

* Datos proporcionados por: Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México. "Políticas municipales de microcrédito (2000-2006)". 171 pp.

servicios empresariales No financieros, coordinación de administración y finanzas y coordinación de legalidad y normatividad.

En el esquema anterior que se encuentra dentro de los programas y servicios otorgados por FONDESOC encontramos diversos proyectos de apoyo para diversos sectores de la economía en la Ciudad de México. En dicho esquema se encuentra, en primera instancia, el llamado Programa de Fondo de Garantía, un órgano que resulta ser una de las herramientas financieras reguladas por FONDESOC que sirve para promover el desarrollo de planes empresariales con viabilidad técnica, dirigiendo su apoyo a las pequeñas y medianas empresas que buscan consolidarse en un mercado específico. En segundo lugar tenemos el Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa; este programa se encuentra respaldado con los servicios financieros que el mismo Fondo otorga a los microempresarios cuyas posibilidades de tener un apoyo por parte de los bancos para financiar sus operaciones son mínimas. Para mediados de la década pasada, el Fondo otorgaba créditos a estas entidades económicas con cantidades que iban desde los 500 hasta los 30,000 dólares. Los créditos otorgados tienen una finalidad específica según las funciones que desempeña cada microempresa, es decir, puede garantizarse un financiamiento (en línea de crédito habitacional) para los gastos de pago de nómina, compra de insumos directos, mercancía y materia prima y el arrendamiento de algún local, y el plazo con los que cada deudor cuenta para pagar es de 24 meses. El otro tipo de crédito que se otorga es el crédito refaccionario, con un plazo a pagar de 36 meses (este tipo de crédito es el relacionado a los gastos de operación, compra de maquinaria y equipo, transporte o mejora de instalaciones).

El otorgamiento de créditos debe cumplir, como paso previo, una aprobación sistemática del propio Fondo, una aprobación que incluye una serie de peticiones o requisitos que el solicitante (persona física o moral) debe cumplir para ser evaluado y que con ello se decida si se le otorga o no el financiamiento. Como bien se mencionó, este programa de apoyo a microempresarios ofrece dos líneas de crédito. El requisito para solicitar la primera línea de crédito tiene que ver con la documentación personal, en tanto que para la línea de crédito refaccionario se solicita un acta constitutiva, estados financieros y registro fiscal. *“Para gestionar el crédito el interesado debe presentar una solicitud acompañada de un plan de negocios, el*

*ofrecimiento de una garantía de bienes muebles o inmuebles que sean de su propiedad o de un obligado solidario, y cuyo valor sea equivalente al monto del crédito”.*⁸

CUADRO 13

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIOS REQUERIDO POR FONDESO COMO PARTE DE LOS REQUISITOS PARA OBTENER UN FINANCIAMIENTO	
■	Aspectos generales. Evaluación y justificación de la idea, F.O.D.A., descripción del proyecto, sus objetivos y misión
■	Estudio técnico. Ubicación y tamaño de la empresa, distribución del espacio, maquinaria y equipo necesario, materias primas, proceso operativo y definición de tareas.
■	Diseño organizacional. Perfiles y puestos del personal, organigrama de la empresa y asignación de tareas por puestos.
■	Mercado y competencia. Encuestas a la gente con respecto al producto o servicio, diseño de encuesta, anexo de encuestas realizadas, conclusiones y nicho de mercado.
■	Estrategia de ventas. Distribución, puntos de venta, promoción y publicidad. Análisis de la competencia. Características de los competidores y ventajas competitivas. Costos. Tabla de costos y precio de venta.
■	Inversión. Inversión inicial, capital de trabajo, fuentes de financiamiento y definición de mínimo de ventas mensuales.
■	Imagen corporativa. Logotipo y aplicaciones.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la página de SEDECO / FONDESO.

En lo que refiere al Programa de Microcréditos al Autoempleo podemos inferir en que la estrategia principal de este organismo es incentivar el autoempleo hacia los sectores más desfavorecidos a través del financiamiento. El programa lleva a cabo una serie de estatutos previos al otorgamiento del crédito, tales como asignar ese respaldo económico a grupos sociales de entre cinco y quince personas como integrantes y que pueden ser administrados mediante las oficinas que comandan al programa dentro de la misma Ciudad de México. Para mediados de la década pasada, los microcréditos otorgados tuvieron un asentamiento porcentual prioritario en el sector femenino, es decir, el 71,3% de las mujeres percibieron este beneficio económico, mientras que 28,7% de los hombres fueron únicamente beneficiados por este programa (*con datos de FONDESO 2001 y proyecciones para 2006*). Los sectores más favorecidos por este tipo de créditos fueron (para el mismo período de tiempo) el sector comercio con 69,1%, el sector de servicios con 21,4%, el sector manufacturero con 8,5% y el sector agroindustrial con 1,0%. Desde luego, los créditos otorgados son a familias cuyos integrantes son mayores de edad y poseen un rango relevante dentro de la misma (jefes de familia).

