



Universidad Nacional Autónoma de México

## **Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración**

# **T e s i s**

**Financiamiento para el fortalecimiento de las micro y pequeñas  
empresas dedicadas al comercio al por menor: Modelo del Fondo  
Multilateral de Inversiones**

Tesis que para optar por el grado de:

**Maestro en Administración  
de Negocios Internacionales**

**Presenta: María del Pilar Locano Godinez**

**Tutor: Mtro. Antonio Luna Guerra**

Facultad de Contaduría y Administración

**México, D.F. a 14 de noviembre de 2013**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## Contenido

I.	ANTECEDENTES .....	4
II.	INTRODUCCIÓN .....	5
A.	TEMA .....	6
B.	TÍTULO .....	6
C.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	6
i.	<i>Descripción del objeto de estudio</i> .....	6
ii.	<i>Problemática</i> .....	7
D.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	8
i.	<i>Objetivo de Estudio</i> .....	8
ii.	<i>Objetivos Específicos</i> .....	9
iii.	<i>Delimitación del problema</i> .....	9
iv.	<i>Preguntas de Investigación</i> .....	9
v.	<i>Justificación</i> .....	9
E.	HIPÓTESIS DE TRABAJO .....	10
i.	<i>Variable Independiente</i> .....	10
ii.	<i>Variable Dependiente</i> .....	10
F.	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN .....	10
G.	MARCO TEÓRICO .....	11
H.	ÍNDICE TENTATIVO .....	14
I.	RESUMEN CAPITULAR .....	16
III.	<b>CAPITULO 1. CONTEXTO ACTUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO</b> 18	
1.1.	ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS DE ACUERDO A SU TAMAÑO E INGRESOS .....	18
1.2.	PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS EN MÉXICO .....	20
1.2.1.	<b>INEGI</b> .....	20
1.2.2.	<b>SIEM</b> .....	25
1.3.	PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA .....	27
IV.	<b>CAPITULO II ENTIDADES Y PROGRAMAS DE APOYO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS</b> .....	29
2.1.	SITUACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE SU OPERACIÓN .....	29
2.1.1.	<i>Acceso al financiamiento</i> .....	30
2.2.	ENTIDADES DE APOYO A LAS MYPES EN MÉXICO .....	33
2.2.1.	<i>SECRETARÍA DE ECONOMÍA</i> .....	33
A.	FONDO PYME .....	36
B.	PROGRAMAS ESTRUCTURALES DE LA SE .....	39
C.	EVALUACIÓN DE CONSISTENCIA Y RESULTADOS FONDO PYME 2011 .....	42
2.2.2.	<i>PROMÉXICO</i> .....	46
2.2.3.	<i>BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)</i> .....	54
2.2.4.	<i>OTROS PROGRAMAS</i> .....	54
V.	<b>CAPITULO III COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO</b> .....	59
3.1	TRATADOS COMERCIALES .....	59

3.2. EXPORTACIONES POR PAÍS.....	61
3.3. EXPORTACIONES POR PRODUCTO .....	64
<b>VI. CAPITULO IV TIPOS DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECE EL BID A TRAVÉS DEL FOMIN.....</b>	<b>68</b>
4.1. GRUPO BID: FUNCIONES Y ORGANIZACIÓN .....	68
4.2. FINANCIAMIENTOS.....	69
4.2.1 Préstamos.....	69
4.2.2 Donaciones.....	70
4.2.3 Garantías (GUA).....	71
4.2.4 Cooperación Técnica.....	72
4.2.5 Inversiones.....	73
4.3 MODELO DEL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN).....	75
4.3.1 EL MARCO DE ACCESO.....	75
4.3.2 EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LOS PROYECTOS.....	76
4.3.3 FUNCIONAMIENTO.....	76
4.4 RELACIÓN ENTRE ACCESO AL MODELO DE FINANCIAMIENTO DEL FOMIN Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO.....	77
4.4.1 EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE PAÍS, (2007-2012).....	78
<b>VII. CAPITULO V. FINANCIAMIENTO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE MÉXICO: MODELO DEL FOMIN.....</b>	<b>80</b>
5.1 DETECCIÓN DE NECESIDAD.....	80
5.2 SECTOR ECONÓMICO SELECCIONADO .....	80
5.3 FINANCIAMIENTO FOMIN.....	83
<b>VIII. CONCLUSIONES.....</b>	<b>89</b>
<b>IX. REFERENCIAS.....</b>	<b>92</b>
<b>X. ANEXOS.....</b>	<b>94</b>
<b>ANEXO I PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL POR SECTOR.....</b>	<b>94</b>
<b>ANEXO II MONTOS Y PORCENTAJES DE APOYO DEL FONDO PYME*.....</b>	<b>95</b>
<b>ANEXO III PROGRAMAS DE LA SECRETARIA DE ECONOMÍA.....</b>	<b>109</b>
<b>ANEXO IV DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS Y APOYOS DE PROMÉXICO.....</b>	<b>122</b>
<b>ANEXO V SERVICIOS QUE OFRECE BANCOMEXT A MIPYMES.....</b>	<b>123</b>

## I. ANTECEDENTES

En México, el número de micro y pequeñas exportadoras representan el 92% y contribuyen solamente al 4.25% del importe exportado (Observatorio PYME 2008). Esta información generó un interés para investigar la posibilidad de potenciar este sector, grande en número, pero pequeño en volumen y montos de exportación,

En un principio, dentro del universo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, se trató de enfocar en alguno de los sectores que más contribuyeran al Producto Interno Bruto del país, escogiendo así lo correspondiente al comercio en sus dos ramas al por mayor y al por menor con aproximadamente el 17% de todos los sectores. Esto, con la finalidad de poder establecer un vínculo entre las empresas dedicadas al comercio y su relación con las exportaciones.

Por lo anterior, la propuesta inicial fue el de tener una fuente sostenible que pudiera ayudar a esas empresas incipientes, micro y pequeñas a fortalecerse y así con el tiempo se iniciaran en las exportaciones y contribuyeran en un mayor porcentaje del total de las exportaciones no petroleras del país.

En el transcurso del estudio y la investigación realizada mostraron que si bien estas empresas incipientes, micro y pequeñas dedicadas al comercio son de gran importancia para el flujo económico del país, también una gran parte de estas empresas no están enfocadas en crear y generar un ambiente productivo que les permita desarrollarse y fortalecerse, ya que se dedican a la venta de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco.

En este sentido y pensando en lo que se necesitaría para incrementar este índice de exportaciones, el estudio cambio su enfoque al dar un contexto en el que se encuentran las micro y pequeñas empresas de este sector, el entorno de los financiamientos otorgados por el gobierno a nivel federal, su alcance y resultados principales, así como ofrecer una fuente externa de financiamiento sostenible a través del Fondo Multilateral de Inversiones que les permita fortalecerse en su camino actual y en un futuro pensar en su incursión en las exportaciones, por lo que, el sector manufacturero fue el indicado para el desarrollo y propuesta de este financiamiento sostenible.

## II. INTRODUCCIÓN

El Banco Interamericano de Desarrollo tiene entre sus objetivos el mejorar el entorno empresarial apoyando a la micro y pequeña empresa para respaldar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en la Región<sup>1</sup>. El Fondo Multilateral de Inversiones, que forma parte del grupo BID, tienen como objeto principal el crecimiento económico y reducción de la pobreza, a través del fomento de la inversión privada y el desarrollo del sector privado.

El marco de acceso del FOMIN permite que las Micro, pequeñas y medianas empresas puedan aprovechar oportunidades de negocio a través del diseño de productos y servicios financieros diseñados a su medida. Entre los tipos de financiamiento que ofrece el FOMIN, se encuentran los proyectos de recursos no reembolsables direccionados a organizaciones públicas y/o privadas sin fines de lucro, que representa entre el 30% y 50%<sup>2</sup> de la cantidad del proyecto total; así como los proyectos de inversión que financian a instituciones financieras privadas como bancos, cooperativas, instituciones micro financieras u ONG's para que puedan prestar los recursos en beneficio de las micro y pequeñas empresas a lo largo de la región.

Considerando que en México la estratificación<sup>3</sup> de empresas se realiza de acuerdo al número de trabajadores y al rango de ventas anuales que tienen durante el año, hay registros estadísticos<sup>4</sup> en donde se mencionan que el porcentaje de participación en las exportaciones no petroleras de las Incipientes, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) es del 29.2%, y el resto lo realizan las 399 empresas consideradas como grandes. Por esta razón, es conveniente aplicar modelos de financiamiento que construyan la base para incrementar y mejorar el apoyo que ofrece el gobierno a este sector, que si bien actualmente es muy amplio, aún existen áreas de oportunidad en las que se requiere crear las condiciones que permitan a los micro y pequeños empresarios, no solo impulsar su capacidad productiva, sino mantenerse en el mercado internacional de manera competitiva que sirva para asegurar un crecimiento constante que ayude a incrementar las condiciones para la generación de empleos y a una estabilidad económica a largo plazo en el país.

---

<sup>1</sup> Países de Latinoamérica y el Caribe miembros del BID

<sup>2</sup> Acuerdo por el que se crea el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), 1993

<sup>3</sup> Estratificación establecida de acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF), México, D.F., a 25 de junio de 2009

<sup>4</sup> Datos del Instituto Pyme 2008 (Estructura exportadora nacional excluyendo petróleo)

El FOMIN, con su estándar de construir y apoyar modelos exitosos de negocio para la micro, pequeña y mediana empresa puede ayudar a mejorar la situación de este estrato a través de la aplicación de una de sus agendas de su modelo de financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas que tienen la posibilidad de exportar sus productos y establecerse en su mercado objetivo a un largo plazo.

Para poder generar este tipo de acciones se requiere, en primer lugar, que se estudie y se documenten las principales características en las que se encuentra este sector para posteriormente detallar las diversas acciones que sean objeto de financiamiento. Lo anterior, con mira a la apertura de mercados<sup>5</sup> a través de su descripción general que permita identificarlos como alternativas para poder, incursionar mercados externos.

#### **a. Tema**

Fortalecimiento de las Micro y Pequeñas empresas de México.

#### **b. Título**

Financiamiento para el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio al por menor: Modelo del Fondo Multilateral de Inversiones.

#### **c. Planteamiento del problema**

##### **i. Descripción del objeto de estudio**

En el contexto de las Micro y pequeñas empresas en México, existen muchas limitaciones, tanto internas como externas que impiden el buen funcionamiento y una amplia permanencia en el mercado de este sector empresarial. Las limitaciones internas van enfocadas a la gestión directa de la empresa, en donde los emprendedores solo la establecen como un modo de obtener ingresos adicionales, sin tener conocimiento técnico de cómo manejar la empresa tanto al registrar los gastos, costos e ingresos, hasta como calcular el riesgo en cada inversión realizada. Además de tener acceso limitado a la utilización de las tecnologías de información, en su mayoría por desconocimiento de los beneficios de uso, y otro por la falta de capacitación para utilizarla.

Las limitaciones externas se refieren a varios factores que existen en el entorno, como las tasas de interés, el incremento general en el nivel de precios, los trámites ante el gobierno y la falta de

---

<sup>5</sup> Países que se induyen en los tratados y/o acuerdos internacionales

promoción de acceso a los diferentes programas de financiamiento público que existen a nivel local y federal. Estas limitaciones encausan otro tipo de problemática a las micro y pequeñas empresas, su inmersión en las exportaciones.

De acuerdo al observatorio PYME, las exportaciones totales no petroleras que se registraron en el periodo enero-diciembre 2008, alcanzaron los 240.8 mil millones de dólares, dentro de los cuales, la participación de las Micro, pequeñas e incipientes empresas fue de solo 4.25% por lo que el total de empresas que forman parte de este porcentaje es de 32,333; el restante 95.7% de las exportaciones lo ocupan las 2,975 empresas estratificadas como medianas y grandes.

Esto da una idea general de cómo es difícil para una micro y pequeña empresa involucrarse en el tema de exportaciones, si bien los trámites para iniciar una empresa son numerosos, ahora para entrar a este rubro es aún más complicado, aunado al escaso conocimiento que se tiene para empezar a exportar un producto, y la falta de acceso a cualquier tipo de financiamiento para poder realizar esta actividad.

La necesidad de tener un modelo de financiamiento externo a través del FOMIN, que ayude a uno de los grandes pilares económicos productivos del país, las MyPes, podrá auxiliar a crear las condiciones para que aquellas empresas beneficiarias puedan fortalecerse al extender el tiempo de operación, y en lo posible empezar a incursionar en las exportaciones.

## **ii. Problemática**

Dentro del panorama general de las Micro, Pequeñas y Medias empresas en México, existen tres situaciones a considerar. Primero, de acuerdo al Censo Económico 2009, realizado por el INEGI, en 2008 existían 3´724,019 unidades económicas, las cuales participan dentro de las actividades económicas de la siguiente forma: 34.2% servicios, 49.9% en el comercio, 11.7% en la industria manufacturera y el resto de las actividades representa el 4.2%. Este total de unidades económicas concentran una población ocupada de 20´116,834. En lo referente a las MIPyMES, éstas concentran el 99.8% de las unidades económicas y logran tener el 73% del personal ocupado, además de generar el 52 por ciento del Producto Interno Bruto.

Segundo, de acuerdo a la Asociación de Bancos de México (ABM 2012), del gran total de MIPyMES que están operando a nivel nacional, 133,000 tienen acceso a créditos bancarios, es decir, el 3.5% cuenta con algún tipo de financiamiento que les permite hacer crecer y fortalecer

su negocio. Por otra parte, la Secretaría de Economía, a través del FONDO PYME, en 2008 apoyó a 312,941 MIPyMES<sup>6</sup>.

Tercero, dentro de las exportaciones no petroleras<sup>7</sup> a nivel nacional a 2008, sólo 35,306 empresas se dedican a exportar sus productos. Las MIPyMES exportadoras son el 99% (34,907) y participan sólo con el 29.2% del valor total de las exportaciones.

Las MyPes son un sector vulnerable en la economía, en donde cualquier incremento en el nivel general de precios de las mercancías genera un rompimiento en el ciclo económico, limitando los ingresos en las poblaciones aledañas de la localidad en donde se encuentran ubicadas.

Se conoce que el ciclo de vida de este tipo de empresas es muy corto, de dos años aproximadamente, a pesar del impacto económico que tienen dentro de su localidad. Este corto tiempo de vida se debe principalmente, a la carencia de un plan de negocios que le permita visualizarse y tener las herramientas para enfrentar los retos que se presenten, además de que los emprendedores no cuentan con la capacidad técnica suficiente para gestionar una empresa de reciente creación. También debe considerarse como factor importante, el acceso limitado que tienen al financiamiento para el arranque y/o fortalecimiento de la empresa, ya que del total de MIPyMES existentes a 2008 sólo el 8.5% tuvo acceso al apoyo otorgado por el Fondo Pyme de la Secretaría de Economía en ese mismo año. Las causas pueden variar desde el acceso a la información, como al cumplimiento de los distintos requisitos que se solicitan para otorgar el apoyo.

Dado que, las empresas medianas tienen una mayor consolidación tanto en su estructura como en su operación, es importante definir la situación en la que se encuentran las Micro y pequeñas empresas dedicadas a la industria manufacturera, para así establecer si existe relación entre el acceso de las micro y pequeñas empresas a fuentes de financiamiento externo que pueda otorgar el FOMIN y el fortalecimiento de su capacidad técnica para ampliar su permanencia en el mercado objetivo y en un futuro iniciarse en el proceso de exportación.

#### **d. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **i. Objetivo de Estudio**

---

<sup>6</sup> Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2008 del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)

<sup>7</sup> Información del Instituto Pyme creado por el Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social, A.C

Coadyuvar a fomentar el fortalecimiento de las Micro y pequeñas empresas de la industria manufacturera a través del modelo de acceso del Fondo Multilateral de Inversiones y evaluar si éste permite crear las condiciones para alargar su permanencia en el mercado objetivo e iniciarse en el rubro de las exportaciones.

## **ii. Objetivos Específicos**

Establecer la relación que existe entre los programas de financiamiento a las Micro y pequeñas empresas y el fortalecimiento de las mismas.

Proponer un mecanismo de financiamiento alternativo a través del FOMIN, que fomente el fortalecimiento de su capacidad para encaminarlas a ampliar la permanencia en su mercado objetivo y en un futuro puedan iniciarse en las exportaciones.

## **iii. Delimitación del problema**

Este estudio estará enfocado a las Micro y Pequeñas empresas de la industria manufacturera. La información de referencia se considerara dentro de un periodo que va del 2008 al 2012, también se tiene en consideración las características del Modelo de Financiamiento del Fondo Multilateral de Inversiones.

## **iv. Preguntas de Investigación**

- a) ¿Cuál es la estratificación actual de las empresas y cuáles son los principales sectores económicos del país que participan en la economía nacional?
- b) ¿Los programas de financiamiento a las MYPIMES que ofrecen organismos públicos son accesibles y les permiten fortalecer su capacidad técnica y así en su mercado objetivo?
- c) ¿Cuáles son los principales tratados comerciales y que productos son los más exportables y cuáles son los países receptores de estos productos?
- d) La aplicación de un modelo alternativo de financiamiento externo a través del FOMIN ¿permitirá el fortalecimiento de las Micro y pequeñas empresas de la industria manufacturera para que puedan extender su permanencia en el mercado objetivo y puedan incursionar así en las exportaciones?

## **v. Justificación**

El realizar un análisis sobre la situación en que se encuentran las Micro y Pequeñas empresas de la industria manufacturera y hacer una propuesta sobre como poder fortalecer su capacidad de gestión y permanencia como empresa en la región a través del financiamiento, Tiene importancia especial, ya que ayuda en el sentido social proporcionando información general a las Micro y pequeñas empresas interesadas en obtener información sobre los tipos de apoyo que se encuentran disponibles en los distintos órganos financieros públicos, a nivel nacional o de organismos multilaterales como el FOMIN, señalando y especificando los requisitos que solicita cada sector, los beneficios que ofrece y las garantías que se necesitan.

Si bien, la mayoría de las micro y pequeñas empresas busca obtener apoyo económico sin necesidad de hacer tantos trámites burocráticos, esta propuesta busca el fortalecimiento técnico de las Mypes a través de distintos tipos de financiamiento (económico y asistencia técnica) que ofrece el FOMIN, proporcionando sus objetivos, mercados clave, beneficios y requisitos para que sea una fuente alterna sostenible de financiamiento.

#### **e. Hipótesis de trabajo**

H1. La aplicación del modelo de financiamiento externo del FOMIN, puede crear las condiciones necesarias para que las Micro y Pequeñas empresas de la industria manufacturera puedan acceder a financiamientos externos y así puedan fortalecer sus capacidades y ampliar la permanencia en su mercado objetivo e incursionar en las exportaciones.

##### **i. Variable Independiente**

1. Fuente de financiamiento externo a través del FOMIN

##### **ii. Variable Dependiente**

2. Fortalecimiento de las capacidades de las micro y pequeñas empresas para ampliar su permanencia en su mercado objetivo e incursionar en las exportaciones.

#### **f. Metodología de investigación**

De acuerdo a Sampieri (1997), el tipo de investigación que se realizará será, descriptiva, correlacional y explicativa. Descriptiva, ya que se buscara definir el contexto en el que se

desarrollan las micro y pequeñas empresas en México; cuál ha sido el comportamiento en las exportaciones (en el caso de que haya); así como los factores que han impulsado e impedido su desenvolvimiento en el área. También se desarrollara el contexto en el que han existido los financiamientos externos explicando en primera instancia lo que es el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Multilateral de Inversiones, su alcance, objetivos y principales funciones, así como algunos ejemplos de acciones similares que han sido objeto de éxito en México

Será correlacional ya que de acuerdo a su objetivo de, *“medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables”* en este estudio, se va a determinar la relación existente entre el acceso de las micro y pequeñas empresas a un financiamiento externo, con su capacidad de incursionar en las exportaciones y de alargar su permanencia en su mercado objetivo.

Explicativa porque estará enfocada a determinar las posibles causas de los efectos positivos o negativos de la implementación de este modelo de financiamiento en México. La recolección de datos se realizará a través del análisis de muestras tomadas por métodos estadísticos simples, las cuales darán un mejor alcance al estudio y permitirán una mayor exactitud en los resultados que se obtengan.

#### **g. MARCO TEÓRICO**

En el contexto del presente estudio, el marco teórico se puede dividir en tres instancias. La primera está relacionada con el funcionamiento y contexto de lo que son las Micro y pequeñas empresas en México, en la cual la información existente es suficientemente basta y robusta. La segunda instancia se desarrolla de acuerdo a los programas de financiamiento y apoyo que ofrece el gobierno federal. Y el tercer punto se puede direccionar al financiamiento externo al que las Mypes pueden acceder. En este sentido, se detalla a continuación la información disponible para dichas instancias:

De acuerdo a la OCDE (2013) existen microempresas que surgen de necesidades individuales de autoempleo, y en situación de informalidad (con niveles bajos de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, internacionalización escasa y trabajos en actividades con reducidos requerimientos técnicos, entre otras características principales), esto da un sustento de la situación y/o problemática de las micro y pequeñas empresas.

Asimismo señala que México tiene tasas de creación de empresas más altas que Argentina, Brasil y la mayoría de los países europeos<sup>8</sup>. Sin embargo, la tasa de sobrevivencia de estas empresas en México se encuentra por debajo de los otros países de la región, lo que indica un ambiente empresarial con facilidad de entrada, pero mayor dificultad de sobrevivencia a mediano plazo, lo cual justifica la necesidad de fortalecer el proceso productivo de una microempresa para sostenerla a lo largo del tiempo.

En cuanto a los apoyos, programas y/o financiamiento dirigidos a las Micro y pequeñas empresas, los programas del Fondo PYME aunque están enfocados al fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas tratándoles de crear capacidad para su crecimiento, los resultados del mismo muestran la limitación del programa al ejercicio del gasto del año en curso sin darle una continuidad por lo que se encasillan a un determinado tiempo a programas asistencialistas que no tienen visión operativa a largo plazo (García 2013).

Una investigación del CEPAL (2011), menciona que la importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan en los países para subsanarlos, por lo que el racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Esto, nos da una idea clara que las empresas por si solas no pueden mantener su nivel productivo y de innovación constante.

Asimismo señala que la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas, lo que refleja la realidad de muchos países de Latinoamérica. En este sentido, se puede decir que la teoría está relacionada con financiamiento que ofrecen las entidades de crédito y el acceso que tienen las mismas MIPYMES a ellos. Si bien esta parte no sustenta completamente lo que se quiere desarrollar en este estudio, ofrece un insumo para soportar la necesidad de fortalecimiento a las MYPES a través de fuentes externas.

---

<sup>8</sup> Comparación entre las tasas de creación y sobrevivencia de empresas en Argentina, Brasil, Colombia y México con países de Europa, las dinámicas empresariales presentan profundas diferencias (Bartelsman et al., 2004).

Respecto a la información relativa al financiamiento externo otorgado por Organismos Multilaterales a las MyPes es escasa. En materia de crédito externo existen pocos trabajos que hablen sobre el impacto de los préstamos internacionales en las micro, pequeña y mediana empresa. Si bien, de los préstamos con Organismos Internacionales como el Banco Mundial y el BID el porcentaje destinado a la creación de capacidad de las micro, pequeñas y medianas empresas apenas el 5% del total de los préstamos, de acuerdo a lo estudiado por Barragan (2008), el presente trabajo trata de documentar y dejar un antecedente sobre la posible generación de las condiciones de este sector económico a través del acceso a los distintos niveles de financiamiento externo, en específico del FOMIN, programa del BID enfocado a fomentar el desarrollo económico y social de sus países miembros.

Es importante mencionar que los programas gubernamentales tienen una fuerte inclinación por el desarrollo de este sector económico, por lo que a continuación se mencionan algunas definiciones clave para el desarrollo de este estudio.

**Fortalecimiento:** hacer más fuerte o vigoroso una actividad o acción, en este caso se estudiara la vertiente relacionada con el aumento de la capacidad técnica de una Micro o pequeña empresa.

En las Reglas de Operación del Fondo PYME (2011), se definen los siguientes conceptos:

**Emprendedores:** Las mujeres y los hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una micro, pequeña o mediana empresa a partir de una idea emprendedora;

**Empresas Gacelas:** Las pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos;

**Empresas Tractoras:** Las grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado vertebran las cadenas productivas, desarrollan proveedores de manera eficiente y son ancla del crecimiento regional y de los agrupamientos industriales;

Igualmente la Ley para la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (2002), define a la competitividad como “la calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así

como a las condiciones en que los ofrecen”, define también a las Cadenas Productivas como “los sistemas productivos que integran conjuntos de empresas que añaden valor agregado a productos o servicios a través de las fases del proceso económico”. Todos estos conceptos son importantes para entender de manera más profunda el contexto de desenvolvimiento de las micro y pequeñas empresas en México.

Dado que, la importancia del tema a desarrollar es de ámbito general y de interés público nacional, no existe una entidad que se encargue de levantar y difundir los diferentes datos relacionados con esta investigación, por lo que se acudirá a la búsqueda electrónica en los sitios de internet de los organismos públicos tales como secretarías, entidades autónomas y de desarrollo, así como de organismos internacionales y asociaciones privadas.

## **h. ÍNDICE TENTATIVO**

Título

Índice

Introducción

Metodología

### **CAPÍTULO I Contexto Actual de las Micro y Pequeñas empresas en México**

- 1.1 Estratificación de empresas de acuerdo a su tamaño e ingresos
- 1.2 Principales sectores económicos en México
- 1.3 Participación en la economía

### **CAPITULO II Programas y Entidades que ofrecen apoyo a las Micro y Pequeñas empresas.**

- 2.1 Situación de las Micro y Pequeñas empresas para el fortalecimiento de su operación
  - 2.1.1 Acceso al crédito, préstamo o financiamiento
- 2.2 Entidades de apoyo a las Micro y Pequeñas empresas en México
  - 2.2.1 Secretaría de Economía
  - 2.2.2 Proméxico
  - 2.2.3 Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
  - 2.2.4 Otros Programas

## **CAPÍTULO III Comercio Exterior en México**

- 3.1 Tratados Comerciales
- 3.2 Exportaciones de México por país
- 3.3 Exportaciones por producto

## **CAPÍTULO IV Tipos de financiamiento que ofrece el BID a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)**

- 4.1 Grupo BID funciones y organización.
- 4.2 Financiamientos
- 4.3 Modelo del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)
  - 4.3.1. Marco de Acceso
  - 4.3.2. Evaluación del Impacto de los Proyectos
  - 4.3.3. Funcionamiento
- 4.4 Relación entre acceso al modelo de financiamiento del FOMIN y el fortalecimiento de las empresas

## **CAPÍTULO V Financiamiento para el fortalecimiento de las Micro y Pequeñas empresas de México: Modelo del FOMIN**

- 5.1 Detección de Necesidad
- 5.2 Sector económico seleccionado
- 5.3 Financiamiento FOMIN

## **Conclusiones**

## **Referencias**

## **Anexos**

## **i. RESUMEN CAPITULAR**

### **1. CAPÍTULO I Contexto Actual de las Micro y Pequeñas empresas en México**

En este capítulo se abordará la situación en que se encuentran las Micro y Pequeñas empresas en México, como es su estratificación por tamaño, ingreso y sector económico, su importancia en la economía nacional, cuál es la proporción de las Micro y Pequeñas empresas dedicadas al comercio al por menor, así como los organismos gubernamentales que se encargan de determinar y divulgar en términos estadísticos la participación que tienen en la economía tales como: el Sistema de Información Empresarial (SIEM) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

### **2. CAPITULO II Programas y Entidades que ofrecen apoyo a las Micro y Pequeñas empresas**

Se abarcará la situación que enfrentan las Micro y pequeñas empresas de de la industria manufacturera para acceder a algún tipo de financiamiento para la operación diaria de sus actividades, empezando por las fuentes de este financiamiento y las acciones para las que están destinadas. Asimismo se abordará como punto especial los programas que se ofrecen a nivel gobierno federal tanto al fomento al desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas, como a la promoción de sus productos en la exportación incluyendo los beneficios que tienen este tipo de apoyos en el sector.

### **3. CAPÍTULO III Comercio Exterior en México**

En este capítulo se mencionan los distintos tratados y acuerdos comerciales que tiene México con otros países, cuáles son las exportaciones no petroleras por producto que tienen más participación y cuál es el destino al que más se dirigen los productos. Del mismo modo se establece la participación que tienen las Micro y Pequeñas empresas en las exportaciones por número de empresas y en términos monetarios.

#### **4. CAPÍTULO IV Tipos de financiamiento que ofrece el BID a través del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)**

Aquí se habla de lo que es el Banco Interamericano de Desarrollo, su función y misión como Organismo Multilateral, los tipos de financiamiento que ofrece, su relación con el FOMIN, las funciones y los diferentes marcos de acceso que tiene para otorgar asistencia técnica a través de financiamientos, los cuáles pueden transferirse como capacitación y otorgamiento de crédito.

#### **5. CAPITULO V Financiamiento para el fortalecimiento de las Micro y Pequeñas empresas de México: Modelo del FOMIN.**

Este último capítulo tratará de determinar si existe relación directa entre los préstamos que otorga el FOMIN y el fortalecimiento de las Micro y Pequeñas empresas. Se abordarán las características con las que cuentan los Fondos y se concluirá si dicho programa es el adecuado para fortalecer a las micro y pequeñas empresas, así como las pautas a seguir para poder penetrar y dejar un antecedente en los préstamos que da este fondo.

### III. CAPITULO 1. CONTEXTO ACTUAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO

Las empresas son el principal motor de la economía en un país, son la parte productiva de una nación que a través de su fortalecimiento, hacen que día a día se esté generando trabajo para la sostenibilidad de su población.

En México, la importancia del sector manufactura radica en su aportación al Producto Interno Bruto con un 18.36% (INEGI 2012),y un 23.62% del personal ocupado.

Para evaluar la relevancia de este sector en México, se investigaron y analizaron datos de los diversos entes encargados de generar información estadística, para poder entender su clasificación y composición.

#### 1.1. ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS DE ACUERDO A SU TAMAÑO E INGRESOS

Las empresas son el principal motor de la economía en un país, son la parte productiva de una nación que a través de su fortalecimiento, hacen que día a día se esté generando trabajo para la sostenibilidad de su población.

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas son un elemento fundamental para su desarrollo económico, tanto por su contribución al empleo, como por su aportación al Producto Interno Bruto, constituyendo así, más del 99% del total de las unidades económicas del país, representando alrededor del 52% del Producto Interno Bruto y contribuyendo a generar más del 70% de los empleos formales<sup>9</sup>. Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes para cada país; de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos.

En México, por su importancia y de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es necesaria su estratificación<sup>10</sup> que partiendo del número de trabajadores tome en cuenta un criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y de que empresas que tienen ventas significativamente altas participen en programas diseñados para micro, pequeñas y medianas empresas.

---

<sup>9</sup> Instituto PYME, página oficial

<sup>10</sup> De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF), México, D.F., a 25 de junio de 2009

La estratificación es establecida de acuerdo a los siguientes criterios:

**Cuadro 1. Estratificación de empresas de acuerdo al sector, rango de trabajadores y ventas anuales.**

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

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 25 de Junio de 2009

El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula:

Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

El Observatorio PYME, además agrega en el rubro de microempresas lo que son las empresas incipientes, quedando su clasificación de acuerdo al nivel de ventas como sigue:

**Cuadro 2. Estratificación de empresas de acuerdo a su nivel de ventas**

<b>Tamaño</b>	<b>Nivel de Ventas</b>
<b>Incipientes</b>	Hasta 200 Mil USD
<b>Micro</b>	De 200 mil USD a 5 MD)
<b>Pequeñas</b>	(de 5 MD a 100 MD)
<b>Grandes</b>	(más de 100 MD)

Fuente: Observatorio PYME, 2008

<sup>11</sup> Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

## 1.2. PRINCIPALES SECTORES ECONÓMICOS EN MÉXICO

En México existen distintos organismos encargados de determinar y divulgar en términos de estadísticas la situación económica en la que se encuentra el país, por lo que a continuación se hace una breve descripción de cada entidad<sup>12</sup>.

Si bien la estratificación de empresas se realiza de acuerdo a tres sectores económicos (Industria<sup>13</sup>, Comercio y Servicios<sup>14</sup>), cada entidad establece sus sectores conforme a su propia metodología.

### 1.2.1. INEGI

El INEGI<sup>15</sup>, como organismo encargado de generar información estadística, utiliza como clasificador<sup>16</sup> de actividades económicas para elaborar sus estadísticas primarias y macroeconómicas, el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN 1997), el cual quedó aprobado en el año 1997. Dicho clasificador se creó a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Canadá, Estados Unidos y México y en el cual se estipuló que se actualizaría cada cinco años, por lo que en 2002 apareció su última versión que fue la adoptada para elaborar los Censos Económicos y las encuestas diversas que levanta el Instituto.

El SCIAN consta de cinco niveles de agregación, siendo el sector, el nivel más general y la clase el más desagregado. El sector se divide en subsectores y cada uno de ellos está formado por ramas de actividad, las que a su vez se dividen en subramas, culminando con las clases que son una desagregación de las subramas. El número de categorías de cada nivel de agregación es el siguiente: 20 sectores, 95 subsectores, 309 ramas, 631 subramas y 1051 clases de actividad económica.

---

<sup>12</sup> Se entiende como entidad, a las instituciones gubernamentales como la Secretaría de Economía, y los organismos autónomos como el Banco de México y el INEGI.

<sup>13</sup> Perteneciente al sector secundario. Esta actividad es la dedicada a transformar una gran diversidad de materias primas en diferentes artículos para el consumo.

<sup>14</sup> Estos dos sectores pertenecen al sector terciario. Comercio es la actividad mediante la cual se intercambian, venden o compran productos. Los servicios agrupan una serie de actividades que proporcionan comodidad o bienestar a las personas, por ejemplo: la consulta, las clases que dan los maestros, el espectáculo de un circo, los servicios bancarios y los que proporciona el gobierno, entre otros.

<sup>15</sup> Su objetivo principal es lograr que el Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica (SNIEG) suministre a la sociedad y al Estado información de calidad, pertinente, veraz y oportuna, a efecto de coadyuvar al desarrollo nacional, bajo los principios de accesibilidad, transparencia, objetividad e independencia.

<sup>16</sup> Para efectos de este estudio se tomarán diversas estadísticas con este tipo de clasificación.

El primer nivel de actividad agrupa diversos sectores entre los que se encuentran:

- 11-Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza
- 21-Minería
- 22-Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final
- 31-33-Industrias manufactureras
- 43-Comercio al por mayor
- 46-Comercio al por menor
- 48-49-Transportes, correos y almacenamiento
- 52-Servicios financieros y de seguros
- 93-Actividades del Gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales

De acuerdo al censo económico 2009<sup>17</sup>, en México a esta fecha existían 5'144,056 establecimientos.

Como el año al que se refieren los datos censales es 2008 y el levantamiento se realizó en 2009, entonces se captaron unidades de observación que iniciaron actividades durante este mismo año, quedando como sigue:

**Cuadro 3. Universo de Unidades Económicas**

	<b>Unidades Económicas</b>
<b>Universo de Unidades Económicas</b>	<b>5'144,056</b>
<b>Realizaron actividades en 2008</b>	<b>4'724,892</b>
<b>Iniciaron actividades en 2009</b>	<b>419,164</b>

Fuente: Censo económico 2009

La cobertura geográfica de los Censos Económicos estuvo constituida por todo el territorio nacional, mismo que se cubrió en las áreas urbanas mediante recorrido total y a través de un muestreo probabilístico en las rurales.

<sup>17</sup> Realizados por el INEGI

**Cuadro 4. Unidades Económicas que realizaron actividades en 2008**

	Unidades Económicas
Realizaron actividades en 2008	4'724,892
Captación por recorrido total	3'948,021
Captación por muestreo en área rural	776,871

Fuente: Censo económico 2009

Las unidades de observación captadas por recorrido total, para fines de presentación de resultados, se dividen en Sector privado y paraestatal y Sector público y organizaciones religiosas.

**Cuadro 5. Unidades Económicas captadas por recorrido total**

	Unidades Económicas
Captación por recorrido total	3'948,021
Sector privado y paraestatal	3'724,019
Sector público y organizaciones religiosas	224,002

Fuente: Censo económico 2009

Las unidades económicas censadas por recorrido total que se incluyen en el Sector privado y paraestatal, corresponden a todas las actividades captadas por los Censos Económicos 2009, excepto las realizadas por el Sector público y las asociaciones religiosas. Las unidades económicas del Sector privado y paraestatal ascienden a **3'724,019**.

A continuación se presentan la conformación por sector de las **3'724,019** unidades económicas.

**Cuadro 6. Unidades económicas y personal ocupado por sector**

Sector SCIAN*	Unidades Económicas		Personal Ocupado Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	<b>3,724,019</b>	<b>100</b>	<b>20,116,834</b>	<b>100</b>
11 Pesca y acuicultura	19,443	0.5	180,083	0.9
21 Minería	2,957	0.1	142,325	0.7
22 Electricidad, agua y gas	2,589	0.1	235,688	1.2
23 Construcción	18,637	0.5	704,640	3.5
31-33 Industrias manufactureras	436,851	11.7	4661,062	23.2
43 Comercio al por mayor	118,028	3.2	1,107,295	5.5
46 Comercio al por menor	1,740,522	46.7	5,027,463	25
48-49 Transportes, correos y almacenamiento	17,705	0.5	718,962	3.6
51 Información en medios masivos	11,354	0.3	293,550	1.5
52 Servicios financieros y de seguros	18,706	0.5	480,557	2.4
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler	54,188	1.5	234,548	1.2
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	84,695	2.3	570,637	2.8
55 Corporativos	204	0	26,310	0.1
56 Apoyo a los negocios y manejo de desechos	80,922	2.2	1365,509	6.8
61 Servicios educativos	43,286	1.2	632,422	3.1
62 Servicios de salud y de asistencia social	146,532	3.9	584,046	2.9
71 Servicios de esparcimiento	41,821	1.1	196,793	1.0
72 Servicios de alojamiento y preparación de alimentos	392,242	10.5	1743,482	8.7
81 Otros servicios excepto gobierno	493,337	13.2	1'212,362	6.0

Fuente: Censo Económico 2009

Lo anterior nos muestra como el 11.7% del total de las unidades económicas están dedicadas a la industria manufacturera.

Las estadísticas generadas por el INEGI, fundamentan el objetivo de este modelo de tener un modelo de financiamiento alternativo que permita fortalecer las empresas de la industria manufacturera, ya que como lo muestra el Anexo I, es un factor importante para la integración del Producto Interno Bruto.

El INEGI no genera información específica sobre el tamaño de las empresas según sus ventas, pero si da información de acuerdo al personal ocupado total en 2008. Los datos que ofrece son los siguientes:

**Cuadro 7. Unidades Económicas por tamaño de empresa**

<b>Personal ocupado</b>	<b>Unidades Económicas</b>	<b>%</b>
<b>De 0 a 10 (Microempresas)</b>	3'536,178	94.96
<b>De 11 a 30 (Pequeñas)</b>	125,280	3.36
<b>De 31 a100 (Medianas)</b>	43,356	1.16
<b>101 y mas (Grandes)</b>	19,205	.52
<b>Total</b>	<b>3'724,019</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo económico 2009 del INEGI.

Estos datos reflejan lo relevante de las Micro y pequeñas empresas, si bien abarcan el 99% del total de unidades económicas registradas, también ocupan el 30.5% de la población económicamente activa. Esto da una panorama general de cómo es la conformación de las empresas en México a nivel nacional por estratificación sin tomar en cuenta la heterogeneidad estructural<sup>18</sup>.

<sup>18</sup> De acuerdo a la publicación de la OECD, Perspectivas Económicas de América Latina 2013, se define como la elevada diferencia de productividad que existe entre sectores, dentro de los sectores y entre empresas al interior de los países, es decir, que existen micro empresas cuya gestación responde a necesidades individuales de autoempleo, y a que a menudo están en una situación de informalidad, mientras que por otro lado se encuentran las pymes de alto crecimiento conocidas como "gacelas", cuyo comportamiento es más dinámico en materia de facturación y creación de puestos de trabajo, en el que su desempeño responde al aprovechamiento de oportunidades de mercado a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora.

## Cuadro 8. Unidades Económicas por tamaño de empresa del sector manufactura

Personal ocupado	Unidades Económicas	%
<b>De 0 a 10 (Microempresas)</b>	404,156	92.52
<b>De 11 a 50 (Pequeñas)</b>	22,349	5.12
<b>De 31 a100 (Medianas)</b>	7,113	1.63
<b>101 y mas (Grandes)</b>	6,449	.74
<b>Total</b>	<b>436,851</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo económico 2009 del INEGI.

### 1.2.2. SIEM

El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) integra un registro completo de las empresas existentes desde una perspectiva pragmática y de promoción, accesible a confederaciones, autoridades, empresas y público en general, vía internet.

Entre sus objetivos se encuentran los siguientes:

- Constituirse en la base común de información para los programas de promoción de la Secretaría de Economía.
- Consolidarse como el sistema central de información empresarial de cobertura nacional, así como en un vínculo de información con sistemas externos, tanto nacionales como extranjeros.
- Integrarse en una base de datos de cobertura nacional y de fácil acceso.

El SIEM está integrado principalmente por los datos de las empresas comerciales, industriales y de servicios, que han proporcionado información al SIEM.

La base de datos del SIEM está a cargo de la Secretaría de Economía y se encuentra conformada por:

- Un módulo de captación de la información empresarial, que contiene los datos básicos proporcionados por las empresas en los formatos.

- Número de control, asignado por la Secretaría de Economía una vez que la información ingresa a la base de datos del SIEM.
- Módulos especiales de consulta de información para los usuarios del SIEM, ubicados en la Secretaría de Economía y en las Cámaras Empresariales en todo el país.

Las cámaras empresariales autorizadas por la Secretaría de Economía están a cargo de la operación del SIEM. A su vez las confederaciones fungen como coordinadoras del trabajo que realicen las cámaras empresariales.

Las cámaras empresariales captan la información de las empresas que se ubican en el ámbito de su giro, actividades y circunscripción, de conformidad con:

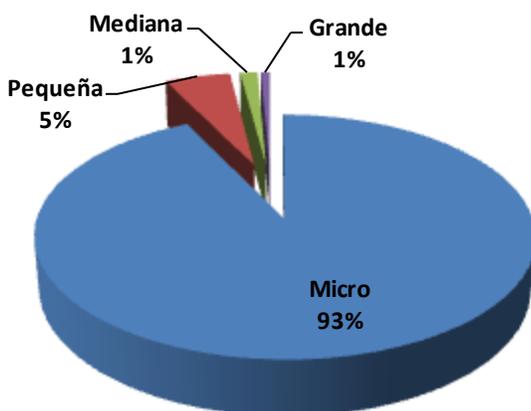
- las disposiciones de la Ley de Cámara Empresariales y sus Confederaciones
- las Reglas de Operación del SIEM
- la autorización administrativa que la Secretaría de Economía les haya otorgado

Tratándose de empresas con más de un establecimiento, los operadores captarán la información de cada uno de éstos, en tantos formatos como sean necesarios, en los términos de las actividades y circunscripción que les correspondan de acuerdo a la autorización que la Secretaría de Economía les haya otorgado.

a) Conformación de las empresas de acuerdo al SIEM

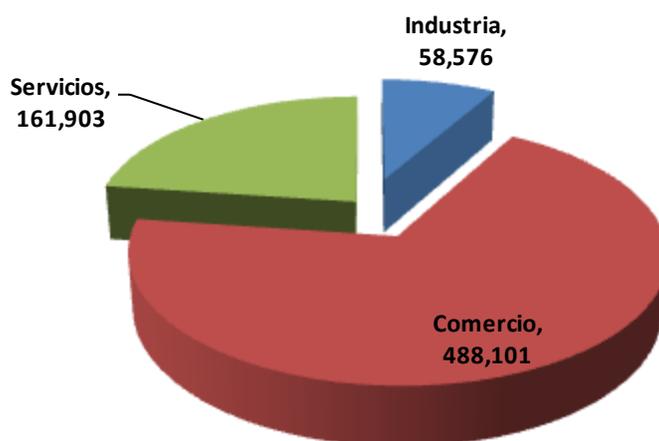
El SIEM tiene registradas **708,580** empresas a 2008, conformadas de la siguiente manera:

**Gráfico No. 1 Clasificación de empresas por tamaño**



Fuente: Sistema de Información Empresarial (SIEM)

**Gráfico No. 2 Clasificación de empresas por sector**



Fuente: Sistema de Información Empresarial (SIEM)

Aunque los datos del SIEM representan solo el 19% del total de empresas levantadas por el INEGI, se ratifica que el mayor número de empresas conformadas en México son Micro y Pequeñas empresas, y sólo un 7% están dedicadas a la industria.

### 1.3. PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA

El PIB es el valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado, libre de duplicaciones. Se puede obtener mediante la diferencia entre el valor bruto de producción y los bienes y servicios consumidos durante el propio proceso productivo, a precios comprador (consumo intermedio). Es un indicador macroeconómico que refleja el comportamiento económico de un país de acuerdo a su nivel de producción.

En México, las Micro y Pequeñas empresas representan en su totalidad el 52% del PIB y contribuyen al 72% de los empleos formales<sup>19</sup>.

Como ya se mencionó anteriormente y de acuerdo al cuadro 6, la actividad económica con mayor número de empresas es el comercio, representando el 49.9% del total de unidades económicas, así como el 30.5% del total del personal ocupado, siguiéndole la industria manufacturera con el 11.7% del total de unidades económicas y ocupando el 23.2% del total del personal ocupado.

<sup>19</sup> Información de la Secretaría de Economía

La industria manufacturera como sector de actividad económica, es el que más contribuye al Producto Interno Bruto, que a Diciembre de 2012 (Anexo I) representó el 18.08 por ciento, luego del 16.42% del sector comercio.

Si bien, el número de micro y pequeñas empresas que se dedican a la industria manufacturera representan alrededor del 12% del total de las unidades económicas, estas contribuyen en gran medida al PIB, por lo que se le reconoce como un sector que pudiera necesitar un mayor empuje, para que logre representar un desarrollo sostenible tanto a nivel nacional como internacional.

## **IV. CAPITULO II ENTIDADES Y PROGRAMAS DE APOYO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

Este capítulo abordará la situación que enfrentan las Micro y pequeñas empresas de la industria manufacturera, al solicitar algún tipo de financiamiento para la operación diaria de sus actividades, empezando con las fuentes de este financiamiento y las acciones para las que están destinadas. Asimismo se abordará como punto especial los programas que se ofrecen a nivel gobierno federal, y cuáles son los beneficios de estos apoyos tanto para emprender un negocio como para fortalecerlo e iniciarlo en las exportaciones.

### **2.1. Situación de las micro y pequeñas empresas para el financiamiento de su operación**

Cuando se empieza a operar una empresa, el emprendedor se adentra en el mundo real de los negocios, comienza a tener experiencia en administrar recursos económicos, humanos y tecnológicos, conforme la situación se lo vaya requiriendo. Para que un empresario tenga éxito con el negocio que emprende, además de tener el deseo de incursionar en el mercado de manera independiente y de poseer los recursos para emprenderlo, también necesita la capacidad técnica que le ayude no solo a realizar las actividades diarias que requiere el negocio, sino a obtener el conocimiento de gestionar y administrar ciertas situaciones que lo ayuden a lidiar con empresas del mismo entorno, para así poder tener una mayor estabilidad, y ser competitivo en el mercado en el que se desenvuelve.

Es común para las Micro y pequeñas empresas encontrarse con esta situación, aunque si bien el ambiente puede propiciar el comienzo de cualquier tipo de negocio de manera independiente, el reto y la condición para que permanezcan, depende en gran medida de la situación formal en la que se establezcan. Entendiendo como esto el registro oportuno ante las entidades competentes para su operación, como lo pueden ser la Secretaria de Economía y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público. Esto, para muchas empresas, en lugar de ser un incentivo para su operación, es una limitación debido al tiempo que requieren la cantidad de trámites para su cumplimiento.

### 2.1.1. Acceso al financiamiento

El crédito es el motor para el arranque y operación de una empresa, es la forma más conveniente de obtener recursos para realizar una inversión, financiar un proceso o emprender una nueva actividad.

En el contexto de las unidades económicas que este estudio presenta, es interesante señalar que de acuerdo al último censo económico realizado por el INEGI, del universo de unidades económicas que iniciaron operaciones en 2008, se logró captar información del 92.3%, el cual representa un total de 3,437,645. Los sectores del comercio y manufactura representan el 60.66% de estas unidades económicas y como se muestra en el cuadro No. 10, aproximadamente el 28% obtuvo algún tipo de financiamiento,

**Cuadro No. 9 Unidades Económicas captadas que obtuvieron o no algún tipo de crédito, préstamo o financiamiento.**

	Total	%	Obtuvieron Crédito	%	No Obtuvieron Crédito	%
<b>Gran Total</b>	<b>3,437,645</b>	<b>100</b>	959,628	27.92	2,478,017	72.08
<b>Comercio</b>	<b>1,743,464</b>	<b>50.72</b>	504,989	28.96	1,238,475	71.04
<b>Manufactura</b>	<b>341,838</b>	<b>9.94</b>	97,777	28.60	244,061	71.4

Fuente: Censo Económico INEGI, 2009

Si agregamos el comportamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en la obtención de algún tipo de crédito, quedaría como sigue:

**Cuadro No. 10 Principales fuentes de financiamiento de las unidades económicas**

	Sector	Total	%	Micro	Pequeña <sup>20</sup>	Mediana	Grande
<b>Obtuvieron Crédito</b>	Comercio	<b>504,989</b>	<b>28.96</b>	<b>96.73</b>	<b>2.83</b>	<b>0.41</b>	<b>0.03</b>
	Manufactura	<b>97,777</b>	<b>28.60</b>	<b>85.26</b>	<b>9.81</b>	<b>3.58</b>	<b>1.33</b>
<b>Bancos</b>	Comercio	<b>84,459</b>	<b>16.72</b>	88.19	9.96	1.71	0.14
	Manufactura	<b>21,534</b>	<b>22.02</b>	<b>63.54</b>	23.07	10.23	3.09
<b>Cajas de ahorro popular</b>	Comercio	<b>49,001</b>	<b>9.7</b>	99.62	0.36	0.02	0.00
	Manufactura	<b>8,676</b>	<b>8.87</b>	96.23	3.34	.40	0.02
<b>Proveedores (incluye contado comercial)</b>	Comercio	<b>56,369</b>	<b>11.16</b>	92.88	5.57	1.43	0.12
	Manufactura	<b>6,851</b>	<b>7.00</b>	58.15	20.18	15.74	5.91
<b>Fam. o</b>	Comercio	<b>55,743</b>	<b>11.04</b>	98.92	1.07	0.01	0.00

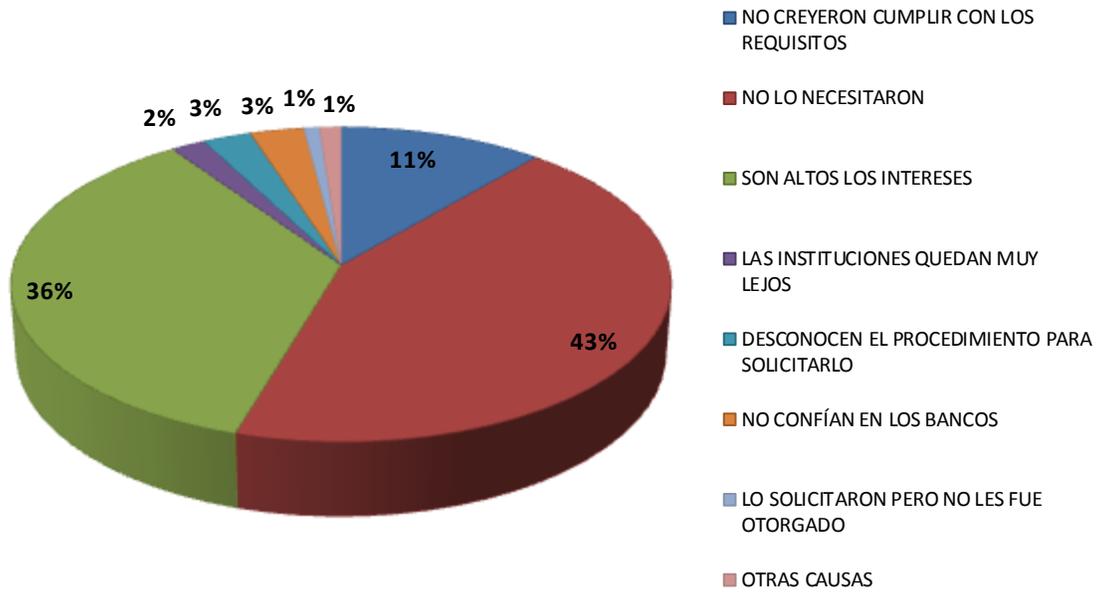
<sup>20</sup> Si bien, en la estratificación de empresas emitida por el DOF en 2009 se hace referencia para el tamaño de las empresas pequeñas del sector comercio es hasta 30 personas, para estos datos se considera hasta 50 personas.