⁸GARRIDO, Celso. *Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México. “Políticas municipales de microcrédito (2000–2006).* Gobierno del Distrito Federal, 2006, pp 181.

En el último apartado que comprende a los programas y servicios otorgados por FONDESO encontramos a los Servicios No Financieros. ¿A qué se refiere ello? Bien, como he explicado, los programas de apoyo a los sectores económicos por parte del Fondo tienen que tener un respaldo que pueda dar movimiento a todas las acciones emprendidas. Estos servicios están relacionados con los beneficios de capacitación que reciben los microempresarios, los pequeños empresarios o los beneficiarios de los programas que instaura el Fondo; se accede a ellos de manera gratuita y en algunos casos forman parte de los requisitos para tener acceso al crédito solicitado. Algunos ejemplos de Servicios No Financieros que otorga FONDESO son:

- Formación de Microempresas.
- Capacitación para el acceso al crédito otorgado por la Banca Comercial.
- Contabilidad y finanzas básicas.
- Atención personalizada o a través de sus asesores en línea (Centros de Vinculación Empresarial).
- Capacitación en administración de pequeñas empresas (mercadotecnia, manejo de créditos o integración de inventarios).

CONCLUSIONES

- El presente trabajo de investigación ha representado un reto al momento de aglutinar la información; no se estableció un solo patrón de estudio para un solo sector, es decir, se establecieron tres conceptos diferentes como la Microempresa, la Pequeña Empresa y la Mediana Empresa, cuya información obtenida se clasificó dependiendo siempre del sector al que pertenecían, el número de trabajadores que conforma cada sector y el rango de ventas e ingresos obtenidos. Es entonces que, a partir de allí, se inició este proceso que permitió facilitar la comprensión de las diferentes problemáticas y características que se insertan en cada enfoque.

- Desarrollar una investigación en la que se aborde el interés en conocer las fuentes de financiamientos que se presentan para las MiPyMES requiere analizar la estructura organizacional que conforman las pequeñas empresas para obtener, así, una viabilidad productiva que les permita ser punto de interés para las empresas públicas o privadas encargadas de otorgar créditos.

- Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MiPyMES, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es hacia el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

▪ Un gran número de personas que han decidido establecer una fuente de ingresos familiar al inaugurar su propio negocio pequeño no refiere estudios universitarios. Es importante tomar en consideración el elevado nivel de desorganización institucional que a lo anterior se le añade, principalmente entre los microempresarios. El método investigación utilizado para abatir este conflicto ha sido el de presentar, en primera instancia, todo lo referente a los micronegocios, estableciendo como pauta de inicio las siguientes cuestiones: ¿qué?, ¿cuándo?, ¿quién?, ¿para qué?, ¿dónde?, ¿cómo?, para dar a conocer el funcionamiento organizacional de la MiPyME y enmarcar los pasos, de forma sencilla, lo que verdaderamente conlleva a la elaboración de un pequeño plan de negocios que permita acceder a un eficiente financiamiento.

▪ La cuestión fundamental que se esboza en la hipótesis de este trabajo de investigación tiene que ver con las alternativas de financiamiento, siendo éstas uno de los puntos centrales mayormente debatidos. Las acotaciones que se han incluido indican un predominio hacia el sector *proveedores* como fuente de financiamiento MiPyME, seguido de la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijadas, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera.

▪ Es importante aclarar que, de igual manera, se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales, como el Internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, no obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionados con la falta de información precisa en las principales Secretarías de la Ciudad de México acerca de los créditos, en porcentajes y

cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio negocio. Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no sólo la facilidad para cualquier persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización otros estudios posteriores enfocados en esta temática.

GLOSARIO

Entidad fiduciaria. Institución de crédito, afianzadora, aseguradora o casa de bolsa que tiene autorización de la Secretaría de Hacienda para actuar como tal.

Fideicomisario. Persona física o moral que tiene la capacidad jurídica necesaria para recibir el beneficio que resulta del objeto del fideicomiso.

Fideicomiso. Es el contrato por el cual una persona denominada fideicomitente encomienda a una institución de crédito denominada fiduciaria, la administración de determinados bienes o recursos para alcanzar un fin específico, en beneficio de una o varias personas denominadas fideicomisarios.

Mediana empresa. Resulta ser el tipo de establecimiento que cuenta con el objeto de producir rentabilidad a costos de inversión considerables y con una base de empleados de 31 hasta 100 trabajadores en el sector comercio, 51 hasta 100 en el sector servicios y 51 hasta 250 trabajadores en el sector industria. (Monto de ventas anuales: desde 100.01 hasta 250 millones de pesos)

Microempresa. Unidad económica de baja capitalización que opera en el mercado a partir de una inversión a riesgo y cuya clasificación puede deducirse como unidad familiar con necesidades de financiamiento para el desarrollo de capital de trabajo. (Monto de ventas anuales: hasta 4 millones de pesos)

Pequeña empresa. Unidad económica cuya base de número de empleados no supera los 30 para el sector comercio y 50 para el sector industria/servicios; el desarrollo de esta unidad se da para tener una rentabilidad local y sus valores de venta anuales tienen una marcada diferencia con la micro y mediana empresa. (Monto de ventas anuales: desde 4.01 hasta 100 millones de pesos).