	Sector	Total	%	Micro	Pequeña <sup>20</sup>	Mediana	Grande
<b>amigos que viven en México</b>	Manufactura	<b>10,014</b>	<b>10.24</b>	92.5	7.12	.37	0.00
<b>Fam. o amigos que viven en Extranjero</b>	Comercio	<b>3,785</b>	<b>0.75</b>	98.92	1.08	0.00	0.00
	Manufactura	<b>766</b>	<b>.78</b>	93.86	5.87	.26	0.00
<b>Gobierno</b>	Comercio	<b>11,700</b>	<b>2.32</b>	98.33	1.52	0.12	0.03
	Manufactura	<b>3,579</b>	<b>3.66</b>	88.06	8.38	2.93	0.61
<b>Prestamistas privados</b>	Comercio	<b>13,274</b>	<b>2.63</b>	97.54	1.93	0.52	0.02
	Manufactura	<b>2,423</b>	<b>2.47</b>	84.15	9.20	5.69	0.94
<b>Emisión de títulos de deuda</b>	Comercio	<b>35</b>	<b>0.01</b>	17.14	48.57	31.43	2.86
	Manufactura	<b>29</b>	<b>.02</b>	6.89	34.48	37.93	20.68
<b>Propietarios o socios</b>	Comercio	<b>316,219</b>	<b>62.62</b>	97.66	2.08	0.24	0.01
	Manufactura	<b>62,113</b>	<b>63.52</b>	88.44	7.96	2.65	0.93
<b>Otras fuentes</b>	Comercio	<b>9,277</b>	<b>1.84</b>	92.13	4.90	2.74	0.23
	Manufactura	<b>2,290</b>	<b>2.34</b>	65.76	11.0	12.13	11.09

Fuente: Censo Económico INEGI, 2009

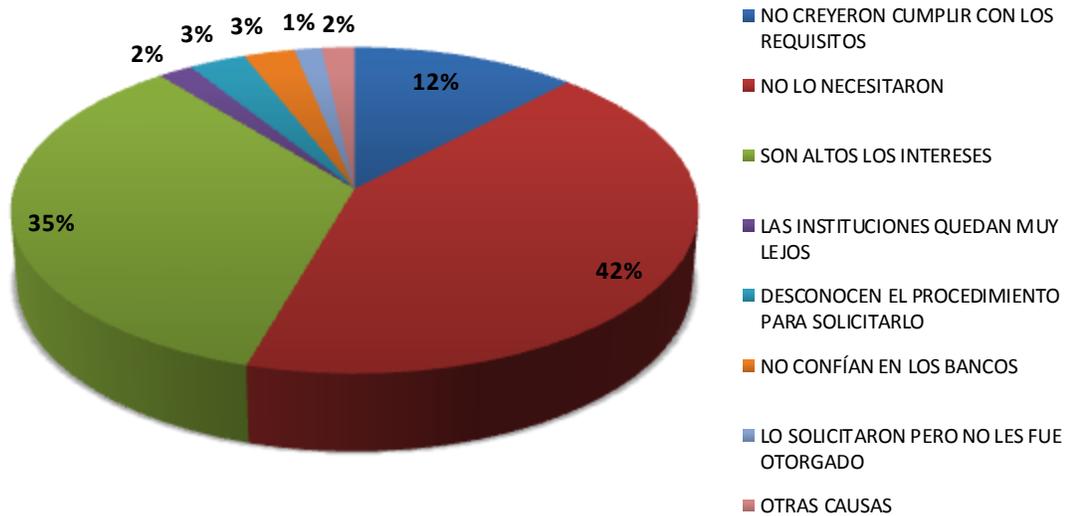
como se muestra en el cuadro 11, el gobierno tiene una escasa participación en el crecimiento y fortalecimiento de este sector en particular, al representar solo el 2.5% del total de las unidades económicas que obtuvieron el crédito. Entre las posibles causas por las que estas empresas no accedieron a algún tipo de financiamiento se encuentran: que no lo necesitaron, siguiendo el alto costo de los intereses y que no creyeron cumplir con los requisitos, además de desconocer los procedimientos para solicitarlo y la falta de confianza en las instituciones bancarias.

**Gráfico No. 3 Causas de las Unidades Económicas del sector comercio que no obtuvieron financiamiento**



Fuente: Censo Económico INEGI, 2009

**Gráfico No. 4 Causas de las Unidades Económicas del sector manufactura que no obtuvieron financiamiento**



Fuente: Censo Económico INEGI, 2009

Siguiendo las causas anteriores, en especial la falta de conocimiento de los requisitos de las entidades que otorgan préstamos, se abordara en el presente capítulo los programas de apoyo que ofrecen las distintas entidades de gobierno y los requisitos que solicitan, para tener un panorama general de cómo el gobierno atiende este sector de la economía y qué efecto generan estas acciones.

## **2.2. Entidades de Apoyo a las MyPES en México**

Debido a la importancia de las MyPes para el desarrollo del país, por su contribución a la economía y su participación a la generación de empleos, existen diversos organismos que se han encargado de la creación tanto de entidades como de programas especiales para fomentar la creación, consolidación y desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas. Entre estas se encuentran:

- i. Secretaría de Economía
- ii. Proméxico
- iii. Bancomext

### **2.2.1. SECRETARÍA DE ECONOMÍA**

Esta dependencia está encargada, entre otras cosas, del apoyo al fomento de proyectos productivos que contribuyan al desarrollo económico de México, promoviendo la creación y consolidación de empresas, el fortalecimiento de los mercados y la generación de empleos.

Bajo estas premisas, la Secretaría de Economía tiene distintos programas que le permiten cumplir con esta función y sirven como base para ofrecer capacitación, financiamiento y asesoría técnica que ayuda a los micro y pequeños empresarios a tener solidez en el mercado y prevalecer como una fuente de empleo y sector productivo importante.

En este contexto, los programas ofrecidos por la SE tienen un sustento dentro de los objetivos estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo (2006-2012), los cuales se presentan a continuación:

Los objetivos estratégicos del Programa están vinculados al Eje de Política Pública 2 del PND 2006-2012, “Economía competitiva y generadora de empleos”, en su Objetivo 6 “Promover la

creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas”, específicamente en sus Estrategias 6.1, “Favorecer el aumento de la productividad de las MIPyMES e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades”; 6.2, “Consolidar los esquemas de apoyo a las MIPyMES en una sola instancia”; 6.3, “Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente”, y 6.4, “Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado. También está vinculado al Eje Rector 1 del PSE, “Detonar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”; en particular con el Objetivo Rector 1.1 “Contribuir a la generación de empleos a través del impulso a la creación de nuevas empresas y la consolidación de las MIPYMES existentes”

La presente investigación se realizó en un periodo de transición de un sexenio a otro, si bien lo descrito en este capítulo esta guiado con base en lo realizado y programado en el periodo 2007-2012, es necesario al menos contextualizar el enfoque en el que el Gobierno actual estará trabajando.

En este contexto, lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, los ejes y objetivos que servirán de base para el fortalecimiento económico del país incluyendo el universo de apoyo a las MYPIMES están incluidas en la estrategia de un México Próspero el cuál *“buscará elevar la productividad del país como medio para incrementar el crecimiento potencial de la economía y así el bienestar de las familias”*. El objetivo estratégico número 4.8 señala el Desarrollar los sectores estratégicos del país, en específico el 4.8.4 busca impulsar a los emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de líneas de acción, dentro de las mas importantes se encuentran: (PND 2007-2012):

- Apoyar la inserción exitosa de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas de valor de los sectores estratégicos de mayor dinamismo, con más potencial de crecimiento y generación de empleo, de común acuerdo con los gobiernos de las entidades federativas del país.

- Impulsar programas que desarrollen capacidades intensivas en tecnologías de la información y la comunicación, así como la innovación para promover la creación de ecosistemas de alto valor agregado de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Facilitar el acceso al financiamiento y capital para emprendedores y micro, pequeñas y medianas empresas.
- Apoyar el escalamiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.
- Incrementar la participación de micro, pequeñas y medianas empresas en encadenamientos productivos, así como su capacidad exportadora.
- Fomentar la creación y sostenibilidad de las empresas pequeñas formales.

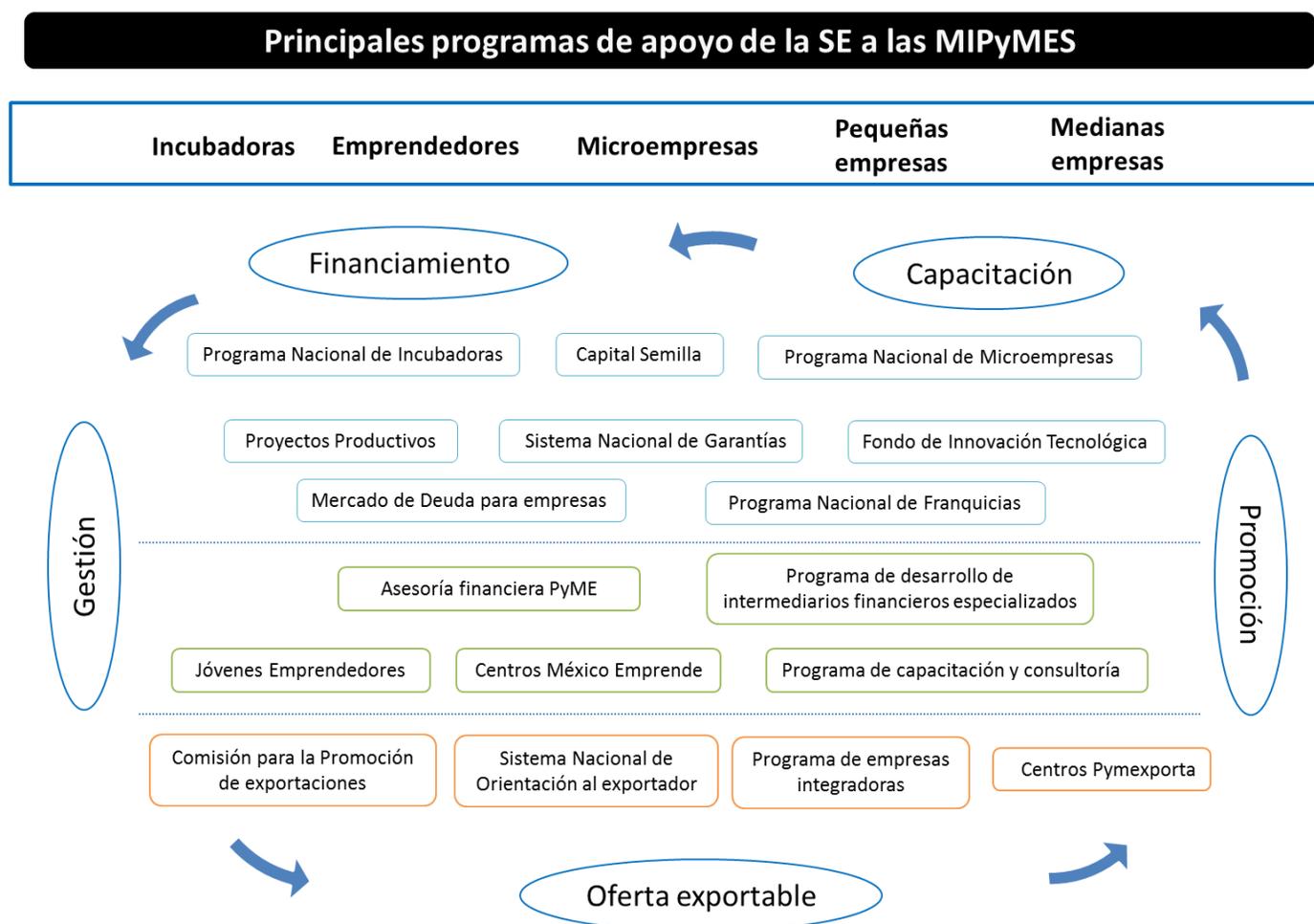
Por lo anterior, podemos decir que este estudio puede ayudar a cumplir una de las líneas de acción para incrementar la participación de las Mypes en cadenas productivas y de su capacidad exportadora.

Si bien, la SE tiene información de cómo apoya a este sector económico, al momento de realizar esta investigación no se tiene claro cómo está conformada la estructura de los apoyos. Por lo que, con base en lo revisado, los programas se pueden agrupar en dos vertientes.

El primero de ellos son los programas nacientes del Fondo PYME, enfocado a los 5 tamaños de empresa principales que tienen base y especificaciones en dicho fondo y la segunda vertiente los llamaremos programas estructurales, que son los otros programas que si bien sirven de apoyo al Fondo Pyme, no se sustenta su creación en las Reglas de Operación.

A continuación, se muestra un diagrama que presenta el conjunto de programas que ofrece la SE para el financiamiento, gestión, promoción y capacitación de las Incubadoras, emprendedores, Pequeñas y Medianas empresas del país.

Diagrama No. 1 Programas de apoyo de la SE a las MIPyMES



Fuente: Elaboración propia con insumos del sitio web de la SE

### a. FONDO PYME

Es un instrumento que busca apoyar a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El programa fue creado en 2004 por el gobierno federal con el fin de atender la problemática identificada de las MIPYMES de no ser competitivas. Siguiendo este precepto, la Secretaría de Economía impulso y fomento el desarrollo y fortalecimiento de diferentes esquemas que permitieran el desenvolvimiento y buen desempeño de los micro y pequeños empresarios involucrados en el programa.

Los objetivos estratégicos del Programa están vinculados al Eje de Política Pública 2 del PND 2007-2012, “Economía competitiva y generadora de empleos”, en los objetivos mencionados en el apartado 2.2.1. Los apoyos otorgados a través de este fondo se van a realizar conforme a lo establecido en las Reglas de Operación Fondo PYME de cada ejercicio fiscal<sup>21</sup>.

Dicho lo anterior y de la revisión realizada a las categorías, subcategorías y conceptos de este Fondo, se puede deducir que el fondo se enfoca esencialmente al funcionamiento de los siguientes programas, si bien no se especifica su constitución como tal, la SE los agrupa de esta manera:

1. Jóvenes Emprendedores
2. Centros México Emprende
3. Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados
4. Programa Nacional de Incubadoras
5. Programa Nacional de Franquicias

En su estructura se enfoca a cinco categorías especiales que son:

- I. Nuevos emprendedores e incubadoras de empresas
- II. Microempresas y franquicias
- III. Pequeñas y medianas empresas
- IV. Empresas gacela
- V. Empresas tractoras

Los programas tienen entre sus propósitos generales:

- Contribuir a la generación de empleos, generación de emprendedores y estimular la generación de nuevas empresas
- Contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la mejora de sus procesos;
- Apoyar el encadenamiento productivo que promueva la integración a las cadenas productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas

---

<sup>21</sup> En este caso, para saber su funcionamiento se consultaron las Reglas de Operación para el ejercicio Fiscal 2011.

- Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas
- Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y
- Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas.

#### A.1 REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS APOYOS DEL FONDO PYME

Algunos de los requisitos para ser beneficiario de los apoyos del Fondo PYME que se otorgarán a la población objetivo a través de organismos intermedios<sup>22</sup> (Reglas de Operación Fondo PYME 2011), se muestran a continuación:

- I. El organismo intermedio deberá estar legalmente constituido y su representante o apoderado legal deberá contar con facultades para actos de administración o, en su caso, con el documento donde se acrediten las facultades para suscribir convenios.
- II. Las MIPYMES deben estar legalmente establecidas conforme a la legislación mexicana;
- III. El organismo intermedio deberá indicar y adjuntar de forma electrónica en la cedula de apoyo la documentación soporte del proyecto.
- IV. Los conceptos de apoyo solicitados deben coincidir y ser congruentes con el proyecto que se presente en términos de las reglas de operación;
- V. Los proyectos de carácter estatal preverán, en su caso, la aportación de recursos de las entidades federativas.

El Fondo PYME cuenta con una matriz de marco lógico y unos indicadores de impacto y de gestión para la población objetivo, los cuales servirán de base para medir el alcance de este fondo al final de su periodo de ejecución.

Algunos de estos indicadores son:

#### Indicadores de Impacto:

- Número de empleos generados
- Número de empresas constituidas

---

<sup>22</sup> Aquellos encargados de canalizar los apoyos del Fondo Pyme a los beneficiarios.

- Número de empresas integradas a cadenas productivas
- Número de empresas con acceso a un financiamiento
- Número de empresas que incrementaron sus exportaciones
- Número de empresas que incrementaron sus ventas como resultado del apoyo recibido
- Número de empresas atendidas en innovación tecnológica que genera un producto y/o proceso innovativo.

### **Indicadores de Gestión**

- Número de proyectos apoyados
- Número de empleos conservados
- Número de MIPYMES atendidas
- Índice de complementariedad de recursos
- Costo promedio de los recursos totales invertidos para la generación de un empleo
- Número de incubadoras apoyadas
- Número de empresas de base tecnológica atendidas

Estos indicadores logran dar una visión del avance y utilidad que se pretende alcanzar con este programa en el sector económico del país. Para medir su cumplimiento, se cuenta con una evaluación realizada por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) de la cual se hablara más adelante.

Los tipos y montos de apoyo del FONDO PYME estarán en función de cada categoría, subcategoría y concepto que se describen en el Anexo II de este documento.

### **b. PROGRAMAS ESTRUCTURALES DE LA SE**

Estos programas, tienen diferentes vertientes que apoyan el fortalecimiento de las MIPyMES, que se pueden agrupar en los siguientes rubros:

- Acceso al Financiamiento
- Acceso a la Capacitación en la Gestión, Creación y Promoción
- Apoyo a la Exportación

## **B.1 ACCESO AL FINANCIAMIENTO**

Son los programas enfocados en dar financiamiento a cualquiera de las MIPyMES para fortalecerlas en su proceso de iniciación y puesta en marcha así como a su fortalecimiento institucional. También se otorga financiamiento a empresas e instituciones que promueven servicios de asesoría y asistencia integral en cualquier parte del proceso para la implementación de una micro o pequeña empresa. Una de las líneas de estos programas consiste en impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en zonas populares y rurales donde el acceso al crédito no es factible.

Otra línea, es dar prioridad a aquellas empresas que desarrollen o adopten actividades de Innovación y desarrollo tecnológico.

Dentro de los programas que dan acceso al financiamiento destacan los siguientes:

1. Capital Semilla
2. Programa de proyectos productivos
3. Mercado de Deuda para empresas
4. Fondo de Innovación Tecnológica
5. Sistema Nacional de Garantías
6. Programa Nacional de Microempresas

## **B.2 ACCESO A CAPACITACIÓN EN LA GESTIÓN, CREACIÓN Y PROMOCIÓN**

Programas esencialmente alineados en brindar capacitación a emprendedores, micro, pequeños y medianos empresarios que deseen fortalecer su capacidad de desarrollo de sus actividades, ayudándolos en el diagnóstico de fortalezas, oportunidades de mejora y otras necesidades que puedan ser perfectibles, el cual detecta la viabilidad de un crédito, identificando el producto más adecuado que pueda impactar en su desempeño en el corto o mediano plazo. Adicionalmente, hay programas que se identifican por el fomento del espíritu emprendedor en la sociedad, a través de una cultura emprendedora, incluyendo jóvenes, pobladores de zonas rurales con espíritu emprendedor.

Los siguientes programas destacan por su alineación en la capacitación

1. Asesoría Financiera PYME
2. Programa de Capacitación y Consultoría

### **B.3 APOYO A LA EXPORTACIÓN**

Los servicios de apoyo a la exportación tienen como fin ofrecer a las micro, pequeñas y medianas empresas una diversidad de opciones que le permita introducir sus productos en mercados internacionales desde un enfoque de corto y mediano plazos de internacionalización. Proporcionan orientación y asesoría en comercio exterior, recomendando alternativas y apoyándolos en la solución de problemáticas que obstaculicen su actividad empresarial.

Los programas que predominan en este sector son:

1. Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones
2. Sistema Nacional de Orientación a la Exportación
3. Programa de Empresas Integradoras
4. Centros PYMEXPORTA

La descripción específica de cada uno de estos programas se encuentra en el Anexo III de este documento.

## C. EVALUACIÓN DE CONSISTENCIA Y RESULTADOS FONDO PYME 2011

El fin principal de este apartado es dar a conocer los resultados más sobresalientes de la evaluación a la ejecución del Fondo PYME realizada al ejercicio 2011, que servirá como base para corroborar si los indicadores y beneficios descritos en sus reglas de operación han sido cumplidos, de lo contrario servirá para sustentar la idea de que los apoyos que otorga el gobierno a nivel nacional son escasos y necesitan tener una definición más concreta de los objetivos y metas que quieren ser alcanzadas.

### C.1 ANTECEDENTES

La evaluación a este programa se realiza al término de cada ejercicio fiscal, con el propósito de dar a conocer los avances, beneficios y resultados que se han conseguido de acuerdo a las metas establecidas al principio de cada año. Esta evaluación está realizada bajo la premisa de formulación de preguntas que permiten cuestionar la sustentabilidad y justificación del Fondo así como su alineación a los objetivos estratégicos del país, plasmados en el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Sectorial de Economía.

### C.2 TEMÁTICA EVALUADA.

Los temas específicos que se evaluaron del programa fueron:

1. Diseño
2. Planeación y orientación a resultados
3. Cobertura y Focalización
4. Operación
5. Percepción de la población atendida
6. Medición de Resultados

Cada tema es evaluado de acuerdo a un rango de 0 a 4, en donde 4 es la calificación más satisfactoria. En promedio, el programa tuvo un nivel medio en su evaluación, con un resultado de 2.31, calificándose como un cumplimiento adecuado en operación y percepción, pero no en cobertura y medición de resultados.

Dentro de los indicadores de gestión más importantes para determinar si el programa ha cumplido su objetivo y meta estratégica se encuentran (Evaluación Fondo PYME 2011):

- Número de empresas apoyadas con los programas a cargo de la Secretaría de Economía (SE), lo cuales alcanzan los 220,392 de 200,000 esperadas (100%)
- Número de empresas que tuvieron acceso al financiamiento con apoyo de los programas de la SE. Se atendieron 69,283 empresas de 80,000 (87%)
- Nuevas empresas. Se crearon 10689 empresas, 1689 más que las esperadas logrando así un (119%)
- Número de empleos formales generados con apoyo de los programas a cargo de la SE. Se crearon alrededor de 77,914 empleos de los 91.500 planeados (85%).

A pesar de los resultados positivos que se marcaron anteriormente, aún se encuentran deficiencias en algunas definiciones e indicadores que llegan a ser no medibles al momento de ser calificados, en el sentido de que no se puede comprobar que el cumplimiento de las mismas asegure la efectividad y el impacto de dichos resultados, ya que se carece de parámetros suscritos que permitan determinar su efecto potencial. Tal es el caso de la definición de empresas de baja competitividad, población objetivo y población potencial; y los indicadores de creación de empresas y empresas atendidas, mismos que no están establecidos en su Plan Estratégico y por lo tanto no ayudan a medir el logro de estos al final de su periodo de operación, Estos conceptos pueden ser muy generales, por lo que su interpretación y medición puede no ser la correcta.

En los Anexos de la Evaluación se muestran los indicadores respecto a sus objetivos y metas, los cuales se dividen en 4 objetivos que son: Fin, Propósito, Componentes y Actividades. En total existen 22 indicadores con metas a 2011, valor alcanzado y su avance en %.

En cuanto a los indicadores de población potencial y población objetivo, es interesante analizar la evolución que ha tenido desde 2008. Como se muestra en el cuadro No. 12, la población potencial y población objetivo ha cambiado drásticamente de 2008 a 2011. Mientras que en 2008 se tenía como población potencial a 312,941 empresas, en 2011 se consideraron 5,144,056, el total de empresas captadas por el INEGI en su último censo económico 2009. En el caso de la población objetivo paso de tener 4,000 empresas en 2008 a 220,006 en 2011. Esto da una clara idea de que a pesar que el programa se haya iniciado en 2004, 4 años más tarde aún existen dificultades en la definición de este término. Si ahora pasamos a población atendida, en 2008 se atendieron 312,941 empresas, el 100% la población potencial y en 2011

se atendieron solo 83,032 empresas, el 1.61% de la población potencial y el 37.7% de la población objetivo.

Como se puede percibir, si bien hay un incremento en la población potencial y objetivo de este programa, existe una disminución significativa de la población realmente atendida. Siendo estas opuestas, mientras mayor es la población potencial, menor es la población atendida. Llegando así a tener cierta incertidumbre de si la metodología utilizada en los últimos años para determinar los tipos de población ha sido la correcta y puede ser confiable.

**Cuadro No. 11 Evolución de la cobertura Fondo PyME 2008-2011**

**Nombre del Programa:** Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME)

**Modalidad:** S020

**Dependencia/Entidad:** Secretaría de Economía (SE)

**Unidad Responsable:** Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME)

**Tipo de Evaluación:** Consistencia y Resultados

**Año de la Evaluación:** 2011-2012

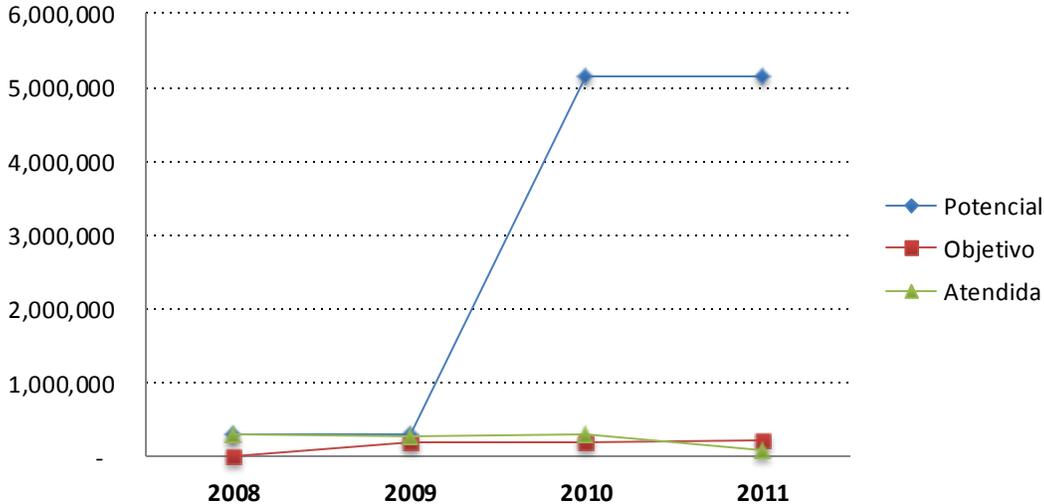
Tipo de Población	Unidad de Medida	2008	2009	2010	2011	7/
P. Potencial						
Fondo PyME	Empresas	312,941	300,000	5,144,056	5,144,156	
P. Objetivo						
Fondo PyME	Empresas	4,000	200,000	200,000	220,006	
P. Atendida						
Fondo PyME	Empresas	312,941	272,948	300,601	83,032	
$\frac{P.A \times 100}{P.O}$		%				
Fondo PyME	Empresas	7,823.53	136.47	150.30	37.7	

Nota. Se debe incluir la información para todos los años disponibles.

Fuentes: Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2010-2011 y 7/ Anexos IV Trimestre 2011 Fondo PyME

**Fuente: Evaluación de Consistencia y Resultados Fondo PyME 2011**

**Gráfico No. 5 Evolución de la Población Potencial Objetivo y Atendida del Fondo PyME 2008-2011**



Fuente: Elaboración Propia con datos del cuadro No. 14

## 2.2.2. PROMÉXICO

Es un fideicomiso público considerado entidad paraestatal sectorizado a la Secretaría de Economía. Se formó a partir del Decreto por el que se ordena la constitución del fideicomiso público considerado entidad paraestatal denominado PROMÉXICO, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de Junio de 2007.

Surge de la necesidad de atraer Inversión extranjera directa al país, a través de otorgar apoyos a proyectos que impulsen el crecimiento económico nacional, ya que antes de su creación, México había experimentado una disminución importante de los flujos de esta inversión.

Está alineado con el PND 2007-2012 dentro del eje *“Economía Competitiva y Generadora de Empleos”*; en el tema de *“Productividad y Competitividad”* en el que se establece el objetivo de *“Tener una economía competitiva que ofrezca bienes y servicios de calidad a precios accesibles, mediante un aumento de la productividad, la competencia económica, la inversión en infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas”*. (PND 2007-2012).

Dentro de sus objetivos más importantes se encuentran:

- i. Apoyar la mejora de procesos empresariales, la promoción y la comercialización de los productos y servicios mexicanos en el exterior, así como la internacionalización de las empresas mexicanas, para fomentar el comercio exterior y la inversión extranjera directa en México;*
- ii. Estimular el posicionamiento de marcas mexicanas en los mercados internacionales a través de la instrumentación de esquemas de promoción de los productos y servicios mexicanos;*
- iii. Fomentar la adopción de mecanismos y prácticas de comercialización y logística de las empresas mexicanas en los mercados internacionales;*
- iv. Apoyar la atracción de inversión extranjera a través de ferias, seminarios, foros y otras formas de difusión y encuentros con inversionistas internacionales, tanto en México como en el exterior;*
- v. Apoyar la capacitación y asistencia técnica a las empresas para mejorar sus condiciones de competencia en los mercados internacionales;*

## **Población Beneficiaria**

La población beneficiaria de ProMéxico será:

- |  |  |
|--|--|
| a) <i>Agrupaciones gubernamentales;</i>  | g) <i>Empresas de capacitación en negocios internacionales;</i>                              |
| b) <i>Centros de investigación;</i>  | h) <i>Empresas transnacionales;</i>  |
| c) <i>Comercializadores o distribuidores;</i>                                      | i) <i>Importadores; instituciones educativas; inversionistas mexicanos;</i>                  |
| d) <i>Dependencias, entidades u organismos federales, estatales y municipales;</i> | j) <i>Inversionistas;</i>  |
| e) <i>Empresas con potencial exportador;</i>                                       | k) <i>Organismos empresariales;</i>  |
| f) <i>Empresas exportadoras;</i>   | l) <i>Practicantes en negocios internacionales y proveedores de servicios a la inversión</i> |

**Los requisitos generales a cumplir para ser beneficiarios de los apoyos son los siguientes:**

- *Pertenecer a la población objetivo*
- *Presentar debidamente llenados y documentados los formatos y sus respectivos anexos que según el servicio o apoyo, solicite ProMéxico.*
- *Cumplir en todo momento los requisitos bajo los cuales se le eligió como beneficiario y para los que se otorga el servicio o apoyo.*
- *Manifiestar que está al corriente en sus obligaciones fiscales en el caso de beneficiarios mexicanos.*
- *Cumplir con el diagnóstico o la valoración empresarial que establezca ProMéxico*

## Servicios y Apoyos

Los servicios y apoyos que se dan a través de ProMéxico son<sup>23</sup>:

**Cuadro No. 12 Servicios y apoyos que ofrece ProMéxico**

SERVICIOS		TARIFAS (pesos)
1	Agenda de negocios.	Hasta 25,000
2	Asesoría especializada en México	Hasta 1,000
3	Ferías con pabellón nacional.	Hasta 10,000 USD
4	Practicantes en negocios internacionales.	Hasta 78,000
5	Promoción de oferta exportable.	Hasta 25,000
6	Publicidad en medios	<b>Hasta 275,000</b>
APOYOS		MONTOS (pesos)
1	Beca para practicantes en negocios internacionales.	Hasta 2,800 USD
2	Bolsa de viaje.	Hasta 50,000
3	Capacitación en Negocios Internacionales	Hasta 2,000 pesos por hora de capacitación
4	Centros de distribución, Show rooms y Centros de negocios en México y en el extranjero.	Hasta 130,000
5	Consultoría para la mejora de procesos productivos y productos de exportación	<b>Hasta 150,000</b>
6	Consultoría para registro de marca internacional.	Hasta 50,000
7	Consultoría y Asesoramiento Técnico de Especialistas	<b>Hasta 200,000</b>
8	Diseño de campañas de imagen internacional de productos.	Hasta 150,000
9	Diseño de envase, empaque, embalaje y etiquetado de productos de exportación.	Hasta 50,000
10	Diseño de material promocional para la exportación.	<b>50% del costo total sin rebasar 50,000</b>
11	Envío de muestras al exterior.	Hasta 50,000
12	Estudio para la identificación y selección de nuevos proveedores.	Hasta 500,000
13	Estudios de logística.	<b>75% del costo total sin rebasar 150,000</b>
14	Estudios de mercado para identificar eslabones faltantes o con mínima presencia en las cadenas productivas.	<b>Hasta 400,000</b>
15	Estudios de mercado y planes de negocios para la exportación o internacionalización.	<b>75% del costo total sin rebasar 150,000 o hasta 70,000*</b>
16	Estudios para conformar consorcios de exportación u otros proyectos de asociatividad empresarial.	Hasta 50,000
17	Implantación y certificación de normas y requisitos internacionales de exportación y de sistemas de gestión de proveeduría para exportadores.	Hasta 150,000
18	Organización y realización de encuentros de negocios.	<b>Hasta 50,000 Transnacionales o Importadores. Hasta 150,000 Organismo empresarial.</b>
19	Participación individual en eventos internacionales.	Hasta 70,000
20	Planeación y realización de actividades promocionales en el exterior.	<b>Hasta 150,000</b>
21	Proyectos de Capacitación en Negocios Internacionales	Hasta 500,000 por Institución de Apoyo
22	Reportes estandarizados de mercado por producto, rama o sector económico.	<b>Hasta 70,000</b>

Fuente: Lineamientos para la operación de los servicios y apoyos de ProMéxico 2012

<sup>23</sup> La descripción a detalle de los servicios y apoyos se encuentran en el Anexo IV

## 2.2. Evaluación al Fondo ProMéxico

Así como el Fondo Pyme tiene una evaluación a su operación, este fideicomiso tiene el mismo método de evaluación a los resultados obtenidos vs resultados esperados. Este tipo de revisiones le permiten detectar que tipo de actividades son necesarias para mejorar y que otras impiden el correcto desenvolvimiento del programa. Esta evaluación es la de consistencia y resultados 2011-2012 del Fondo ProMéxico.

Siguiendo este razonamiento, el programa está sustentado con los objetivos establecidos a nivel nacional, tanto en el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012) como en el Plan Sectorial de Economía (2007-2012). Los dos documentos establecen la necesidad de tener en el país una economía competitiva generadora de empleos, así como fomentar el comercio exterior y la Inversión Extranjera Directa. El programa inicio en 2009 de la necesidad de realinear a México en Latinoamérica como uno de los principales captadores de Inversión Extranjera Directa, que junto con Brasil tenía una gran competencia de los años 1980-2008. De 2001 a 2007 México lideraba la captación de esta inversión, sin embargo, a partir de 2008 Brasil supero en un 40% la atracción de esta para fechas posteriores, por lo que México quedo estancado.

De esta manera, el programa comienza por una necesidad detectada de la disminución de la IED, sin embargo, el programa no solo pudo cerrarse a la población objetivo establecido en un principio, enfocándose en las empresas morales de nacionalidad diferente a la mexicana que quisieran hacer inversión en México.

**Cuadro No. 13 Evolución de la cobertura del Fondo ProMéxico**

Tipo de Población	Unidad de Medida	2009	2010	2011
Potencial (P.P)	Proyectos	N.D.	N.D.	54
Objetivo (P.O)	Proyectos	N.D.	N.D.	N.D.
Atendida (P.A)	Proyectos	9	1	5
$\frac{P.A}{P.O} \times 100$	%	N.D.	N.D.	N.D.

Fuente: Anexo No. 11 de la evaluación de consistencia y resultados 2011-2012 Fondo ProMéxico

El cuadro No. 14 muestra que la falta de determinación de la población objetivo, crea una laguna al no especificar las empresas que han sido beneficiadas de este apoyo. De acuerdo a la información soporte de la evaluación realizada en el programa, solo se han atendido 15 proyectos para la atracción de Inversión Extranjera Directa de 2009 a 2011.

Esto, no solo crea incertidumbre de la calidad y del tipo de apoyo que se está otorgando, sino que genera un sesgo en los resultados que se esperan obtener de este programa.

Ahora bien, el programa amplía su enfoque también a aquellas empresas físicas o morales potencialmente exportadoras y actualmente exportando para tener una mayor presencia en mercados internacionales.

Este cambio de enfoque le permite no solo la atracción de IED de nuevas empresas, sino que impulsa y fomenta a empresas nacionales para intercambiar sus productos en el mercado exterior y así de alguna forma pertenecer al indicador de creación de competitividad y generador de empleos.

La evaluación consiste en calificar los siguientes aspectos del programa: a) diseño; b) planeación y orientación a resultados; c) cobertura y focalización; d) operación; e) percepción de la población atendida y f) medición de resultados. En general, cada aspecto evaluado tiene sub-indicadores que permiten ser calificados con una escala de 1 a 4, en donde 4 es la mejor calificación. La valoración final del programa es de 1.82, casi un nivel medio, en donde se hace visible la necesidad de mejorar en varias áreas de acción. La justificación a esta calificación es que “El Programa muestra un adecuado diseño, buena operación y planeación, sin embargo, no ha documentado sus resultados más allá de lo mostrado en su matriz de indicadores de resultados. Asimismo, no cuenta con instrumentos para medir la satisfacción de su población beneficiaria y se considera que no debe contar con una estrategia de cobertura dado su actual diseño. Es necesario que el Programa se enfoque en otras opciones de apoyo que permitan disminuir el costo de la atracción de inversión extranjera”.

Dicho lo anterior, el programa aún tiene áreas de mejora en que el gobierno debe enfocarse para lograr su objetivo de impulsar las exportaciones y de incrementar el número de empleos a través de la Inversión Extranjera Directa.

### 2.2.3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

Se encarga de otorgar financiamientos destinados a atender los requerimientos tanto de corto como de mediano y largo plazo de las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, incluyendo a exportadores y sus proveedores, importadores y empresas que sustituyen importaciones.

*“Su misión es fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados.”*

En el contexto de la Micro, Pequeña y Mediana empresa BANCOMEXT ofrece apoyos financieros, menores a USD 3 millones, cuando la empresa sea sujeto de crédito para empresas que ya son Exportadoras, BANCOMEXT. El Anexo V describe a detalle cada uno de los servicios y créditos que ofrece esta entidad.

### 2.2.4. OTROS PROGRAMAS

La SE, además de los programas sectoriales que se han clasificado anteriormente, también cuenta con programas alternos que si bien tienen un enfoque y objetivos más específicos, siguen la misma línea que los programas anteriormente mencionados, por lo que no se realiza un análisis detallado de cada uno de estos. Estos programas son:

- FONAES – Fondo de apoyo a las empresas en Solidaridad
- FOMMUR – Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
- PRONAFIM – Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
- PCEZM – Programa para la Creación de Empleos en Zonas Marginadas
- PROSOFT – Programa para el Desarrollo de la Industria del Software

## 2.3 Competitividad y productividad de las micro y pequeñas empresas

La competitividad<sup>24</sup> de las micro, pequeñas y medianas empresas es un gran reto que el gobierno de México ha estado impulsando a través de los distintos programas que ofrecen los tanto la SE, ProMéxico, Bancomext y otros organismos públicos.

El Fondo PYME establece dentro de sus objetivos el atender solo a empresas no competitivas, sin embargo no define los preceptos en los que se distinguirían estas empresas. La competitividad es un pilar para el desarrollo y crecimiento de la empresa, al no serlo pierden valor en su mercado y con el tiempo pueden llegar a desaparecer como ente. Según Porter (1987) el crear una ventaja competitiva “nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor”.

Asimismo, el concepto de productividad también es un factor coadyuvante necesario para fortalecer este nicho empresarial, pero aquí la situación se torna un poco más grave, al ser un detonante para saber si las empresas agregan o no valor al país. De acuerdo a un estudio realizado por el BID que analiza las causas de la baja productividad de las empresas en América Latina, establece que la baja productividad de las empresas no es universal sino que se concentra solo en algunas (Productividad, 2010, pág. 33) y curiosamente identifica a las pequeñas empresas como el principal actor de este hecho.

Igualmente señala que el incremento de las micro y pequeñas empresas es debido a los subsidios y políticas que crean los gobiernos para exentarlos del pago de impuestos e incentivando la evasión de los mismos.

En México el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS)<sup>25</sup> es un ejemplo perfecto de lo anteriormente expuesto, ya que se exigen de presentar comprobantes de sus proveedores y emitir facturas por sus ventas, en teoría es una medida de incentivar a los microempresarios que

---

<sup>24</sup> La ley para el desarrollo y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa define competitividad como la calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen.

<sup>25</sup> Definido por el Sistema de Administración Tributaria como el régimen en el pueden pagar sus impuestos las personas físicas que se dediquen al comercio, industria, transporte, actividades agropecuarias, ganaderas, siempre que no hayan tenido ingresos o ventas mayores a \$2'000,000.00 al año, además de no proporcionar facturas y desglosar el IVA. Así como a

se desarrollan en la informalidad a participar en el proceso tributario del país, sin embargo la experiencia muestra que esto puede romper con la cadena de comprobación fiscal, lo que genera espacios para la evasión y elusión fiscales.

Es importante mencionar que el paquete económico para el ejercicio fiscal 2014, en el rubro de ingresos se está proponiendo una Iniciativa de Decreto por el que se expide la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) en donde se especifica un cambio en la contribución de REPECOS, esto es, que de los dos regímenes actuales, la nueva Ley del ISR sustituirá a ambos en un régimen de incorporación gradual<sup>26</sup> al régimen general de contribuyentes a aquellas personas físicas que realicen actividades empresariales<sup>27</sup> con ingresos anuales de hasta un millón de pesos.

Esta propuesta puede tener dos efectos completamente opuestos, el primero que se aumente la recaudación de impuestos por parte de aquellas empresas que tienen mayor capacidad contributiva y segundo que estas empresas dejen de tributar y se adicionen al entorno empresarial informal<sup>28</sup>.

Con datos de la ENAMIN 2010<sup>29</sup> podemos observar que el 41% de los micronegocios está enfocado en el sector comercio y el 33% en servicios. Siendo estas actividades las que menos generan valor agregado a la producción de un país. Cabe aclarar que no todas las empresas dedicadas al comercio no son productivas, sino aquellas que solo se dedican a la venta de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco detallado en el capítulo V de este estudio.

Otro factor importante para el desarrollo de la productividad está relacionado con el acceso al crédito<sup>30</sup>, las pocas micro y pequeñas empresas que pueden ser productivas de alguna manera, necesitan de recursos económicos para poder nivelar su procesos tecnológicos al entorno en el que se desarrollan.

Es indiscutible que las empresas en todos sus niveles desde micro hasta empresas tractoras sean apoyadas e impulsadas por instituciones y organismos del gobierno federal, para garantizar su creación, desarrollo, sustentabilidad, liderazgo y posicionamiento nacional e internacional.

---

<sup>26</sup> Este régimen sería censual y de aplicación temporal durante un periodo de hasta 6 años, sin posibilidad de volver a tributar en el mismo, lo que al séptimo año dichos contribuyentes se incorporarían al régimen general de personas físicas con actividad empresarial.

<sup>27</sup> Que enajenen bienes o que presten servicios por los que no se requiera para su realización título profesional

<sup>28</sup> Los primeros efectos de esta iniciativa (si se aprueba) se verán reflejados al final del ejercicio fiscal 2014.

<sup>29</sup> La muestra para el cálculo de estos datos fue de 8,353,649 micronegocios, más del doble que las entidades captadas por el censo económico 2009, debido a que esta Encuesta toma en cuenta aquellas actividades económicas realizadas sin un local y/o sin ningún registro ante alguna organización.

<sup>30</sup> Desarrollado en el apartado 2.1.1

Manteniendo así, una sinergia constante en pro del mejoramiento de la economía nacional y sus ciudadanos.

En este contexto, los programas de apoyo que, se ofrecen a los ciudadanos, para establecer bases sólidas en la creación y desarrollo de diversas y múltiples empresas, son sumamente importantes y destacan (por lo menos en el aspecto teórico) con piezas fundamentales para mantener su funcionamiento de las empresas, bajo la aportación de recursos económicos y financieros, capacitación y acceso a nuevas tecnologías que les permitan seguir adelante.

En esta constante, en México se las tres principales instituciones de apoyo a las empresas, que recaen fundamentalmente en las Mipymes, tienen una perspectiva en común de garantizar y solidificar el mercado Mexicano, tanto en generación de productos innovadores, su comercialización y exportación.

Por una parte, la Secretaría de Economía, presenta una gama amplia de opciones y necesidades para empresarios y emprendedores, en aras de formalizar y estructurar la viabilidad y sustentabilidad de las ideas innovadoras, creativas, en el mercado actual, así como expansión de fronteras.

Los planteamientos y estructura que se exponen de los programas en “apoyos y exportación a Mipymes” tienen un contenido apropiado y certero, en la detección de necesidades de los posibles empresarios que los soliciten. Planteando situaciones y escenarios, donde la mayoría tiene cabida. Sin embargo, las debilidades de estos programas presentados tanto por la Secretaría de Economía como ProMéxico y Bancomext se caracterizan por tener cierta ambigüedad de las características de las empresas a apoyar, como bien los señalan sus respectivas evaluaciones, las cuales, crean una brecha de acceso que no define claramente la población a la que van a ser dirigidas, además de presentar una disminución y poca participación de los posibles beneficiarios..

En el escenario del acceso que presentan las Micro y pequeñas empresas a algún tipo de financiamiento del gobierno federal, este se puede definir como reducido debido a que los requisitos que se solicitan son enfocados a empresas más sólidas y con experiencia mínima de dos años de funcionamiento, de esta manera, de los 18 programas estudiados que ofrece la SE, solo 5 están enfocados a la iniciación y fortalecimiento de su capacidad emprendedora.

En adición a esto, los apoyos de ProMéxico, se puede decir que son una extensión “v.i.p” de los programas a los que pueden acceder las pymes, por parte de la Secretaria de Economía, por lo que considero que el núcleo y alcance que otorga, no va enfocado a Micro empresarios.

En este sentido, los programas que ofrece ProMéxico no refleja lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 de impulsar la productividad, competencia económica para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que la mayoría de estos están dirigidos a empresas exportadoras o con potencial exportador, ya establecidas, con un producto innovador y con cierta cantidad de ingresos anuales, lo cual limita el acceso a las micro y pequeñas empresas que están en su fase de iniciación. De hecho, en la evaluación realizada para el ejercicio 2011, se muestra que solo 5 proyectos de 54 han sido los beneficiados. Esto refleja la carencia por parte de la entidad para atraer a un mayor mercado de empresas que pueda participar en el proceso de selección de este programa.

Bancomext, por su parte, establece una serie de lineamientos que se enfocan en la exportación e importación de empresas mexicanas con ingresos mayores a los rangos que las Mipymes generan, dando prioridad y certidumbre en su actuar, aunque en algunos puntos se correlaciona en los programas de la Secretaria de Economía y ProMéxico. En lo personal, es la fuente de financiamiento que mejor expone y cumple con lo que se pretende y para lo que fue creado. Sin embargo, considerando los requisitos que establece, bien puede sólo enfocarse al rubro de medianas y grandes empresas que tienen una mayor estabilidad y una mejor posibilidad de pago.

Analizando lo anterior, se puede articular que la información presentada por estos organismos del gobierno federal es funcional y con contenido, pero existen vacíos en las formas de trabajo y acercamiento a los empresarios por parte de los programas expuestos, sobre todo en las definiciones y establecimiento de los indicadores de población potencial, objetivo y atendida, así como en definiciones en las características de las que van dirigidos los programas. En el área de los requisitos, a veces son demasiados y burocráticos, lo que inhibe un mayor acercamiento por parte de posibles empresarios. Hace falta una mayor asimilación, exposición y vincular totalmente la idea y percepción hacia los niveles de emprendedores y empresarios consolidados

### 3.1 Tratados comerciales

“Los tratados son un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional ya conste en un instrumento único, o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea denominación particular”<sup>31</sup>

Existen varios criterios para la clasificación de los tratados,

- Número de partes
  - Bilaterales
  - Multilaterales
- Procedimiento de celebración
  - Tratados formales
  - Tratados den forma simplificada o sin formalidades
  - Tratados Mixtos
- Contenido de las normas
  - Tratados-Ley
  - Tratados-Contrato
- Características de las partes
  - Tratados entre Estados
  - Tratados entre Estados y organizaciones internacionales
  - Tratados entre las organizaciones
- Posibilidad de ampliar el número de partes
  - Tratados Cerrados
  - Tratados Abiertos

Desde su incorporación al GATT en 1986, México ha podido establecer diferentes tratados y acuerdos comerciales con diferentes países que le han permitido expandir sus bienes y servicios a distintas partes del mundo con un costo menor comparado con aquellos que no establecen ningún tipo de relación comercial. Las ventajas han sido muchas sobre todo para los

---

<sup>31</sup>Definición de acuerdo al artículo 2 de la negociación y aprobación de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados en 1969, entrando en vigor desde el 27 de enero de 1980.

consumidores finales de ambas partes, ya que se puede tener acceso a productos de mejor calidad a un precio competitivo, el aumento en esta actividad incentiva la competencia, permite la generación de nuevos nichos de mercado, disminuye las barreras no arancelarias, existen más inversiones que generan más empleos.

México tiene 12 tratados firmados<sup>32</sup> (incluido el Acuerdo Bilateral con Japón) con 44 países. 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), siendo uno de los principales El principal y el que más se utiliza es el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

**Cuadro No. 14 Tratados Comerciales de México**

Nombre del Tratado	País Participante	No. Países	Entrada en vigor
<b>Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)</b>	Estados Unidos y Canadá	2	1 de enero de 1994.
<b>Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres</b>	Colombia	1	1 de enero de 1995.
<b>Tratado de Libre Comercio México- Costa Rica</b>	Costa Rica	1	1 de enero de 1995
<b>Tratado de Libre Comercio México- Nicaragua</b>	Nicaragua	1	1 de julio de 1998
<b>Tratado de Libre Comercio México- Chile</b>	Chile	1	1 de agosto de 1999
<b>Tratado de Libre Comercio México- Israel</b>	Israel	1	1 de julio de 2000
<b>Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM)</b>	Alemania, Austria, Bulgaria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. El 1° de mayo de 2004 se incorporaron diez nuevos miembros a la Unión Europea: Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia, Lituania y Países Bajos.	27	1 de julio de 2000
<b>Tratado de Libre Comercio México- Triangulo del Norte</b>	El Salvador, Guatemala y Honduras	3	Con el Salvador y Guatemala: 15 de marzo de 2001. Honduras: 01 de Junio de 2001
<b>Tratado de Libre Comercio México- Asociación Europea de Libre Comercio</b>	República de Islandia, Reino de Liechtenstein, Noruega y la Confederación Suiza.	4	1 de julio de 2001

<sup>32</sup> Información de la página de internet de PROMÉXICO y OMC consultada el día 6 de octubre de 2012.