**Los términos que aquí aparecen han sido extraídos de textos exclusivamente económicos; su bibliografía se encuentra anexa al final de este trabajo de investigación.*

BIBLIOGRAFÍA

Análisis Estratégico para el Desarrollo de la PYME del Distrito Federal. Informe 2010. Observatorio MiPyME, México, 2010.

ANZOLA Rojas Sérvulo, “Administración de pequeñas empresas”, McGraw-Gill, México, 2002.

CARPINTERO Samuel, “Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina: el microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI”, Deusto, España, 1998.

DEBERNARDO Héctor D., “Las PYMES: principales causas de fracaso y cómo combatirlas”, ISEF, México, 2008.

ESPINOSA Villarreal Oscar, “El impulso a la micro, mediana y pequeña empresa” Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

GARRIDO, Celso. Fondo para el Desarrollo Social la Ciudad de México. “Políticas Municipales de Microcrédito (2000-2006)”. Gobierno del Distrito Federal, 2006.

GROSS Herbert, “Pequeña empresa y gran mercado: nuevas oportunidades para la pequeña y mediana empresa”, Ediciones Deusto, Bilbao, 1962.

GUTIÉRREZ Soria Federico y Ruiz Durán Clemente, “Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa”, Nacional Financiera, México, 1995.

HAIME Levy Luis, “Planeación de las fuentes de financiamiento: análisis estratégico para la toma de decisiones de calidad”, Ediciones fiscales ISEF, México, 2008.

JUÁREZ Prieto Víctor Manuel, “La situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, vínculo de consolidación financiera, económica y social a través del Banco Interamericano de Desarrollo 1995-2000”, Trabajo de tesis para la licenciatura en Relaciones Internacionales UNAM, México, 2005.

LUNA Elba, “Macro impacto con micro dinero: 25 años de apoyo a la microempresa”, Banco Interamericano de Desarrollo, 2004.

MORA Heredia Alfredo, “El Fomento de las PyMES como estrategia para incentivar el Desarrollo Económico Local en las Entidades Federativas Marginadas de México: una aproximación empírica”; Revista Académica del “Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social” (No. 7).

MORALES Castro Arturo, “PYMES: financiamiento, inversión y administración de riesgos. Casos prácticos”, Gasca Sicco, México, 2004.

PARERA Sabido David, “Aspectos jurídicos, productivos, fiscales y estratégicos de las empresas integradoras: una alternativa de crecimiento para la micro, pequeña y mediana empresa”, Ediciones fiscales ISEF, México, 2001.

PAVÓN, Lilliane. Serie Financiamiento del Desarrollo No. 226. En: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Sección de Estudios del Desarrollo, CEPAL). Financiamiento a las microempresas y las PyMES en México (2000–2009). Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, agosto de 2010.

POMAR Fernández Silvia, “Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa”, Palabra en Vuelo (UAM), México, 1998.

PONCE Rivera Alejandro “Pequeñas y Medianas Empresas: los siete pecados capitales”, Ediciones fiscales ISEF, México, 2011.

QUINTAL Palomo Alberto, “El sistema nacional de garantías PyME y su contribución al crecimiento económico en México (2003–2008)”, Revista de Economía, Vol. XXVII, núm. 74, primer semestre de 2010.

RIVERA Carmona Alfredo, “La administración financiera ante el reto actual de la crisis en la micro, pequeña y mediana empresa”, PAC, México, 1997.

ROBINSON Roland, “Financiamiento de la dinámica pequeña empresa: problemas de promoción, subsistencia y crecimiento”, Ediciones contables administrativas, México, 1972.

RODRÍGUEZ Valencia Joaquín, “Cómo aplicar la planeación estratégica en la pequeña y mediana empresa”, Thomson, México, 2005.

SACO Raquel, “Aprender a crear una microempresa”, Paidós, Barcelona–México, 2004.

SKERTCHLY Ricardo, “Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México”, Editorial Porrúa (Universidad Anáhuac del Sur), México, 2000.

SOTO Pineda Eduardo, “Las PYMES ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales”, Thomson, México, 2004.

SUÁREZ Aguilar Estela, “Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones”, Cuernavaca, Morelos, UNAM: Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 1994.

VALENCIA Arriaga Roberto, “El mercado de capitales como alternativa de financiamiento para la pequeña y mediana empresa”, Trabajo de tesis para licenciatura en economía UNAM, México, 2006.