Nombre del Tratado	País Participante	No. Países	Entrada en vigor
Tratado de Libre Comercio México-Uruguay	Uruguay	1	15 de julio de 2004
TLC Único. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	5	Pendiente
Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México – Japón	Japón	1	01 de Abril de 2005
Acuerdo de Integración Comercial	Peru	1	01 de febrero de 2012
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Venezuela, Uruguay	12	18 de marzo de 1981
Acuerdo de Complementación Económica México Bolivia No. 66	México, Bolivia	1	07 de junio de 2010
Acuerdo de Complementación Económica México - Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay No. 54	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay	4	01 de enero de 2003

Fuente: Sitio web de PROMÉXICO y OMC consultada el día 6 de Octubre de 2012

### 3.2. Exportaciones por país

Las exportaciones, en términos simples, son las mercancías que un país vende en el extranjero. En México existen dependencias dedicadas a determinar el número de empresas que existen, cuál es el sector al que se dedican, que empresas exportan, el tipo de mercancías y el valor de estas. Para el caso de este estudio tomaremos información del Banco de México.

El comercio exterior es lo que ha permitido el intercambio comercial entre los distintos países con que se tiene algún acuerdo, por lo que en México, la SE busca fortalecer y vigorizar la plataforma exportadora. La estrategia de negociaciones se enfoca en el continente americano para impulsar una mayor regionalización: Al Norte, refuerza su participación en el mercado con una agenda de competitividad post-TLCAN y al Sur abre mercados que permiten diversificar exportaciones.

Las nuevas iniciativas de negociación están centradas en América Latina porque es la región en la que México presenta un mayor potencial exportador. Estas iniciativas no implican desatender la presencia de México en los diferentes mercados internacionales, considerando el actual dinamismo económico de la región Asia-Pacífico, así como su marcada influencia en las tendencias globales de las cadenas de valor, flujos de inversión, e investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.

Como bien se puede observar en la siguiente tabla, a 2010 el 90.6% de las exportaciones se concentra dentro del Continente Americano. A Estados Unidos se destina el 80% de las exportaciones totales; siguiendo el continente Europeo con el 5.3%, después el Asiático representando el 3.59% y el resto se destina a los demás países.

**Cuadro. No. 15 Exportaciones por actividad**

**Exportaciones de México por país  
al 31 de Diciembre de 2010\*  
Dólares Americanos**

<b>Título</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 298,473,145,325.00</b>	<b>100.00</b>
<b>Total, América</b>	<b>\$ 270,598,529,733.00</b>	<b>90.66</b>
<b>Total, América, América del Norte</b>	<b>\$ 249,370,078,697.00</b>	<b>83.55</b>
<b>Total América, América del Norte, Estados Unidos</b>	<b>\$ 238,684,425,622.00</b>	<b>79.97</b>
Total América, América del Norte, Canadá	\$ 10,685,653,075.00	3.58
<b>Total, América, Centroamérica</b>	<b>\$ 4,638,138,248.00</b>	<b>1.55</b>
Total América, Centroamérica, Costa Rica	\$ 806,002,532.00	0.27
Total América, Centroamérica, El Salvador	\$ 658,028,795.00	0.22
Total América, Centroamérica, Guatemala	\$ 1,467,903,668.00	0.49
Total América, Centroamérica, Panamá	\$ 882,296,721.00	0.30
<b>Total América, Centroamérica, Otros países de Centroamérica</b>	<b>\$ 823,906,532.00</b>	<b>0.28</b>
Total América, Centroamérica, Otros países de Centroamérica Belice	\$ 92,256,923.00	0.03
Total América, Centroamérica, Otros países de Centroamérica Honduras	\$ 424,353,485.00	0.14
Total América, Centroamérica, Otros países de Centroamérica Nicaragua	\$ 307,170,690.00	0.10
Total América, Centroamérica, Otros países de Centroamérica Zona Canal Panamá	\$ 125,434.00	0.00
<b>Total, América, América del Sur</b>	<b>\$ 14,820,089,672.00</b>	<b>4.97</b>
Total América, América del Sur, Argentina	\$ 1,768,791,088.00	0.59
Total América, América del Sur, Brasil	\$ 3,781,024,041.00	1.27
Total América, América del Sur, Colombia	\$ 3,757,141,725.00	1.26
Total América, América del Sur, Chile	\$ 1,863,453,199.00	0.62
Total América, América del Sur, Perú	\$ 973,589,975.00	0.33
Total América, América del Sur, Venezuela	\$ 1,563,853,805.00	0.52
<b>Total América, América del Sur, Otros países de América del Sur</b>	<b>\$ 1,112,235,839.00</b>	<b>0.37</b>
<b>Total, América, Antillas</b>	<b>\$ 1,770,223,116.00</b>	<b>0.59</b>
<b>Total, Europa</b>	<b>\$ 15,806,421,651.00</b>	<b>5.30</b>
<b>Total, Europa, Unión Europea</b>	<b>\$ 14,431,996,891.00</b>	<b>4.84</b>
Total, Europa, Unión Europea Alemania	\$ 3,571,738,262.00	1.20
Total, Europa, Unión Europea Bélgica	\$ 872,776,952.00	0.29
Total, Europa, Unión Europea Dinamarca	\$ 119,339,190.00	0.04
Total, Europa, Unión Europea España	\$ 3,838,050,396.00	1.29
Total, Europa, Unión Europea Francia	\$ 586,841,177.00	0.20
Total, Europa, Unión Europea Países Bajos	\$ 1,841,948,108.00	0.62
Total, Europa, Unión Europea Italia	\$ 651,295,677.00	0.22
Total, Europa, Unión Europea Portugal	\$ 183,117,879.00	0.06
Total, Europa, Unión Europea Reino Unido	\$ 1,733,654,464.00	0.58
<b>Total Europa, Unión Europea, Otros países de la Unión Europea</b>	<b>\$ 1,033,234,786.00</b>	<b>0.35</b>
<b>Total, Europa, Otros países Europeos</b>	<b>\$ 1,374,424,760.00</b>	<b>0.46</b>
<b>Total, Asia</b>	<b>\$ 10,703,506,671.00</b>	<b>3.59</b>
Total, Asia, China	\$ 4,182,846,388.00	1.40
Total, Asia, Corea	\$ 943,498,566.00	0.32
Total, Asia, Filipinas	\$ 81,664,510.00	0.03
Total, Asia, Hong Kong	\$ 463,178,614.00	0.16
Total, Asia, India	\$ 1,015,137,670.00	0.34
Total, Asia, Indonesia	\$ 67,416,124.00	0.02
Total, Asia, Israel	\$ 88,800,591.00	0.03
Total, Asia, Japón	\$ 1,925,560,776.00	0.65
Total, Asia, Malasia	\$ 109,975,325.00	0.04
Total, Asia, Singapur	\$ 657,437,542.00	0.22
Total, Asia, Tailandia	\$ 148,614,629.00	0.05
Total, Asia, Taiwán	\$ 320,933,316.00	0.11
<b>Total, Asia, Otros países de Asia</b>	<b>\$ 698,442,620.00</b>	<b>0.23</b>
<b>Total, África</b>	<b>\$ 466,128,907.00</b>	<b>0.16</b>
<b>Total, Oceanía</b>	<b>\$ 718,192,809.00</b>	<b>0.24</b>
Total, Oceanía, Australia	\$ 657,029,148.00	0.22
Total, Oceanía, Nueva Zelanda	\$ 58,446,848.00	0.02
<b>Total, Oceanía, Otros países de Oceanía</b>	<b>\$ 2,716,813.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Total, No Identificados</b>	<b>\$ 180,365,554.00</b>	<b>0.06</b>

\*Banco de México

Si bien, el 80% de las exportaciones se enfoca en el mercado estadounidense, también vale mencionar que el mercado asiático por ser una de las economías emergentes a nivel global, está siendo objeto de importaciones que agreguen valor a su población, por lo que, siguiendo este objetivo, el dirigir el sector de la industria manufacturera a este mercado, pudiera mejorar las condiciones económicas de la región tanto productora, como de los comerciantes.

### 3.3. Exportaciones por producto

De las exportaciones por producto que se realizaron en 2010 los principales productos<sup>33</sup> que se vendieron al exterior fueron:

**Cuadro No. 16 Exportaciones por producto**

Banco de México Información al 31 de diciembre de 2010		
Título	Total de Exportaciones	%
<b>Resumen. Exportaciones totales</b>	<b>\$ 298,473,146.00</b>	<b>100.00%</b>
<b>Exportaciones no Petroleras</b>	<b>\$ 257,390,660.00</b>	<b>86.24%</b>
Exportaciones totales, Total 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	\$ 4,380,863.00	1.47%
Exportaciones totales, Total 22 Bebidas y vinagre	\$ 3,040,818.00	1.02%
Exportaciones totales, Total 27 Combustibles minerales y sus productos	\$ 41,082,486.00	13.76%
Exportaciones totales, Total 39 Plástico y sus manufacturas	\$ 5,697,114.00	1.91%
Exportaciones totales, Total 71 Perlas, piedras y metales preciosos	\$ 9,214,919.00	3.09%
Exportaciones totales, Total 72 Fundición, hierro y acero	\$ 3,587,662.00	1.20%
Exportaciones totales, Total 73 Manufacturas de fundición de hierro o acero	\$ 3,704,378.00	1.24%
Exportaciones totales, Total 84 Aparatos mecánicos, calderas, partes	\$ 41,650,309.00	13.95%
Exportaciones totales, Total 85 Máquinas y material eléctrico	\$ 71,455,402.00	23.94%
Exportaciones totales, Total 87 Vehículos terrestres y sus partes	\$ 51,739,269.00	17.33%
Exportaciones totales, Total 90 Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	\$ 10,143,115.00	3.40%

<sup>33</sup> El total de los productos se encuentra en el Anexo IV

Banco de México Información al 31 de diciembre de 2010		
Título	Total de Exportaciones	%
Exportaciones totales, Total 94 Muebles; medicoquirúrgico; no expresados en otra parte	\$ 5,416,540.00	1.81%
Resto de los productos	\$ 47,360,271.00	16%

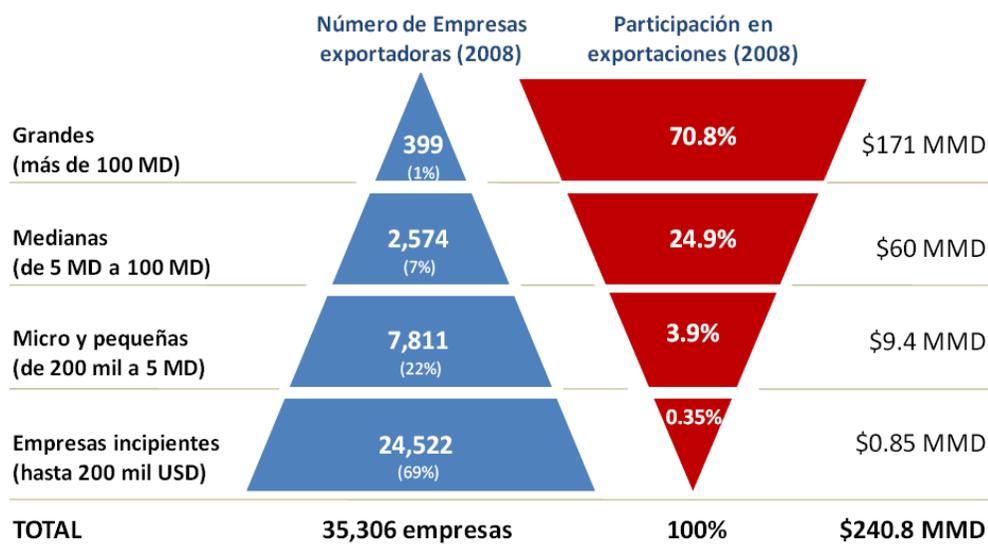
Fuente: Datos del Banco de México al 31 de Dic de 2010

De los 96 capítulos en los que se clasifican los productos de acuerdo al SIAVI<sup>34</sup>, solo diez de estos concentran el 84.13% de las exportaciones totales, entre ellas las petroleras, que se encuentran dentro del capítulo 27 referido a combustibles minerales y sus productos.

Para efectos de este estudio se tomará en cuenta sólo las exportaciones no petroleras, las cuales representan el 86.24% del total de los productos de exportación.

De acuerdo a datos históricos del Instituto PYME, en 2008 la estructura exportadora nacional<sup>35</sup> (excluyendo petróleo) se conformaba como sigue:

**Gráfico No. 6 Exportaciones no petroleras a diciembre 2008**



Fuente: Instituto Pyme, 2008

Este gráfico nos muestra que por número de empresas, la mayor parte de las exportaciones se concentran en empresas incipientes, micro, pequeñas y medianas. Sin embargo, por monto el

<sup>34</sup> Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

<sup>35</sup> Información del Instituto Pyme

mayor número de participación en las exportaciones se realiza a través de las grandes empresas (\$171 MMD).

Si retomamos la información del SIEM a 2008<sup>36</sup>, en donde nos muestra que el total de empresas registradas era de 708,580; el porcentaje de empresas exportadoras en relación a este total era del 4.98%. Si comparamos estas cifras con las recolectadas por el INEGI en 2009, obtenemos que de las 4'724,892 empresas que realizaron actividades en 2008 solo el .75% de este total participa en la actividad exportadora.

Ahora bien, como no existen datos específicos sobre el número de empresas exportadoras y su participación en las exportaciones de acuerdo a su tamaño al año 2010, es conveniente actualizarlos y realizar una aproximación tomando en cuenta estos datos históricos.

Como se mencionó en el capítulo uno, el SIEM al ser un organismo generador de registros<sup>37</sup> de cada uno de los comerciantes o industriales que lleven a cabo actividades dentro del territorio nacional. muestra que a 2010 se tenían registradas 778,564 empresas, las cuales estaban divididas en las siguientes actividades:

**Cuadro No. 18 Número de Empresas por actividad**

Actividad	No. de Empresas
A : Agropecuario	<u>671</u>
B : Minería	<u>241</u>
C : Electricidad y Agua	<u>266</u>
D : Construcción	<u>21,062</u>
E : Industrias manufactureras	<u>31,913</u>
F : Comercio	<u>535,704</u>
G : Transportes, comunicaciones y servicios	<u>188,707</u>
<b>Total</b>	<b><u>778,564</u></b>

Fuente: SIEM, 2008

<sup>36</sup> Ídem capítulo 1. Tema 2.

<sup>37</sup> Este registro se realiza con base en las empresas que expresan su deseo de pertenecer a esta base de datos, a través del pago de una cuota y el cumplimiento de requisitos, con el fin de que puedan ser identificadas por el público en general y así puedan promocionarse como empresas productivas, de servicios o de industria y generar nuevas oportunidades de negocio .

**Cuadro No. 19 Empresas por tipo y actividad**

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios	Total
<b>Micro</b>	39,593	516,411	167,055	723,059
<b>Pequeña</b>	9,686	13,610	18,080	41,376
<b>Mediana</b>	3,440	4,184	1,897	9,521
<b>Grande</b>	1,434	1,499	1,675	4,608
<b>Total</b>	<b>54,153</b>	<b>535,704</b>	<b>188,707</b>	<b>778,564</b>

Fuente: SIEM, 2008

**Cuadro No. 20 Por empresas que exportan**

Empresas exportadoras		
	Si	No
<b>Total parcial</b>	15,399	763,165
<b>Total</b>	<b>778,564</b>	

Fuente: SIEM, 2008

Estos últimos datos, nos muestran que a pesar de haber incrementado el número de empresas registradas en el SIEM, el número de empresas exportadoras no es comparable con los datos de 2008, ya que disminuyeron un 56%. Sin embargo, se puede destacar que solo el 2% de las empresas registradas en el SIEM son exportadoras, sin distinguir el tamaño de la misma.

Derivado de lo anterior podemos concluir que: a) las empresas dedicadas a la industria manufacturera, abarcan el 11.7% de las unidades económicas y tienen el 23% del total del personal ocupado levantado por el INEGI, tienen una participación importante en términos de exportaciones en México. Sin embargo una gran parte está focalizada en máquinas, materiales eléctricos y vehículos, los cuales las grandes empresas tienen participación debido a los altos requerimientos de inversión, por lo que dejan poca oportunidad a las micro y pequeñas de participar en ese nicho. Esto claramente se nota en el gráfico No. 6, en donde en valor económico, solo el 1.13% del total de las empresas exportadoras generan el 71% del valor total de las exportaciones; b) existe la necesidad de fortalecer a las incipientes, micro, y pequeñas empresas en cuanto a su permanencia y competitividad en el mercado a un plazo mayor a 5 años. Se requiere difundir los distintos programas y crear nuevos modelos que permitan a los emprendedores estar y tener personal capacitado con buenas prácticas para seguir fortaleciendo su nivel de productividad, creando productos que sean competitivos tanto a nivel nacional como internacional y así tengan la oportunidad de introduciéndose en nuevos mercados.

## VI. CAPITULO IV TIPOS DE FINANCIAMIENTO QUE OFRECE EL BID A TRAVÉS DEL FOMIN

### 4.1. GRUPO BID: FUNCIONES Y ORGANIZACIÓN

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es un banco multilateral que tiene como objetivo lograr el desarrollo social, económico e institucional en la región, de manera sostenible y respetuosa con el clima, es la principal fuente de financiamiento sostenible de América Latina y el Caribe.

En alianza con sus clientes<sup>38</sup>, el BID busca eliminar la pobreza y la desigualdad, así como promover el crecimiento económico sostenible. Los apoya en el diseño de proyectos, y provee asistencia financiera, técnica y servicios de conocimiento en apoyo a las intervenciones del desarrollo.

#### Antecedentes

El BID se creó en 1959 como una asociación entre 19 países latinoamericanos y Estados Unidos. Los países miembros originales del BID son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y Estados Unidos.

El Banco actualmente tiene 48 países miembros, de los cuales 26 son miembros prestatarios en la región.

Todo país interesado en ingresar a la organización como miembro regional debe ser miembro de la Organización de Estados Americanos (OEA). Los países que desean ser admitidos como miembros no regionales, deben ser miembros del Fondo Monetario Internacional. En ambos casos, otro de los requisitos básicos consiste en la suscripción de acciones del capital ordinario y la contribución al fondo para operaciones especiales.

Los países miembros son:

---

<sup>38</sup> Gobiernos nacionales, provinciales y municipales y a instituciones públicas autónomas. Las organizaciones de la sociedad civil y las empresas privadas también pueden recibir financiamiento del Banco.

1. Argentina*	12. Rep. Popular de China^	20. Eslovenia^	30. Italia^	41. Reino Unido^
2. Alemania^		21. España^	31. Jamaica*	42. República Dominicana*
3. Austria^		22. Estados Unidos^	32. Japón^	
4. Bahamas*	13. Colombia*		33. México*	43. Suecia^
5. Barbados*	14. Rep. de Corea^	23. Finlandia^	34. Nicaragua*	44. Suiza^
6. Bélgica^		24. Francia^	35. Noruega^	45. Suriname*
7. Belice*	15. Costa Rica*	25. Guatemala*	36. Países Bajos^	46. Trinidad y Tobago*
8. Bolivia^	16. Croacia^	26. Guyana*	37. Panamá*	
9. Brasil*	17. Dinamarca^	27. Haití*	38. Paraguay*	47. Uruguay*
10. Canada^	18. Ecuador*	28. Honduras*	39. Perú*	48. Venezuela*
11. Chile*	19. El Salvador*	29. Israel^	40. Portugal^	

\*Países prestatarios

^Países no prestatarios

## 4.2. FINANCIAMIENTOS

Las soluciones financieras que ofrece el BID a sus países miembros para financiar el desarrollo económico y social son a) préstamos y b) donaciones a entidades públicas y privadas en América Latina y el Caribe.

El financiamiento y donaciones incluyen: préstamos, donaciones, garantías e inversiones. El Banco también financia programas nacionales y regionales de cooperación técnica en áreas que van desde el fortalecimiento institucional hasta la transferencia de conocimientos y estudios.

Los préstamos del Banco y sus donaciones a los países miembros se financian a partir de cuatro fuentes: suscripciones y contribuciones de los países miembros, empréstitos de los mercados financieros y capital acumulado desde los inicios del Banco, y cofinanciamiento conjunto.

### 4.2.1 Préstamos

La mayoría de los proyectos y los programas de cooperación técnica del BID se financian a través de préstamos, ya sea a precios de mercado o mediante el uso de recursos en condiciones favorables.

Los préstamos pueden ser otorgados como:

- Préstamos de Garantía Soberana: El BID ofrece financiamiento a los gobiernos y a las instituciones controladas por el Gobierno para apoyar el desarrollo y proyectos sociales.
- Préstamos sin Garantía Soberana: El BID ofrece financiamiento para proyectos del sector privado que contribuyan al desarrollo.

#### **4.2.2 Donaciones**

El BID otorga donaciones, o fondos no reembolsables, a programas de cooperación técnica en los países miembros prestatarios. La institución también ofrece a estos programas financiamiento de recuperación contingente, que se reembolsa únicamente si el programa obtiene financiamiento adicional, ya sea del mismo Banco o de otra fuente.

##### **a. DONACIONES DEL FOMIN**

El Fondo Multilateral de Inversiones realiza donaciones a pequeña escala, en el marco de iniciativas piloto que puedan ejercer una función catalizadora para emprender reformas de mayor alcance. Pueden recibir fondos del FOMIN organismos tanto privados como públicos dependiendo de las características específicas de la operación propuesta. Los organismos privados pueden ser organizaciones no gubernamentales, asociaciones sectoriales, cámaras de comercio, u organizaciones similares pero no pueden ser entidades con fines de lucro.

##### **b. FONDO DE DONACIONES DEL PROGRAMA DE EMPRESARIADO SOCIAL**

A través de su Programa de Empresariado Social, el BID otorga préstamos y donaciones a organizaciones privadas sin ánimo de lucro, organizaciones comunitarias e instituciones públicas de desarrollo local. Los recursos del programa pueden ser usados para asistencia técnica, capacitación, inversión en infraestructura productiva o de servicios básicos, adquisición de equipos y materiales, de trabajo o de capital operativo, y / o la comercialización.

##### **c. DONACIONES PROCEDENTES DE LOS FONDOS FIDUCIARIOS**

Los fondos fiduciarios, generalmente establecidos por países miembros o grupos de países y encomendados al Banco para que la institución los administre, también pueden utilizarse para financiar donaciones. Estas donaciones se destinan principalmente a países miembros menos desarrollados.

Aunque todo organismo público o privado legalmente constituido puede solicitar recursos de los fondos fiduciarios, el respaldo de algunos se limita a áreas geográficas y a sectores específicos. Los fondos tienen límites diferentes según el tamaño de los proyectos individuales.

#### **4.2.3 Garantías (GUA)**

El BID garantiza préstamos otorgados por instituciones financieras privadas a los sectores público y privado de América Latina y el Caribe para promover la inversión en los países prestatarios. Asimismo otorga garantías con o sin contraparte del gobierno del país prestatario.

##### *i. Garantías (Soberanas) del Sector Público*

El BID ha establecido un programa de préstamos para el desembolso de garantías que permite desembolsar los préstamos en forma de garantía. Este programa permite al prestatario ejercer la opción de conseguir la totalidad o una parte del desembolso del préstamo como garantía, y utilizar dicha garantía para obtener condiciones de crédito más favorables de parte de fuentes privadas de financiamiento, como por ejemplo alargar los vencimientos del préstamo, reducir las tasas de interés o aumentar su capacidad de crédito.

##### *ii. Garantías (no soberanas) del Sector Privado*

Hasta un 10 por ciento del total de préstamos y garantías pendientes de no-emergencia del Banco pueden ser entregados directamente a las empresas privadas y a las entidades subnacionales de los gobiernos sin garantía gubernamental, usando precios basados en el mercado.

Las operaciones de garantía del BID incluyen garantías para cubrir los riesgos políticos y de crédito parcial a que están expuestos los proyectos del sector privado financiados con deuda privada.

- a) **Garantías de Crédito.** Se encuentran disponibles varias modalidades de garantías crediticias contra todo riesgo. Dichas garantías cubren todos los riesgos relacionados con las condiciones crediticias específicas que estipule el prestatario comercial. Las garantías de crédito no pueden superar el 25 por ciento del costo total del proyecto, hasta un tope de US\$200 millones, sea cual sea la menor. En el caso de proyectos en economías más pequeñas con limitado acceso a los mercados de capital, el Banco

puede garantizar hasta un 40 por ciento del costo del proyecto, también sujeto a un tope de US\$200 millones.

- b) **Garantías de riesgo político.** El Banco ofrece diversos tipos de garantías para cubrir los riesgos políticos a que están expuestos los instrumentos de deuda, como por ejemplo garantías contra incumplimiento de contrato, riesgo de convertibilidad y transferencias monetarias. El monto de la cobertura se determina en función de las características del proyecto a fin de que cubra riesgos específicos atribuibles a factores no comerciales. La cobertura máxima equivale a un 50 por ciento del costo del proyecto, hasta un tope de US\$150 millones, sea cual sea la menor.

#### 4.2.4 Cooperación Técnica

El BID financia programas de cooperación técnica para el fortalecimiento institucional, transferencia de conocimientos y estudios, incluyendo diagnósticos, estudios de preinversión y sectoriales que apoyan la formulación y preparación de proyectos. Los programas pueden ser destinados a proyectos específicos de un solo país o para el comercio, la integración o iniciativas regionales.

Los programas de cooperación técnica no reembolsable pueden ser (donaciones), reembolsables (préstamos), o de recuperación contingente (reembolsables si el programa obtiene financiamiento adicional).

Los países miembros con ingreso per cápita relativamente bajo son elegibles para recibir financiamiento del fondo para operaciones especiales (FOE), la ventana de préstamos blandos del Banco. Este fondo se estableció en 1960 a fin de otorgar préstamos concesionales (en condiciones muy favorables) a ciertos proyectos y a para proyectos específicos. El Banco administra más de cuarenta fondos fiduciarios que subvencionan donaciones de cooperación técnica. Cada fondo tiene sus propios criterios de elegibilidad.

##### i. Tipos de programas de cooperación técnica

El Banco financia cooperaciones técnicas para la transferencia de conocimientos y destrezas que complementan y consolidan la capacidad técnica de instituciones en los países en desarrollo. El financiamiento se determina mayormente según el área de actividad donde se ubica un proyecto, y el relativo nivel de desarrollo de la región, el país o los países involucrados.

El programa puede adoptar una de las siguientes características:

- a) **Cooperación técnica con financiamiento no reembolsable:** es un subsidio que el Banco otorga a un país para sus actividades de cooperación técnica. Esta modalidad se emplea principalmente para los países menos desarrollados en la región, o para aquellos con mercados financieros poco desarrollados.
- b) **Cooperación técnica con recursos de recuperación contingente:** financia actividades de cooperación técnica allí donde existe una posibilidad razonable de obtener un préstamo ya sea del Banco o de otra institución financiera. Si el beneficiario debe obtener un préstamo de otra fuente para el proyecto para el cual ha sido otorgada una cooperación técnica, el prestatario debe reembolsar los fondos recibidos del Banco.
- c) **Cooperación técnica con recursos reembolsables:** se trata básicamente de un préstamo financiado por el BID para realizar actividades de cooperación técnica.

#### 4.2.5 Inversiones

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) no invierte ni adquiere participaciones de capital en empresas privadas, pero el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), ambas entidades afiliadas al BID, sí invierten en empresas del sector privado.

El FOMIN invierte en fondos de inversión de capital y en instituciones microfinancieras las que, a su vez, asisten a la micro y pequeña empresa en América Latina y el Caribe. Las inversiones del FOMIN constituyen herramientas para el desarrollo, cuya eficacia no se mide sólo a través de resultados financieros, sino también por las características del desarrollo.

Entre los muchos ejemplos de estas últimas, podemos citar a la innovación, el efecto demostrativo, la creación de puestos de trabajo, la transferencia de tecnología, la promoción de la inversión extranjera directa, el desarrollo empresarial, el fomento del sentido de propiedad de capital, la movilización de los ahorros, y la contribución al desarrollo y el establecimiento de los mercados de capital.

La mayoría de intermediarios de microfinanzas que han recibido fondos de inversión del FOMIN son instituciones del sector privado. La creación de una red de intermediarios estables es una meta principal de las inversiones del FOMIN.

### 4.3 MODELO DEL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

Fundado en 1993, como parte del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) se creó con el fin de definir nuevas formas de aumentar la inversión privada, fomentar el desarrollo del sector privado, mejorar el entorno empresarial apoyando a la micro y pequeña empresa, para respaldar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza en la región.

El FOMIN es el mayor proveedor de asistencia técnica para el desarrollo del sector privado en América Latina y el Caribe y, como tal, ha desempeñado un papel singular en el Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo, buscando medios innovadores para crear oportunidades económicas y reducir la pobreza.

#### 4.3.1 EL MARCO DE ACCESO

A los efectos de una implementación más eficaz del FOMIN II, el FOMIN implementó en 2010 el concepto del Marco de Acceso, tendiente a lograr una concentración más precisa y usar la evaluación del impacto y la captación y difusión de conocimientos como elementos naturales de su respaldo a proyectos innovadores que obtengan mayores resultados.

El FOMIN se posicionará en un contexto de Acceso (Acceso al financiamiento y Acceso a los mercados y capacidades, Acceso a servicios básicos) ateniéndose a su convicción de que es necesario “nivelar las condiciones de acceso” para crear mayores oportunidades, estimular el crecimiento económico productivo y equitativo y posibilitar un medio sostenible para salir de la pobreza.

**Acceso al financiamiento:** Servicios financieros para personas de bajos ingreso, Microfinanzas, Financiamiento de pequeña y mediana empresa, Financiamiento en etapas tempranas;

**Acceso a mercados y capacidades:** Cadenas de Valor, Desarrollo Económico Regional, Capacidades empresariales;

**Acceso a servicios básicos:** Servicios básicos, Apalancamiento del Capital Natural.

### 4.3.2 EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LOS PROYECTOS

El Marco de Acceso permite al FOMIN estar a la vanguardia de la gestión basada en resultados, aplicando un sistema de evaluación de impacto que ayude a la organización a:

- (i) evaluar el impacto en el desarrollo y la sostenibilidad de los resultados,
- (ii) identificar los factores clave del éxito y/o fracaso, y
- (iii) extraer lecciones que pueden alimentar el diseño de futuras intervenciones.

Este sistema de evaluación de impacto, destina un porcentaje de la aportación en cada proyecto a una cuenta independiente de evaluación de impacto. Los proyectos incluyen una evaluación intermedia y otra final. Mientras que la evaluación de la mitad del período de ejecución del proyecto es una herramienta muy útil para garantizar la ejecución adecuada de los proyectos, la evaluación ejecución final contiene información que sólo se puede capturar a través de una supervisión más rigurosa.

### 4.3.3 FUNCIONAMIENTO

El FOMIN puede proporcionar financiamiento en forma de recursos no reembolsables, préstamos, garantías, capital y cuasi capital, o cualquier combinación de estos mecanismos, así como servicios de asesoramiento, toda vez que mantenga su carácter esencial de fuente de recursos no reembolsables.

Los proyectos de recursos no reembolsables son ejecutados en asociación con una amplia lista de organizaciones públicas y privadas, las cuales también contribuyen entre un 30% y un 50% de la cantidad total del proyecto, dependiendo del país. Generalmente, para recursos no reembolsables, las instituciones del sector privado no deben tener fines de lucro y pueden incluir a organizaciones no gubernamentales, asociaciones industriales, cámaras de comercio y fundaciones. En determinadas circunstancias se otorgan recursos no reembolsables también a organizaciones con fines de lucro.

Típicamente los proyectos de inversión del FOMIN financian instituciones financieras privadas como bancos, cooperativas, instituciones micro financieras u ONG, para que puedan prestar los recursos en beneficio de las micro y pequeñas empresas a lo largo de la región. El FOMIN ha tenido también un papel activo en la promoción de inversión en fondos de capital de riesgo en la

región, formando alianzas con los co-inversores para ayudar a los empresarios y a los nuevos negocios a comenzar y a crecer.

#### 4.4 RELACIÓN ENTRE ACCESO AL MODELO DE FINANCIAMIENTO DEL FOMIN Y EL FORTALECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO

Tomando en cuenta que el objeto de este estudio es el fortalecimiento de las Micro y pequeñas empresas de México dedicadas a la industria manufacturera, es importante resaltar que esta función de fortalecer no solo recae en los administradores de las empresas, sino en un modelo de gobierno de país que tenga entre sus objetivos y funciones, el generar las condiciones propicias para Micro, pequeñas y medianas empresas tengan un mayor acceso al financiamiento que a su vez, favorezca el entorno económico a través de la generación de fuentes de empleo, el prevalecimiento de los entes micro-empresariales y la conservación de los empleos ya ocupados.

El Plan Nacional de Desarrollo y Presupuesto (PND 2007 – 2012) contempla una Matriz de Indicadores para Resultados, que mide los logros alcanzados al final del periodo en diversos temas. En este aspecto, un objetivo de este plan es tener una economía competitiva que ofrezca bienes y servicios de calidad a precios accesibles, mediante el aumento de la productividad, la competencia económica, la inversión en infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas. Este objetivo tiene un eje el cual es: Economía Competitiva y Generadora de Empleos, que se encuentra en un Grupo llamado: Productividad y Competitividad, dentro del Tema: Pequeñas y Medianas Empresas

En conjunto, el eje, grupo y tema son el pilar para que el gobierno federal creara diversos programas para dar apoyos a las micro, pequeñas y medianas empresas, como es el caso del Fondo Pyme, el cual tiene su fundamento en este Plan Nacional de Desarrollo y Presupuesto.

Siguiendo la misma línea de apoyo a las Micro y pequeñas empresas, México es país miembro del Banco Interamericano de Desarrollo y del FOMIN y como tal, tiene el derecho de solicitar financiamiento para el mejoramiento de los temas y sectores prioritarios para el país.

Cada determinado tiempo, el país y el Banco establecen una estrategia llamada Estrategia del Banco con el País (EBP), en este caso México.

La estrategia vigente de México con el Banco es de Noviembre 2010 a Diciembre 2012, y contiene los aspectos prioritarios en los que el Banco podrá atender los desafíos para mejorar el crecimiento económico de mediano y largo plazo en diversos sectores en los que el Banco se especializa.

La Matriz de Resultados de esta estrategia establece como base: promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), establecido en el PND 2007-2012.

**Objetivo estratégico:** Aumentar el acceso de las MIPYMES al financiamiento.

**Resultado esperado al final de la estrategia:** Tener un mayor acceso de las MIPYMES al financiamiento.

**Indicador:** Participación de MIPYMES respecto al total de empresas que recibieron crédito de la banca comercial a nivel nacional

**Línea de Base:** 17.8% (Programa Sectorial de Economía, 2006)

**Metas Indicativas:** 20.8% (2012)

#### 4.4.1 EVALUACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE PAÍS, (2007-2012)

En el marco de esta evaluación de la Estrategia del Banco con el País (2007-2012) se enmarcan las acciones realizadas en conjunto para el desarrollo empresarial de las PYMES, estas incluyen programas de préstamo con y sin Garantía Soberana.

Durante este periodo, fueron aprobados 3 proyectos de préstamo<sup>39</sup> con Garantía Soberana por un total de US\$450 millones y 4 proyectos de préstamo<sup>40</sup> sin Garantía Soberana.

Para los proyectos con garantía soberana, se aprobó un primer préstamo para ser ejecutado con Bancomext, el cual buscaba aumentar y diversificar las exportaciones de las PYMES mediante: (i) una línea de crédito a través de Intermediarias Financieras (IFIs) (BANCOMEXT) bancarias y no bancarias, para financiar capital de trabajo e inversión; sin embargo a petición del ejecutor este programa fue cancelado debido a los cambios administrativos en Bancomext y a los elevados costos de colocación de recursos a través de las IFIs, incrementados por la crisis económica . Por

<sup>39</sup> ME0240 (US\$100 millones), ME-L1051 (US\$301 millones) y ME- L1081 (US\$50 millones)

<sup>40</sup> BBVA Bancomer TFFP (ME-L1077), Mi Tienda (ME-L1075), Crédito Real (ME- L1089), y Leasing Operations de México (ME-L1087)

esta razón, el programa sólo logro apoyar a 125 empresas a través de 2 IFIs, de las 700 empresas que se tenían contempladas a través de 9 IFIs. (CPE México, BID, 2012).

Los otros dos préstamos fueron enfocados en apoyar a las PYMES que participan en la cadena de valor de la industria petrolera mediante financiamiento de mediano y largo plazo (US\$250 millones), y financiamiento para proyectos que reduzcan la emisión de gases invernaderos en la industria petrolera (US\$50 millones). Sólo se aprobaron y desembolsaron US\$100 millones, por lo que se está redefiniendo la matriz de resultados. La segunda operación (ME-L1081) pone más énfasis en el financiamiento de proyectos de energía renovable (US\$40 millones) que en financiamiento de PYMES (US\$10 millones), debido a la demanda observada en la primera operación (sólo se ha desembolsado un anticipo en diciembre de 2011, por lo que aún no se han reportado resultados).

En este sentido y con el fin de alinear los resultados obtenidos de la estrategia con el programa establecido al inicio de la misma, el Banco no muestra si se cumplió o no con los indicadores y metas establecidas, por lo que no se puede cuantificar y/o calificar el resultado al haber terminado el periodo de dicha estrategia.

Con este antecedente y siguiendo el objetivo de este estudio, se espera que al establecer un mecanismo alternativo de financiamiento a través del FOMIN, se pueda contribuir al fortalecimiento de las Micro y Pequeñas empresas de la industria manufacturera y así puedan incrementar su capacidad productiva, extender su permanencia en el mercado, con el fin de crear un ambiente que les permita incursionar en mercados internacionales.

## **VII. CAPITULO V. FINANCIAMIENTO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE MÉXICO: MODELO DEL FOMIN**

Las Micro y pequeñas empresas en México, enfrentan una gran problemática hoy en día, y es la capacidad económica y técnica de perdurar en el mercado en el que se desenvuelven.

Hoy en día, en promedio duran entre 1.5 y dos años operando comercialmente. Como bien se mencionó, las causas que más influyen son la falta de capacidad que tienen los dueños de manejar una empresa, de capacitar a su personal y de administrar los recursos económicos y registrarlos conforme a la normatividad vigente.

Sin embargo, a pesar de tener estas dificultades, son el sector empresarial que más empleos genera a nivel nacional, el 64% de los empleos y el 72% del Producto Interno Bruto, en esto radica su importancia y la necesidad de hacer un análisis y exponer una forma alterna de financiamiento externo que permita crear las condiciones para fortalecer a las micro y pequeñas empresas como sector económico de la región.

### **5.1 DETECCIÓN DE NECESIDAD**

Siguiendo el antecedente de la alta participación de las MyPes en la economía nacional, en particular al Producto Interno Bruto y de la escasa intervención de estas en los créditos ofrecidos sobre todo por el gobierno, existe una alta necesidad de ampliar las fuentes de financiamiento que les permita fortalecerse en un medio competitivo y los ayude a consolidarse en su medio de acción.

### **5.2 SECTOR ECONÓMICO SELECCIONADO**

En el proceso de identificación del sector al que debería enfocarse este estudio, se lograron captar dos de los 20 más importantes, que son el comercio y la manufactura. El comercio en sus dos vertientes, comercio al por mayor y comercio al por menor, captan al menos el 50% de las empresas registradas por el censo económico del INEGI en 2009, siguiendo la manufactura con el 11.3%.

Analizando los subsectores que constituyen la mayoría de estos dos sectores, del total de las empresas dedicadas al Comercio al por mayor, el 61.54%, 72,629 empresas, está concentrada en

el comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales para la industria y materiales de desecho (fertilizantes, plaguicidas, semillas para siembra, cemento, tabique, grava, materiales metálicos, productos químicos para uso industrial, envases de papel y cartón, materiales de desecho metálicos, de papel, vidrio, cartón y plástico, entre otros), siguiéndolo el comercio al por mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco con el 13.6% de las unidades económicas.

Dentro de los subsectores del comercio al por menor que más concentración tiene, está el comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco, esto representa 908,161 unidades económicas de las 1'740,522 dedicadas al comercio al por menor, es decir, el 52.18%. Esto es que las microempresas, identificados como changarros, son las que manejan la economía a nivel local en el país, funcionando como alternativa de autoempleo generada de la pérdida de trabajo asalariado<sup>41</sup>, en donde generalmente se encuentran en situación de informalidad, con un número limitado de personal y con pocos requerimientos técnicos. Si bien, esto puede ser consecuencia del impulso dado por el gobierno para contrarrestar la pérdida de empleo ocasionada por la crisis de 2008, esto también concentra grandes esfuerzos de familias enteras en dedicarse en cierta medida a un trabajo poco productivo sin ninguna generación de valor, ni patrimonio en el nivel de vida de las personas dedicadas a dicha actividad.

Por otro lado, el sector manufacturero se compone por 21 subsectores en los cuales se destaca la industria alimentaria por tener una mayor participación con el 33% de unidades económicas dedicadas a este sector, igualmente esta la fabricación de productos metálicos con un 14.6%, seguido de la fabricación de prendas de vestir con un 7.6% y la fabricación de productos a base de minerales no metálicos con el 7%.

La industria alimentaria, según el SCIAN 2002, es aquella dedicada principalmente a la elaboración, conservación y envasado de productos alimentarios. En este subsector, las micro y pequeñas empresas representan el 99.02% de las 144,104 empresas.

La fabricación de productos metálicos corresponde a productos forjados y troquelados, utensilios de cocina, herramientas de mano, estructuras metálicas, productos de herrería, calderas, tanques, envases metálicos, herrajes, cerraduras, productos de alambre, piezas maquinadas, tornillos; y al recubrimiento y terminado metálico.

---

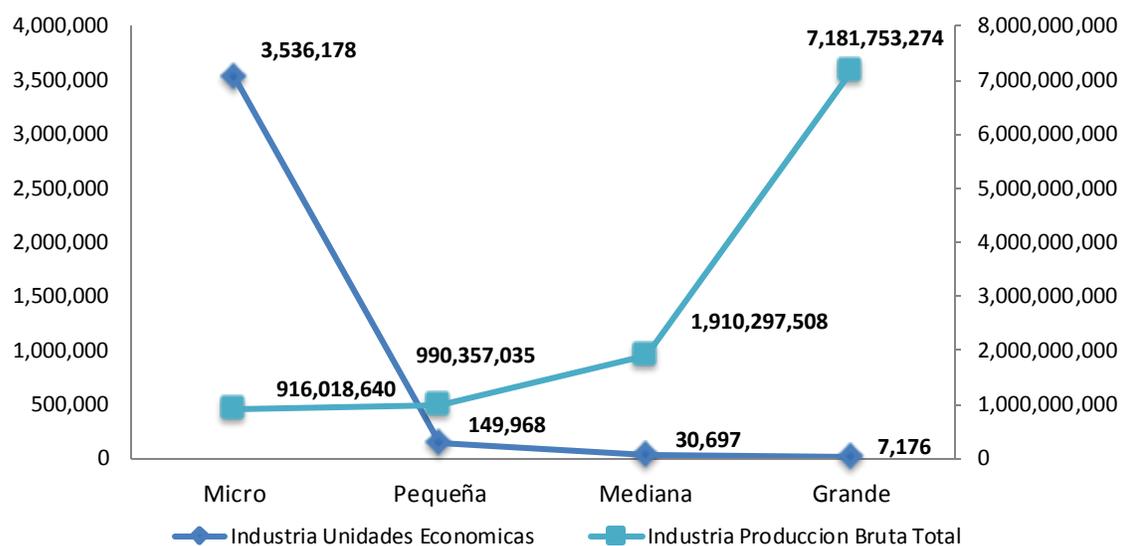
<sup>41</sup> <http://www.cnnexpansion.com/mi-dinero/2012/06/13/039changarro039-opcion-de-emprendimiento>

Las unidades dedicadas a la fabricación de prendas de vestir de punto, también incluye la confección de ropa, tela, cuero y piel y la fabricación de accesorios de vestir. En el subsector de fabricación de productos a base de minerales no metálicos, son las unidades dedicadas a la fabricación de productos de vidrio, cemento, cal, yeso y de otros productos a base de minerales no metálicos.

El comportamiento del sector manufacturero no difiere mucho del comercio, las micro y pequeñas empresas siguen representando más del 98% en número de unidades económicas, entre más personal ocupado integra la empresa, menor es el total de las empresas pertenecientes a las medianas y grandes. En términos de producción bruta total<sup>42</sup>, el comportamiento suele invertirse un poco, a menor número de personal ocupado por las empresas menor es la producción bruta total.

El gráfico No. 7 muestra la relación del comportamiento entre las Unidades Económicas y la Producción Bruta Total por tamaño de empresa, en donde se puede notar claramente la relación inversa entre cada factor.

**Gráfico No. 7 Relación entre Unidades económicas y Producción Bruta Total por tamaño de empresa**



**Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico INEGI 2009**

<sup>42</sup> Definida por el INEGI como el valor de todos los bienes y servicios producidos o comercializados por la unidad económica como resultado del ejercicio de sus actividades, comprendiendo el valor de los productos elaborados, el margen bruto de comercialización, las obras ejecutadas, los ingresos por la prestación de servicios, así como el alquiler de maquinaria y equipo y otros bienes muebles e inmuebles, el valor de los activos fijos producidos para uso propio, entre otros. Los bienes y servicios se valoran a precios productor. Incluye: la variación de existencias de productos en proceso.

**Valoración a precios productor.** Se define como el monto a cobrar por el productor al comprador, menos el Impuesto al Valor Agregado facturado al comprador.

Si bien, al principio de este estudio se trato de desarrollar y analizar la situación en la que se encuentran las micro y pequeñas empresas dedicadas al comercio al por menor, se ha logrado visualizar que para poder tener un crecimiento en el nivel productivo del país y tener una mayor participación y permanencia en su mercado objetivo, este sector no es la opción más viable que pueda fortalecerse, dado que, como su nombre lo indica, está enfocado en el intercambio de bienes en pequeñas unidades, lo que indica que no necesariamente genera un valor productivo a nivel micro, dentro de la localidad en la que se ubica y sobre todo a nivel macro, en la generación de valor económico sostenible al país.

En este sentido y considerando la oportunidad de mostrar una alternativa de financiamiento para aquellos microempresarios y emprendedores que tengan la necesidad y voluntad de crecer como empresa productiva, nos enfocaremos a aquellas micro y pequeñas empresas dedicados a la manufactura y que puedan ser consideradas como gacela<sup>43</sup>, por lo que a continuación se dan a conocer las fases y/o alternativas que el Banco Interamericano de Desarrollo, a través de la ventanilla del FOMIN, puede ofrecer a este sector.

### 5.3 FINANCIAMIENTO FOMIN

Como se mencionó en el capítulo 4, entre los diferentes medios de acceso al financiamiento del FOMIN, se encuentra la agenda de Fondos de Capital Semilla y Emprendedor, que están enfocados en apoyar el desarrollo de empresas de Alto Impacto en América Latina y el Caribe, ampliando el acceso al capital semilla y el financiamiento de capital emprendedor.

El objetivo de los fondos se centra en:

- Las gacelas y alto crecimiento de las empresas relacionadas con la tecnología,
- Las tecnologías verdes,
- El servicio de la base de la pirámide,
- Servicios de agroindustria, manufactura, y minoristas.

Estos fondos, son los que más se alinean a la idea de este estudio y así con este esquema de acceso se aporta con una fuente de financiamiento alterna dentro de las actuales, para fortalecer el desempeño de las Micro y pequeñas empresas dedicadas a la manufactura.

---

<sup>43</sup> Son empresas creadas aprovechando oportunidades de mercado y con una gestión empresarial innovadora.

Por lo anterior y para saber como ha funcionado este enfoque desde su creación en 2010, se hará un análisis de los proyectos realizados o financiados hasta ahora.

Dentro de este esquema, el FOMIN ha aprobado desde 2010 un total de 16 operaciones en Latinoamérica y el Caribe, dentro de las cuales 3 de ellas han estado enfocadas en México, aportando un monto total de USD\$14,000,000.00.

Las tres operaciones actualmente en ejecución y a terminar en los próximos 10 años, se manejan a través de una empresa administradora de fondos cuyo objetivo es alcanzar una tasa de rentabilidad razonable que permita continuar con la figura de inversión para apoyo y fortalecimiento de las PYMES.

Estos apoyos se establecen en el siguiente fundamento “el país aún carece de una estructura de formación de capital que permita la evolución de estos emprendimientos desde la etapa de incubación y desarrollo de ideas hasta la etapa de validación de mercado” (FOMIN, 2010)

Pequeñas empresas prometedoras en etapas iniciales han tenido dificultades para aprovechar las oportunidades del mercado a raíz principalmente de la insuficiencia de capitalización, que incide en limitar su crecimiento y las priva de la posibilidad de profesionalizarse desde el principio para tener mayores probabilidades de éxito.

Si bien, se han hecho grandes avances para fortalecer el ecosistema del capital emprendedor en México, el capital es restringido debido a (i) ausencia de voluntad de los inversionistas y de una mentalidad de inversión, (ii) concentración del capital en empresas familiares, (iii) ausencia de incentivos para que los inversionistas institucionales inviertan su capital en empresas en etapas de formación, y (iv) falta de iniciativa para establecer una normativa de formación de capital que aumente el atractivo para la comunidad internacional.

Siguiendo estas causas, el FOMIN ha apostado en la “inyección” de capital semilla en empresas prometedoras con potencial de crecimiento y modelo escalable, que tengan alta posibilidad de ser exitosas y permanecer en el mercado<sup>44</sup>.

Las características de estos tres proyectos se muestran a continuación:

---

<sup>44</sup> Esta evaluación la realiza la administradora del Fondo con base en la experiencia y modelos ya aprobados.

**Cuadro No. 21 Características de los proyectos de apoyo del FOMIN en México**

Operación	Fondos	Empresa Administradora	Áreas de inversión	Monto Capital No Reembolsable	Monto	Objetivo	Meta
<b>ME-M1074</b>	Fondo de Desarrollo México I	PC Capital Partners	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación</li> <li>• Servicios Financieros</li> <li>• Implementación de modelos empresariales sostenibles</li> <li>• Venta al por menor</li> <li>• Fabricación de productos ecológicos.</li> </ul>	\$380,000	\$5,000,000	PYME mexicanas con potencial de crecimiento e ingresos anuales en la gama de US\$2 millones a US\$5 millones.	8 PYME
<b>ME-M1061</b>	Fondo Alta Ventures México I, L.P.	Alta Ventures México Management (GP), L.P.	<p>Empresas de programas informáticos, tecnología de la información, Internet; ciencias de la vida y atención de la salud; tecnología y energía no contaminante; educación, seguridad; y productos de consumo, entre otras;</p> <p>Tecnologías o empresas que estén en condiciones de crecer rápidamente, satisfaciendo la demanda de consumo interna que se deriva de la maduración de la joven población mexicana y los crecientes ingresos de las clases baja y media;</p> <p>Empresas con claras ventajas sostenibles, como innovaciones tecnológicas, relativa eficiencia operativa, valor de marca y productos muy comerciales o empresas que sin duda estén por lograr esas ventajas mediante la adopción de nuevas tecnologías y modelos de</p>	\$250,000	\$5,000,000	<p>Contribuir a cerrar la brecha de financiamiento existente en el segmento de capital emprendedor en México.</p> <p>El Fondo beneficiará principalmente a empresas en etapas incipientes y empresas en etapa de formación que probablemente se beneficien del marcado crecimiento interno de México y su creciente integración económica con Estados Unidos y el resto del mundo.</p>	<p>10 Y 15 empresas.</p> <p>El Fondo realizará dos tipos de inversiones que en líneas generales pueden agruparse bajo la categoría de capital emprendedor:</p> <p>Inversiones de capital semilla e inversiones de capital de formación. Aproximadamente 10% del capital del Fondo se destinará a inversiones de capital semilla en tecnologías universitarias en etapa de formación y empresas en etapa inicial.</p> <p>Aproximadamente entre 10 y 15 empresas recibirán inversiones de capital semilla, que inicialmente se cifrarán entre US\$50.000 y US\$500.000. Alrededor de 90% del capital del</p>

Operación	Fondos	Empresa Administradora	Áreas de inversión	Monto Capital No Reembolsable	Monto	Objetivo	Meta
			negocios que hayan sido introducidos satisfactoriamente en mercados más desarrollados; Empresas capaces de generar un aumento considerable de los múltiplos de valoración debido a su crecimiento, rentabilidad mejorada, gestión y gobernanza reforzadas y el sobreprecio de una salida de mercado estratégica o del abandono del mercado público; Empresas derivadas de compañías mexicanas de mayor envergadura.				Fondo se destinará a inversiones de capital de formación. Entre 10 y 15 empresas aproximadamente recibirán inversiones de capital emprendedor, que inicialmente se cifrarán en alrededor de US\$1 millón a US\$3 millones.
<b>ME-M1072</b>	Fondo Angel Ventures México I	Angel Ventures México, L.P.,	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienes industriales</li> <li>• Atención de la salud</li> <li>• Tecnologías/manufacturas</li> <li>• Bienes de consumo</li> <li>• Materiales de construcción</li> <li>• Tecnologías/medios de comunicación</li> <li>• Servicios</li> </ul>	\$425,000	\$4,000,000	Contribuir al desarrollo de un ecosistema propicio para financiar proyectos innovadores y empresas nuevas mediante la creación del primer fondo de capital semilla en México. El objetivo específico es invertir en un fondo que hará inversiones con fondos de contrapartida aportados por inversionistas providenciales cualificados en proyectos innovadores y empresas nuevas con elevado potencial de crecimiento.	Hasta 25 proyectos y empresas nuevas recibirán financiamiento de capital semilla; El fondo beneficiará a empresas que tengan necesidad de capital de entre US\$200.000 y US\$2 millones y que presenten un elevado potencial de crecimiento y un modelo escalable.

Fuente: Elaboración propia con datos del sitio web del FOMIN 2012

Si bien, sólo son tres proyectos que se han aprobado para México, representan el 30% del total aprobado para los países de la región, Brasil representa un porcentaje similar y el restante lo tienen Chile, Colombia y Haití con un proyecto cada uno. La importancia de mencionar lo anterior radica en que este tipo de Fondos, no son fáciles de adaptar en un país, ya que diversos factores influyen en el establecimiento de esta práctica, en esencia, la escasez de empresas interesadas en aportar capital para un sector de alto riesgo como son los micro y pequeños empresarios es uno de ellos.

Siguiendo con el análisis del cuadro No. 21 podemos concluir lo siguiente:

i) el apoyo que otorga el FOMIN a través de estos fondos no se da directamente a la empresa beneficiaria sino que se otorga a través de una administradora de fondos de alto riesgo, que se va a encargar de gestionar y analizar qué tipo de empresas pueden acceder a este tipo de apoyo. Generalmente estas empresas están previamente seleccionadas por lo que la elección de empresas de reciente creación (2012) no pueden solicitar su admisión al mismo, de esta manera, sólo 48 empresas pueden ser las beneficiadas dentro de estos tres proyectos;

ii) son US\$14 millones que van dirigidos a los fondos directamente y US\$1,055,000 está destinado a cubrir evaluaciones y gestiones administrativas que no son parte del objetivo propio del fondo;

iii) en su mayoría las áreas de inversión a las que están enfocados los fondos son innovaciones tecnológicas incluyendo tecnologías de información, manufacturas, medios de comunicación, productos médicos y productos amigables con el medio ambiente. En una minoría se encuentra el comercio al por menor y servicios. En este sentido, cualquier tipo de empresa del sector manufactura e incluso del comercio al por menor con ideas innovadoras, compromiso y una buena organización interna que le ayude a ser considerada como gacela puede aspirar a ser beneficiaria de este tipo de fondos.

iv) en general, las empresas beneficiarias son empresas ya establecidas que, a criterio de la administradora de los fondos, han demostrado ser una empresa con alto potencial de crecimiento. Para el caso del proyecto M1074, su objetivo específico son pequeñas y medianas empresas que tienen ingresos anuales de 2 a 5 millones de dólares. Tanto en este proyecto como en el M1061 existe una lista de posibles empresas beneficiarias y en su mayoría son empresas ubicadas en Monterrey y unas pocas en el Distrito Federal, ya que el foco de creación de estas, fue a través del programa de Incubadora de Empresas administrada por el Tecnológico de Monterrey.

v) dado que son fondos de alto riesgo, es evidente que un bajo porcentaje va a estar dirigido para empresas incipientes de reciente creación o en etapas de formación.

vi) existe poca certidumbre en saber si este tipo de apoyo otorgado o a otorgarse en los próximos 10 años va a tener un impacto directo en el fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas beneficiarias, dado que a la fecha no hay un sistema de evaluación que permita identificar el avance de las empresas beneficiarias.

Para que se logre un impacto verdadero, habría de disponerse de una variedad de fondos con amplia cobertura que permita el ingreso a más empresas y que siga apoyando a las existentes, hasta lograr la estabilidad de su operación.

Asimismo, para saber la factibilidad de estos fondos y su verdadero impacto puede ser necesaria una evaluación al desempeño que muestre el progreso del mismo. En este caso, el FOMIN viene trabajando en ellas para mostrar los beneficios y lecciones aprendidas del fondo, con el objeto de que pueda ser replicado en años posteriores y en otras regiones tanto en México como en Latinoamérica.

## VIII. CONCLUSIONES

La evidencia empírica señala que el ámbito en el que se desarrollan las Micro y pequeñas empresas en México es demasiado grande, representan casi el 98% de las empresas en México, participan en el 52% del PIB y contribuyen al 72% de los empleos formales. Al mismo tiempo existe una gran brecha en relación a su participación en las exportaciones, mientras que el 95% lo realizan grandes y medianas, apenas el 5% lo realizan las incipientes, micro y pequeñas. En su mayoría (50%) estas empresas se dedican al comercio en sus dos vertientes al por menor y al por mayor de cualquier tipo de bien o servicio, y solo el 11.7% se dedica a la industria manufacturera, las cuales se pueden caracterizar por ser empresas dedicadas a la generación de productos de calidad, innovadoras y de alto impacto.

De 28% de las empresas que obtienen algún tipo de crédito o financiamiento, las micro y pequeñas empresas de la industria manufacturera representaron el 95% del total, en donde sólo el 2.5% lo hizo a través de apoyos del gobierno federal.

El gobierno tiene una variedad de programas que apoyan a las micro y pequeñas empresas y cuenta con evaluaciones de desempeño que le permiten ver el alcance logrado durante los periodos de ejecución del gasto. Sin embargo, no muestra el verdadero impacto que estos han generado en la economía desde su inicio, tanto en empleos a nivel local como en el crecimiento de la capacidad productiva de cada empresa beneficiaria. La falta de determinación de la población objetivo y atendida durante los periodos en los que se ha ejecutado sobretodo el Fondo Pyme, no permite hacer un seguimiento y efectividad de dichos apoyos, reduciendo su objeto solo a la entrega del recurso, mientras que en 2009 y 2010 se alcanzó atender al 130% y 150% de su población objetivo, en 2011 logro solo el 37%, siendo cuestionable la metodología utilizada. Aun peor con los programas de ProMéxico, ya que ni siquiera se determina su población objetivo, por lo que a 2011 solo se tenía como resultado la atención a 5 de sus proyectos.

En cuanto a las limitaciones de las micro y pequeña empresa, es conocido que la mayoría de ellas no cuenta con un plan de negocios que le permita tener una concepción clara de cuál es la misión, visión y objetivos que le ayuden a tener una mejor gestión y una buena toma de decisiones. Esto influye en gran medida en el bajo porcentaje de participación del gobierno en el financiamiento, ya que dentro de sus requisitos se incluye un plan de negocios que permita visualizar la oportunidad de

crecimiento de la empresa además de tener un registro formal ante las autoridades fiscales correspondientes.

En un esquema de creación de capacidad es necesario otorgarle a las empresas un sistema de monitoreo y seguimiento constante de manera que se vea reflejado el esfuerzo y la inversión de los recursos invertidos, al menos asegurarse de que en un determinado tiempo han crecido y en lugar de ser micro, ahora funcionan como pequeñas empresas. Sabemos que los requisitos son demasiados para aquellos empresarios que no tienen una buena administración, por lo que la ayuda constante a este sector puede ser un incentivo para incluirse y formalizarse como empresa formal. Si bien, son muchos los requisitos para obtener financiamiento de cualquier instancia de gobierno, a lo largo del tiempo pueden crear beneficios mutuos a nivel empresa y nivel país.

De la oportunidad de los programas de financiamiento y los apoyos otorgados tanto del Fondo Pyme como de ProMéxico, aún existen brechas que cerrar, si bien el espíritu por el que fueron creadas corresponde a una necesidad nata del país para fortalecer este nicho, los resultados que se han dado no han sido del todo favorables, además de que el método de medición no ha logrado reflejar el impacto verdadero de los programas federales y lo único que se ofrecen son resultados que no son coherentes con el objeto medido.

La cobertura de los programas de ProMéxico y Bancomext, está directamente relacionada a empresas fortalecidas con potencial exportador, lo cual sería el resultado del apoyo que se propone en este estudio. Las oportunidades de exportar productos son bastas y con beneficios grandes, no obstante, muy pocos micro y pequeños empresarios son los que tienen la capacidad productiva para aportar a las exportaciones.

El marco de acceso del FOMIN propuesto, aunque no tiene la cobertura deseada de llegar al menos a un 10% de las micro y pequeñas empresas de manufactura, puede contribuir en fortalecer y solidificar cierto número de empresas, por lo que, el impacto y consolidación de este acceso a financiamiento, será efectivo cuando las Mypes apoyadas reflejen: i) un aumento en su personal ocupado y ii) un avance significativo tanto en ventas así como en el desarrollo de su capacidad técnica.

En este contexto y retomando el objeto esencial del estudio de fomentar el fortalecimiento de las Mypes a través del marco de financiamiento del FOMIN y que puedan a su vez, incursionar en las exportaciones, estos fondos son sin duda fuente para el fortalecimiento, sin embargo presentan

limitaciones al incrementar su participación en el indicador de exportaciones, ya que solo se fortalecerían 45 empresas, el .01% del total de las Mypes enfocadas a la manufactura,

Sin duda, el financiamiento es clave para el desarrollo y fortalecimiento de las Mypes y aunque el modelo de acceso del FOMIN contribuya sólo con una parte de este crecimiento, su implementación, junto con un seguimiento adecuado a las empresas beneficiadas, puede convertirse en un modelo de éxito que podrá ser expandido y atraer el interés de otros inversionistas.

Si se quiere reducir la creación de micro empresas sin valor productivo, modificar el origen del problema sería una solución, es decir, si se necesitan empresas innovadoras hay que invertir más en educación pública, empujar los centros tecnológicos e innovación públicos para forjar y crear gente emprendedora que mueva y maximice los recursos que se tienen disponibles, no es necesaria una gran inversión si se concientiza a la población desde una edad temprana.

En definitiva este puede ser un tema de política pública que debe ser tomado en cuenta por altos mandos del gobierno federal, quienes deben hacer un verdadero análisis de los logros y fracasos que se han tenido con los programas federales que han sido ejecutados en los últimos años, y hacer una reformulación de cuáles son las oportunidades y retos a ser alcanzados, tomando en cuenta la demanda y necesidades de los emprendedores y de la ciudadanía en general.

## IX. REFERENCIAS

### BIBLIOGRÁFICAS

- Ferraro Carlo, Goldstein Evelin (2011), “Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina”, CEPAL 2011
- Pavón Lilianne (2010), “Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)”, Santiago de Chile 2010, CEPAL 2010
- Pagés Carmen (2010), “La era de la productividad: Cómo transforma las economías desde sus cimientos”, BID, 2010
- Porter Michael (2009), “Ser competitivo”, Ediciones Deusto, Barcelona 2009
- Barragan Fernández Omar (2008), “Servicios y créditos internacionales a las Micro, Pequeñas y medianas empresas en México”, (Tesis de Maestría), <http://132.248.9.195/pd2007/0622381/Index.html>, FCA-UNAM
- Reyes Lopez María Guadalupe (2011), “Las fábricas del conocimiento como modelo de oportunidad para el desarrollo de las Micro y pequeñas empresas en México”, (Tesis de Licenciatura), FCA UNAM 2011
- OCDE, (2013), “Perspectivas económicas de América Latina 2013, Políticas de PYMES para el cambio estructural”, Febrero 2013
- Sampieri (1991), “Metodología de la Investigación”, Mc Graw Hill
- CONEVAL (2012), “Evaluación de Consistencia y Resultados 2011-2012 (Fondo PYME)”, México 2012
- BID (2012), “Country Programming Evaluation – México (2010-2012)”, 2012
- BID (2010), “Estrategia del Banco con México, Noviembre 2010 – Diciembre 2012”, Banco Interamericano de Desarrollo 2010
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (2009), “Análisis de Altas y Bajas”, INEGI
- CANACINTRA (2009), “La Banca de Desarrollo, desafíos y Propuestas”; Canacindra 2009
- CONEVAL (2009), “Informe de la Evaluación específica del desempeño 2008”, Coneval 2009
- INEGI (2009), “Síntesis metodológica de la estadística del comercio exterior de México”, INEGI.
- INEGI (2009), “Resultados de los Censos Económicos 2009”, INEGI.

- INEGI (2005), “Censo Económico 2004 – Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos”, INEGI.
- INEGI (2002), “Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)”, México 2002
- Diario Oficial de la Federación (2009), “ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas”, (DOF) 25 de Junio de 2009
- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012
- Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018
- Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, Diciembre 2002
- Costo-Efectividad 2010-2011 del Fondo PYME (CEE 2011), Colegio de México (COLMEX),
- Fundación Implementación, Diseño, Evaluación y Análisis de Políticas Públicas (IDEA) en el estudio “El Tamaño Importa, las Políticas Pro-PYMES y la Competitividad”, 2007

## ELECTRÓNICAS

- <http://dof.gob.mx/>
- <http://www.diputados.gob.mx/>
- <http://www.banxico.org.mx/>
- <http://www.iadb.org>
- <http://www.economia.gob.mx>
- <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>
- <http://www.siem.gob.mx/siem2008/>
- <http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=23824>
- <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/default.aspx?tema=E>
- <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2010/04/13/flexibilizan-prestamos-a-pymes>
- <http://www.abm.org.mx/>

## X. ANEXOS

### ANEXO I PRODUCTO INTERNO BRUTO TRIMESTRAL POR SECTOR

**Producto interno bruto trimestral por sector**  
(Millones de pesos a precios corrientes)

Febrero 25 de 2013

Número 74

1a. parte

Sector	2011			2012		
	IV	Anual	Estructura %	IV <sup>P</sup>	Anual	Estructura %
<b>Producto interno bruto, a precios de mercado</b>	<b>15 423 297</b>	<b>14 395 833</b>		<b>16 025 313</b>	<b>15 503 426</b>	
Impuestos a los productos, netos	590 318	507 736		516 248	493 352	
<b>Valor agregado bruto a precios básicos</b>	<b>14 832 979</b>	<b>13 888 097</b>	<b>100.00%</b>	<b>15 509 066</b>	<b>15 010 074</b>	<b>100.00%</b>
11 Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	584 264	522 152	3.76%	704 100	610 505	4.07%
21 Minería	1 591 526	1 441 490	10.38%	1 452 528	1 522 147	10.14%
22 Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	178 346	170 979	1.23%	182 826	184 139	1.23%
23 Construcción	982 604	928 967	6.69%	975 488	1 004 976	6.70%
31-33 Industrias manufactureras	2 672 577	2 510 274	18.08%	2 789 603	2 752 279	18.34%
43-46 Comercio	2 423 855	2 280 631	16.42%	2 651 184	2 497 514	16.64%
48-49 Transportes, correos y almacenamiento	1 017 509	960 350	6.91%	1 105 223	1 055 303	7.03%
51 Información en medios masivos	400 079	397 461	2.86%	417 654	421 217	2.81%
52 Servicios financieros y de seguros	521 882	486 836	3.51%	561 222	545 007	3.63%
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	1 408 272	1 334 523	9.61%	1 457 072	1 394 437	9.29%
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	501 369	418 295	3.01%	512 029	439 692	2.93%
55 Dirección de corporativos y empresas	55 129	54 345	0.39%	57 927	59 250	0.39%
56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	386 838	326 476	2.35%	418 125	357 111	2.38%
61 Servicios educativos	718 681	678 252	4.88%	752 769	715 583	4.77%
62 Servicios de salud y de asistencia social	416 877	408 696	2.94%	437 824	433 559	2.89%
71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	50 159	50 457	0.36%	56 123	54 983	0.37%
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	309 455	304 257	2.19%	332 490	328 484	2.19%
81 Otros servicios excepto actividades del Gobierno	332 633	323 911	2.33%	357 953	349 716	2.33%
93 Actividades del Gobierno	616 286	591 206	4.26%	631 040	619 936	4.13%
SIFMI Servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	- 335 363	- 301 461	-2.17%	- 344 113	- 335 764	-2.24%

FUENTE: SITIO WEB INEGI 2012

## ANEXO II MONTOS Y PORCENTAJES DE APOYO DEL FONDO PYME\*

### I. Categoría: NUEVOS EMPRENDEDORES E INCUBADORAS DE EMPRESAS

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
1. Capacitación y consultoría	a) Consultoría para la adopción del "Modelo Jóvenes Emprendedores" de la SE.	\$200,000	70%	Por única vez y por Institución beneficiada
	b) Capacitación para la realización de los talleres del "Modelo Jóvenes Emprendedores" de la SE.	\$20,000	70%	Por taller
	c) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora			
	c.1 Tradicional.	\$25,000	70%	Por empresa
	c.2 Tecnología Intermedia.	\$35,000	70%	Por empresa
	c.3 Alta Tecnología.	\$50,000	70%	Por empresa
	d) Consultoría para la evaluación y seguimiento a incubadoras de empresas.	\$150,000	90%	Por incubadora, porejercicio fiscal
2. Equipamiento e Infraestructura	a) Equipamiento para incubadoras	-	-	-
	a1) Tradicionales.	\$300,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	a2) Tecnología Intermedia.	\$1,500,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	a3) Alta Tecnología.	\$5,000,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	b) Infraestructura para incubadoras	-	-	-
	b1) Tradicionales.	\$400,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	b2) Tecnología Intermedia.	\$700,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
b3) Alta Tecnología.	\$3,000,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora	
3. Transferencia de Modelos	a) Transferencia del Modelo de Incubación			
	a1) Tradicionales.	\$200,000	50%	Por única vez y por Institución beneficiada
	a2) Tecnología Intermedia.	\$250,000	50%	Por única vez y por Institución beneficiada
	a3) Alta Tecnología.	\$1,000,000	50%	Por única vez y por Institución beneficiada
	b) Adopción y/o transferencia de modelos y metodologías de emprendedores.	\$200,000	70%	Por única vez y por Institución beneficiada

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
4. Promoción	a) Apoyos para la realización de giras y caravanas en territorio nacional de sensibilización y concientización para emprendedores.	\$600,000	90%	Por sede
	b) Apoyos para el diseño e impresión de material para giras y caravanas de emprendedores.	\$200,000	90%	Por sede
	c) Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores e incubadoras en territorio nacional e internacional.	\$200,000	50%	Por Evento

**II. Categoría: MICROEMPRESAS Y FRANQUICIAS**

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
1. Capacitación y consultoría	a) Capacitación y Consultoría para el desarrollo de habilidades empresariales (administrativas, comerciales y productivas) y/o para capacitación y consultoría para el modelo de "M's".	\$30,000	90%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Consultoría para la actualización de los modelos de franquicias.	\$250,000	50%	Por empresa / franquiciante
	c) Consultoría para adquisición de modelo de franquicias	\$30,000	50%	Por establecimiento constituido, hasta un máximo de 5 establecimientos por franquiciante.
2. Estandarización y Transferencia de Modelos	a) Desarrollo de Nuevos Modelos para modernización administrativa y comercial, que incluye transferencia de modelo, equipamiento, reingeniería de procesos, entre otros, de alcance nacional.	\$450,000	90%	Por segmento de Microempresa
	b) Transferencia de modelos exitosos de franquicias (Canón de franquicia)	\$500,000	70%	Por establecimiento constituido
	c) Desarrollo de nuevas franquicias de empresas exitosas	\$250,000	50%	Por única vez y por empresa beneficiada
3. Equipamiento e Infraestructura de Franquicias	a) Equipamiento e infraestructura, en apego al modelo de franquicia autorizado.	\$600,000	50%	Por única vez y por empresa beneficiada
4. Promoción Franquicias.	a) Apoyo para el establecimiento y/o consolidación de una marca franquiciante.	\$250,000	70%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	b) Apoyos para la realización de foros y encuentros de negocios empresariales de franquicias mexicanas para promover el desarrollo de las mismas.	\$1,000,000	50%	Por evento nacional

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
	c) Apoyos para la participación en exposiciones, misiones y encuentros de negocios de empresas franquiciantes mexicanas.	\$50,000	50%	Por evento, y hasta un máximo de 3 apoyos por empresa
	d) Apoyos para la realización de encuentros de negocios para facilitar el acceso a mercados internacionales de empresas franquiciantes mexicanas	\$100,000	50%	Por empresa, hasta un máximo de \$1,500,000 por evento internacional

**III. Categoría: PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

<b>Subcategoría</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Hasta un monto total de</b>	<b>Hasta un % de apoyo de</b>	<b>Restricciones</b>
1. Capacitación y consultoría Centros México Emprende	a) Capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado	\$60,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Capacitación y Consultoría para el desarrollo de habilidades empresariales (administrativas, comerciales y productivas) para PyMES en los Centros México Emprende o fuera de ellos.	\$60,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	c) Capacitación y Consultoría para el desarrollo procesos innovadores en productos bienes o servicios, materiales diseños, procesos de organización y mercados para PyMES en los Centros México Emprende y fuera de ellos.	\$250,000	60%	Por empresa y ejercicio fiscal
	d) Diagnóstico o elaboración de un plan de negocios para PyMES en los Centros México Emprende.	\$18,000	70%	Por empresa y ejercicio fiscal
	e) Capacitación a los operadores de los Centros México Emprende	\$20,000	80%	Por persona y ejercicio fiscal
	f) Consultoría para el posicionamiento de los Centros	\$1,000,000	100%	Por Centros México Emprende y por única vez
2. Formación de instructores y consultores	a) Formación de instructores y consultores especializados en PyMES	\$15,000	50%	Por persona y por ejercicio fiscal
	b) Formación de consultores con metodologías internacionales de intervención empresarial probada.	\$150,000	50%	Por participante y ejercicio fiscal
3. Estandarización de Metodologías.	a) Elaboración de metodologías	\$500,000	90%	Por metodología
	b) Desarrollo y/o compra de cursos, programas, planes, currícula, licencias y metodologías de capacitación.	\$10,000,000	100%	Por concepto y por etapa
4. Infraestructura y/o Equipamiento y/o Sistemas.	a) Infraestructura y/o equipamiento	\$10,000,000	100%	Por Centro y por única vez
	b) Diseño y actualización de Sistemas de Información para la planeación y medición de los resultados e impacto generado de los Centros México Emprende	\$10,000,000	100%	Por etapa

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
	c) Fortalecimiento e impulso de pymes para obtener una calificación bursátil	\$10,000,000	90%	Por empresa
5. Promoción.	a. Promoción y difusión de Centros México Emprende	\$1,000,000	70%	Por centro y por ejercicio fiscal
	b) Propuestas de actividades de promoción.	\$1,000,000	90%	Por evento nacional
	c) Propuestas de actividades de promoción.	\$200,000	50%	Por evento regional
6. Asesoría para facilitar el acceso de MIPYMES y emprendedores al financiamiento	a) Asesoría para facilitar el acceso al crédito	\$25,000	60%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	b) Consultoría para la formulación de proyectos y elaboración de planes de negocio para facilitar el acceso al crédito.	\$25,000	70%	Por proyecto, por empresa y por ejercicio fiscal.
	c) Consultoría para la formulación de proyectos y elaboración de planes de negocio para facilitar el acceso a esquemas de capital.	\$75,000	50%	Por proyecto, por empresa y por ejercicio fiscal.
	d) Capacitación, actualización y acreditación de asesores financieros.	\$15,000	80%	Por asesor
7. Fondos de Garantía	-		100%	
8. Intermediarios financieros no bancarios	a) Desarrollo de Intermediarios Financieros No Bancarios	\$1,000,000	50%	Por proyecto.
	b) Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios.	\$12,000	50%	Por directivo capacitado y por ejercicio fiscal
9. Fondos de financiamiento	a) Apoyos destinados a proyectos de emprendedores para el arranque y crecimiento de negocios	-	100%	
	b) Apoyos destinados a proyectos productivos de MIPYMES, para su crecimiento, desarrollo y consolidación.			
10. Clubes de inversionistas y/o emprendedores.		\$210,000	70%	Por única vez
11. Fondos de Capital		-	50%	
12. Capacitación en capital de riesgo	-	\$15,000	50%	Por ejercicio fiscal empresario, emprendedor y/o MIPYME

<b>Subcategoría</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Hasta un monto total de</b>	<b>Hasta un % de apoyo de</b>	<b>Restricciones</b>
13. Metodologías, contenidos y materiales	Metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de capital semilla y capital de riesgo.	\$500,000	50%	Por proyecto
14. Elaboración de estudios y proyectos	-	\$500,000	50%	Por proyecto
15. Esquemas de reducción de costos de financiamiento	-	\$50,000	100%	Por empresa

IV. Categoría: EMPRESAS GACELA

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
1. Innovación y Desarrollo Tecnológico	a) Desarrollo, instrumentación y procesos de adopción de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES, en las vertientes:			
	i) Para una empresa en lo individual	\$1,750,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	ii) Para un grupo de empresas	\$3,500,000	60%	Por proyecto y ejercicio fiscal, y para grupos de tres empresas como mínimo
	b) Adquisición y transferencia de tecnología mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES			
	i) Para una empresa en lo individual	\$750,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	ii) Para un grupo de empresas	\$2,000,000	60%	Por grupo de empresas y ejercicio fiscal
	c) Apoyo para el desarrollo, implementación, escalamiento de prototipos y/o primera línea de producción, a partir de una iniciativa basada en tecnología cuyo objeto sea llevar al mercado nuevos y/o mejores productos.	\$1,750,000	80%	Por proyecto y ejercicio fiscal
	d) Desarrollo de soluciones informáticas que proporcionen valor agregado a los productos, procesos y/o servicios de las MIPYMES.	\$1,000,000	80%	Por proyecto y ejercicio fiscal
	e) Protección de invenciones e innovaciones y signos distintivos, cuyo objetivo sea llevar al mercado nuevos y/o mejores productos y servicios.	\$50,000	80%	Por registro y ejercicio fiscal
	f) Apoyos para constitución y/o fortalecimiento de parque tecnológicos	\$15,000,000	30%	Por fase
g) Consultoría para el diagnóstico, diseño, implementación de procesos y/o elaboración de planes de negocios que fomenten la innovación, la gestión tecnológica o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a	\$150,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal	

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo de	Restricciones
	oportunidades de mercado.			
2. Fortalecimiento y aceleración del crecimiento de empresas.	a) Adopción y/o transferencia de modelo y metodologías de aceleración de empresas.	\$1,500,000	60%	Por única vez
	b) Equipamiento	\$5,000,000	50%	Por única vez
	c) Infraestructura	\$1,000,000	30%	Por sede y por única vez
	d) Consultoría para empresas en aceleración			
	i) En aceleradoras en el extranjero	\$400,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	ii) En aceleradoras en territorio nacional	\$200,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	e) Consultoría para empresas basadas en Lean Manufacturing.	\$400,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	f) Comercialización de productos y/o servicios que contribuyan de forma efectiva y directa al crecimiento y fortalecimiento de empresas.	\$800,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	g) Promoción y/o realización de eventos para empresas aceleradas, incluyendo convocatorias.	\$500,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	h) Documentación y Difusión de los casos de éxito de las empresas aceleradas incluyendo material de promoción y elaboración de estudios.	\$80,000	70%	Por empresa
	i) Fortalecimiento de la Red de Aceleradoras de Negocios, mecanismos y centros de atención.	\$500,000	70%	Por aceleradora
	j) Consolidación de empresas gacela mediante los apoyos que les permitan recibir atención integral.	\$40,000	70%	Por empresa y ejercicio fiscal
	k) Consultoría para evaluación y seguimiento a aceleradoras y centros de atención	\$500,000	80%	Por aceleradora o centro y ejercicio fiscal
l) Apoyos destinados a las actividades de promoción y/o realización de eventos para empresas gacela.	\$250,000	50%	Por evento y por ejercicio fiscal	

**V. Categoría: EMPRESAS TRACTORAS**

<b>Subcategoría</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Hasta un monto total de</b>	<b>Hasta un % de apoyo</b>	<b>Restricciones</b>
1. Fortalecimiento institucional de Organismos Intermedios	a) Organismos Intermedios y Gobiernos Locales a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría.	\$200,000	50%	Por Organismo Intermedio y por ejercicio fiscal
	b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y sectores productivos prioritarios.	\$250,000		
	c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las MIPYMES, y los resultados e impacto generado.	\$100,000		
	d) Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas, validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.	\$350,000		
2. Capacitación y consultoría	a) Capacitación para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.	\$50,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal.
	b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.	\$50,000		
	c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales bajo esquemas o metodologías que fortalezcan las cadenas de valor.	\$100,000	70%	
	d) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de verificación y calidad de parques industriales.	\$20,000	50%	Por parque industrial y por ejercicio fiscal
3. Elaboración de metodologías, contenidos y materiales	a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas.	\$500,000	90%	Por proyecto.
	b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.	\$100,000		
4. Formación de instructores y consultores	-	\$50,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal.
5. Planes y proyectos estratégicos.	a) Programas y planes de impacto sectorial y regional para fortalecer la competitividad, detonar inversiones pública y privada y	\$1,000,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal.

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo	Restricciones
	estrategias de desarrollo de proveeduría.			
6. Promoción	a) Realización de encuentros empresariales y promoción de oportunidades de negocio entre MIPYMES.	\$5,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal siempre y cuando la aportación del Fondo no rebase los \$500,000.00 pesos
	b) Realización de encuentros de negocios entre MIPYMES y empresas tractoras para promover el desarrollo de proveedores.	\$10,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal siempre y cuando la aportación del Fondo no rebase \$1,000,000.00 de pesos
	c) Realización de pabellones en eventos de carácter nacional para promocionar los productos y/o servicios y fomentar las ventas de MIPYMES involucradas y/o graduadas y de encuentros de negocios entre MIPYMES y empresas tractoras para promover el desarrollo de proveedores.	\$20,000	100%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	d) Difusión de programas y proyectos relacionados con el fomento de la competitividad de las PYMES.	\$4,000,000	100%	Por evento
7. Infraestructura productiva	a) Parques industriales para MIPYMES	\$15,000,000	30%	Por fase
8. Proyectos estratégicos		-	50%	Por única vez y ejercicio fiscal
9. Fortalecimiento, acondicionamiento y mantenimiento de Centros de Atención Empresarial, Puntos de Venta y comercializadoras que fomenten la competitividad de la MIPYMES en materia de comercio exterior	a) Acondicionamiento y mantenimiento del espacio físico para la instalación de Centros de atención empresarial, Puntos de Venta y Comercializadoras.	\$2,000,000	80%	Por única ocasión para el inicio de actividades por Centros de Atención o Puntos de Venta o Comercializadoras. En caso de mantenimiento el apoyo del Fondo Pyme no debe superar los \$500,000
	b) Equipamiento: Adquisición de mobiliario y equipo.	\$1,500,000	80%	Por única ocasión para el inicio de actividades por Centros de Atención ó Puntos de Venta ó Comercializadoras. En caso de mantenimiento el apoyo del Fondo Pyme no debe superar los \$500,000

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo	Restricciones
	c) Adquisición de licencias para el uso y aprovechamiento de bancos de información en materia de comercio exterior que registren la oferta y demanda de productos y/o servicios, elaborados por organismos especializados para fortalecer el acceso de las MIPYMES en materia de oferta exportable.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal para Centros de Atención ó Puntos de Venta ó Comercializadoras.
	d) Apoyos para la adquisición de portales de negocios internacionales.	\$100,000	70%	Por ejercicio fiscal para Centros de Atención ó Puntos de Venta ó Comercializadoras.
	e) Proyectos integrales destinados al mejoramiento de procesos productivos de empresas exportadoras		50%	Por proyecto.
10. -Capacitación, consultoría y estudios en materia de comercio exterior	a) Formación, acreditación, registro y/o certificación de consultores especializados en comercio exterior.	\$50,000	80%	Por ejercicio fiscal y por consultora poyado
	b) Contratación de servicios de capacitación y/o consultoría para facilitar el acceso al mercado internacional.	\$200,000	70%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	c) Elaboración de los siguientes materiales en materia de comercio exterior: i) Estudios de mercado y/o ii) Planes de negocios y/o iii) Guías empresariales.	\$100,000	75%	Por ejercicio fiscal, por empresa, y por material a elaborar, excepto guías empresariales, que será por proyecto.
11. Promoción	a) Organización de actividades relacionadas con giras y misiones empresariales en materia de oferta exportable.	\$200,000	70%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	b) Organización y Realización de encuentros de negocios internacionales en materia de oferta exportable.	\$1,000,000	50%	Por ejercicio fiscal y por evento
	c) Elaboración de material de promoción en materia de Oferta Exportable.	\$50,000	70%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	d) Realización de campañas promocionales de productos y/o servicios en materia de oferta exportable enfocados al consumidor final	\$200,000	80%	Por empresa

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un % de apoyo	Restricciones
	e) Envío y manejo de productos y muestras para los puntos de venta o comercializadoras para la promoción y comercialización final de productos en materia de oferta exportable.	\$100,000	75%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	f) Apoyos destinados a la adecuación de productos para su comercialización en materia de oferta exportable.	\$100,000	80%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	g) Difusión de programas y proyectos relacionados con el fomento de la competitividad de las PYMES en materia de oferta exportable.	\$4,000,000	100%	Por evento

**VI. Categoría: REALIZACIÓN DE EVENTOS PYME Y OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN**

<b>Subcategoría</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Hasta un monto total de</b>	<b>Hasta un % de apoyo</b>	<b>Restricciones</b>
1. Promoción	a) Realización de Eventos para fomentar la creación y desarrollo de MIPYMES competitivas	\$10,000,000	80%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	b) Difusión por parte de los Organismos Intermedios, de casos de éxito derivados de la aplicación de los recursos del FONDO PYME.	\$1,000,000	80%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	c) Campañas de promoción y difusión para informar y orientar a los segmentos empresariales beneficiarios del FONDO PYME	\$2,500,000	80%	Por campaña de promoción por segmento empresarial y por ejercicio fiscal
	d) Campañas de promoción y difusión de productos y/o servicios en apoyo a grupos de productores individuales o grupos de empresas	\$2,000,000	50%	Por campaña de promoción, por grupo de empresas y por ejercicio fiscal
	e) Instrumentación, promoción y seguimiento de programas de apoyo a MIPYMES y emprendedores	\$5,000,000	100%	Por programa y por ejercicio fiscal.

\*FUENTE: REGLAS DE OPERACIÓN FONDO PYME 2011

## ANEXO III PROGRAMAS DE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
<b>Asesoría financiera PyME</b>	Facilitar el acceso al financiamiento a los emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas empresas, a través de una red nacional de consultores financieros, los cuales acompañan a los empresarios de principio a fin, diagnosticando la viabilidad de un crédito para la empresa por medio de instituciones financieras, seleccionando el producto más adecuado y lo ayuda a identificar el impacto del financiamiento obtenido.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser una MIPYME formalmente constituida</li> <li>• Contar con al menos dos años de operación</li> <li>• Tener capacidad de pago.</li> </ul>	Sin Especificar	Microempresas, Pequeñas y Medianas
<b>Mercado de Deuda para empresas</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturación entre 50 y 250 millones de pesos</li> <li>• En etapa de expansión o consolidación</li> <li>• Tener como objetivo de fortalecimiento institucional y que permita capitalizarse a través de la emisión de deuda de la Bolsa Mexicana de Valores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios profesionales (Gobierno corporativo, documentación de procesos, finanzas corporativas, auditorías y servicios jurídicos).</li> <li>• Sistemas ERP (equipamiento y licencia de software).</li> <li>• Calificación bursátil (realizada por alguna de las 4 calificadoras reconocidas por la CNBV).</li> <li>• Costo de emisión (cuotas de la BMV, cuotas de la CNBV, intermediarios financieros, etc)</li> </ul>	Pequeñas y Medianas empresas
<b>Jovenes Emprendedores</b>	Promover e impulsar en los mexicanos el Espíritu Emprendedor y la Cultura Empresarial para la creación de más y mejores emprendedores.	Sin Especificar	<p><b>Caravana del Emprendedor:</b> Su objetivo es realizar encuentros con la sociedad, para promover y estimular el espíritu emprendedor, a través de un grupo de unidades móviles y de fácil acceso en todo el país, con el apoyo y colaboración de aliados estratégicos.</p> <p><b>Modelo “Jóvenes Emprendedores”:</b> Aplicar una Metodología que impulse a los jóvenes en el desarrollo del espíritu emprendedor con habilidades, actitudes y valores</p>	Emprendedores

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
			<p>empresariales, para concretar planes de negocios que se constituyan en un semillero de empresas, a través del acompañamiento especializado de asesores, que faciliten su inserción al ambiente emprendedor – empresarial.</p> <p><b>Eventos de Emprendedores:</b> Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores en territorio nacional.</p>	
<b>Centros México Emprende</b>	Otorgan servicios y apoyos públicos y/o privados para emprendedores y empresas, de manera integral, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un solo lugar.	Sin Especificar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría básica de los apoyos y programas existentes a emprendedores y empresas.</li> <li>• Consultoría empresarial: diagnóstico, plan de mejora y gestión del crédito.</li> <li>• Vinculación a otros programas de apoyo como MIPYMES, tuempresa.gob.mx, IMPI y SA.</li> <li>• Formación empresarial presencial y en línea.</li> <li>• Renta de espacios virtuales y físicos.</li> </ul>	Emprendedores y Microempresas
<b>Capital Semilla</b>	<p>Proporcionar apoyo financiero temporal en forma de crédito simple a los proyectos viables de emprendedores egresados del Sistema Nacional de Incubadoras.</p> <p>Complementar los recursos de los emprendedores para inicio de sus negocios. Permitir que emprendedores no sujetos a esquemas de financiamiento de intermediarios financieros tradicionales, puedan acceder a los recursos que les permitan detonar su plan de negocios.</p> <p>Destinado a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de un prototipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que el emprendedor no tenga antecedentes negativos graves en el buró de crédito.</li> <li>• Contar con constancia de Incubación emitida por la Incubadora que incubó y filtró su proyecto.</li> <li>• Darse de alta en el sistema <a href="http://www.capitalsemilla.economia.gob.mx/index.php">http://www.capitalsemilla.economia.gob.mx/index.php</a> e ingresar su solicitud de apoyo en tiempo y forma.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para proyectos de Negocios Tradicionales y de Tecnología Intermedia:</li> </ul> <p><b>Monto:</b> un mínimo de 50 mil y hasta 500 mil pesos</p> <p><b>Porcentaje máximo de apoyo:</b> Hasta 70% del costo total del proyecto</p> <p><b>Plazo:</b> 36 meses</p> <p><b>Periodo de gracia:</b> hasta 6 meses en capital</p> <p><b>Aportación de los emprendedores:</b> por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto</p>	Emprendedores

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
	<p>comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración de estudio de mercado.</li> <li>• Elaboración de estudio de factibilidad.</li> <li>• Elaboración del plan de negocios.</li> <li>• Inversiones para lanzar el producto al mercado*.</li> <li>• Adaptación y remodelaciones.</li> <li>• Registro de patentes.</li> <li>• Capital de trabajo para la operación del negocio*.</li> <li>• Adquisición de maquinaria y equipo*.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostrar la viabilidad técnica, financiera y comercial a través de un plan de negocios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Para proyectos de Alta Tecnología:</li> </ul> <p><b>Monto:</b> un mínimo de 200 mil y hasta 1.5 millones de pesos</p> <p><b>Porcentaje máximo de apoyo:</b> Hasta 70% del costo total del proyecto</p> <p><b>Plazo:</b> 48 meses</p> <p><b>Periodo de gracia:</b> 9 meses en capital</p> <p><b>Aportación de los emprendedores:</b> por lo menos el 30% sobre el valor total del proyecto</p>	
<p><b>Programa Nacional de Incubadoras</b></p>	<p>Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa, brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.</p> <p>Objetivo: Crear más y mejores empresas de alto valor agregado y que permanezcan en el mercado para la generación de más y mejores empleos de alta calidad.</p> <p>Servicios: Es un centro de apoyo a emprendedores que proporciona orientación, consultoría y asistencia integral para la creación de una empresa, brindan acompañamiento empresarial para el desarrollo del plan de negocios, el cual resulta en la puesta en marcha de la empresa, evalúan la viabilidad técnica, financiera y de mercado de los proyectos y en algunos casos, proveen</p>	<p>Sin Especificar</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultoría</li> <li>• Asesoría y asistencia integral a los emprendedores, desde el desarrollo e implementación del Plan de Negocios hasta la creación e inicio de operaciones de la empresa. (Gestión, Innovación, Comercialización, Capacitación)</li> </ul>	<p>Incubadoras</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
	<p>de espacios físicos como son oficinas, acceso a equipos, servicios administrativos, de logística, así como servicios de información y apoyo técnico.</p> <p>Objetivo:            Crear más y mejores empresas de alto valor agregado y que permanezcan en el mercado para la generación de más y mejores empleos de alta calidad.</p> <p>Servicios:</p>			
<p><b>Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías)</b></p>	<p>Este programa ha permitido fortalecer financieramente los esquemas de garantía, mediante la aportación de recursos dirigidos a cubrir el riesgo crediticio, y a la vez ha ayudado para que las instituciones financieras cuenten con una serie de respaldos tangibles que les garantice, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda.</p> <p>Los servicios de este programa no se ofrecen de forma directa a las empresas, sino éstas reciben el beneficio de forma indirecta por medio de las instituciones financieras que se ven apoyadas con este programa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser una Micro, Pequeña o Mediana Empresa o bien ser una Persona Física con actividad empresarial.</li> <li>• Estar inscrito o estar en proceso de inscripción al RENIECYT (Registro Nacional de Instituciones, Empresas Científicas y Tecnológicas)</li> <li>• Regístrate en: <a href="http://www.conacyt.gob.mx/registros/reniecyt/Paginas/default.aspx">http://www.conacyt.gob.mx/registros/reniecyt/Paginas/default.aspx</a></li> </ul> <p>Principales nichos tecnológicos que son sujetos de apoyo del fondo son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistemas de manufactura avanzada</li> <li>2. Tecnologías para la salud</li> <li>3. Agroalimentario</li> <li>4. Biotecnología</li> <li>5. Nanotecnología</li> <li>6. Tecnologías móviles y multimedia</li> <li>7. 7. Tecnologías limpias y energías renovables</li> </ol>	<p>El Fondo de Innovación Tecnológica SE-CONACYT cuenta con 3 modalidades de apoyo, distinguiéndose entre ellas por el enfoque y los montos de ayuda que se proporcionan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuevos y/o mejores productos, procesos, servicios, o materiales con un contenido significativo de innovación.</li> <li>• Creación y consolidación de grupos y/o centros de ingeniería, diseño, investigación y desarrollo tecnológico así como de la estructura física para el desarrollo tecnológico en empresas.</li> <li>• Creación de nuevos negocios de alto valor agregado, capaces de generar una ventaja competitiva sostenible, a través de la innovación, la investigación y el desarrollo tecnológico.</li> </ul>	<p>Micro, Pequeña o Mediana Empresa</p>
<p><b>Programa de Proyectos Productivos</b></p>	<p>Impulsar el establecimiento de pequeñas unidades de producción en las zonas populares y rurales, para</p>	<p>Sin Especificar</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comercialización</li> <li>2. Financiamiento</li> <li>3. Innovación</li> </ol>	<p>Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financiados / Servicios	Enfocado a
	<p>apoyar a personas o grupos con iniciativa emprendedora que no tengan acceso a crédito.</p> <p>Este esquema fortalece la aplicación de políticas de desarrollo que buscan elevar el nivel de vida de las personas, permitiendo la diversificación de las fuentes de ingreso y la incorporación al sector laboral.</p>		<p>tecnológica</p> <p>Los apoyos que se otorguen podrán destinarse a la ejecución de:</p> <p>Proyectos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición e instalación de maquinaria y equipo industrial.</li> <li>• Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.</li> <li>• Capacitación y asesoría técnica a grupos de base comunitaria que requieren financiamiento para mejorar o aumentar su producción y otras actividades de generación de ingresos.</li> </ul> <p>Infraestructura productiva</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construcción, remodelación, adaptación y, en general, la infraestructura necesaria para la operación de los proyectos productivos.</li> </ul>	
<p><b>Programa Nacional de Empresas Gacela</b></p>	<p>Tener más de 3 años de operación</p> <p>Generar un crecimiento superior al 15 por ciento en ventas en alguno de los últimos 3 años</p> <p>Sin embargo, una empresa también puede ser Gacela si</p>	<p>Sin Especificar</p>	<p>El Programa brinda atención constante para mantener el continuo crecimiento de las empresas, basado en 5 herramientas de apoyo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Consultoría</li> <li>2. Comercialización</li> </ol>	<p>Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financiables / Servicios	Enfocado a
	<p>considera que obteniendo financiamiento o consultoría en diversos temas, puede alcanzar este crecimiento.</p> <p>El PNEG está interesado en este tipo de empresas para brindarles herramientas y apoyos que les permitan crecer aún más, ya que no es lo mismo invertir en todas las empresas, que en el grupo de compañías que en realidad tienen potencial, liderazgo, habilidad e innovación para convertirse en las futuras organizaciones de alto impacto en el país</p> <p>El Programa Nacional de Empresas Gacela (PNEG) es un Programa de la Secretaría de Economía (SE), y tiene como función identificar y atender a empresas de todos los sectores que tengan un alto potencial de desarrollo.</p> <p>Sus objetivos son fomentar, impulsar y consolidar el crecimiento de las empresas para aumentar su productividad, sus ventas y su capacidad generadora de empleos.</p>		<p>3. Financiamiento 4. Innovación 5. Gestión</p> <p><b>Consultoría especializada</b></p> <p>El programa te otorga apoyos económicos para la contratación de consultoría especializada en diversos temas, tales como diversificación de sus nichos de mercado, transferencia de tecnología y adquisición de franquicias.</p> <p><b>Comercialización</b></p> <p>Asesoría para impulsar la comercialización de sus productos y servicios en el mercado nacional y/o global.</p> <p><b>Financiamiento</b></p> <p>El programa busca ayudar a las empresas Gacela para que tengan acceso a fondos de financiamiento tanto para inversión, capital o flujo de trabajo.</p> <p><b>Innovación</b></p> <p>Herramientas tecnológicas para innovación de productos y control de tu empresa.</p> <p><b>Gestión</b></p> <p>Acompañamiento durante el crecimiento de las empresas que las vincule con diferentes esquemas de apoyo. Te ofrecen opciones y canales para facilitar la resolución de problemas que aquejan a una operación en particular, a través de enlaces,</p>	

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financiables / Servicios	Enfocado a
<b>Programa de Incubadoras</b>	Consultoría para Plan de Negocios en una incubadora	Sin Especificar	<p>alianzas y contactos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyo económico (hasta del 70% con el Fondo PyME) para recibir asesoría y asistencia integral al emprendedor, en el interior de una Incubadora de Empresas, desde el desarrollo e implementación del plan de negocios hasta la creación e inicio de las operaciones de la empresa (Consultoría).</li> <li>• Apoyo para crear y fortalecer incubadoras de empresas:</li> <li>• Apoyo económico (hasta del 50% con el Fondo PyME) a las instituciones interesadas en operar una Incubadora de Empresas, para la transferencia del modelo de incubación.</li> <li>• Apoyo económico (hasta del 60% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para su Equipamiento (equipo de oficina).</li> <li>• Apoyo económico (hasta del 35% con el Fondo PyME) a las Incubadoras de Empresas, para la adecuación o remodelación de sus instalaciones (Concepto de Infraestructura).</li> </ul>	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
<b>Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados</b>	Dar a los emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) acceso a productos de financiamiento adecuados a sus características y necesidades. A través del Fondo PYME, apoya la profesionalización y el fortalecimiento de intermediarios financieros especializados (IFES) en	Dirigidos a intermediarios que operen productos de financiamiento para MIPYMES como Uniones de Crédito, SOFOMES, SOFOLES, Entidades de Ahorro y Crédito Popular y Entidades de Fomento Estatales.	Sin Especificar	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
	MIPYMES, así como a las instancias que tengan por objeto fomentar su desarrollo como canales de financiamiento para este sector.			
<b>Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones</b>	Analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios principalmente.	Sin Especificar	En la página <a href="http://www.contactopyme.gob.mx/compex">www.contactopyme.gob.mx/compex</a> se puede acceder a los servicios que ofrece, ya sea a través del Foro de Conversación abierto los martes y jueves de 10:00 a 12:00 horas, atendiendo las consultas en línea que presenta la comunidad empresarial; o bien, mediante el ingreso de su solicitud de apoyo, servicio disponible las 24 horas los 365 días del año, para que sea atendida por las autoridades competentes.	Emprendedores, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
<b>Programa Nacional de Franquicias</b>	<p>El Programa Nacional de Franquicias (PNF) está dirigido a emprendedores y empresarios que desean iniciar un nuevo negocio, Reconocen que no cuentan con la experiencia en el ramo, están dispuestos para que una empresa franquiciante los guíe en su negocio y tienen capital disponible para invertir.</p> <p>Asimismo, está dirigido a empresarios exitosos que tienen al menos 2 años de antigüedad en el negocio, operan 2 o más establecimientos propios con excelentes resultados, están dispuestos a compartir su fórmula de éxito y decididos a multiplicar su número de establecimientos, vía el modelo de franquicia.</p> <p>Consulta el catálogo de franquicias acreditadas en: <a href="http://www.franquicia.org.mx">www.franquicia.org.mx</a></p>	<p>-Elegir una franquicia del catálogo de empresas Franquiciantes acreditadas.</p> <p>-Carta de Aceptación del franquiciante dirigida al Organismo Intermedio.</p> <p>-Carta Declaratoria del nuevo franquiciario bajo protesta de decir verdad de no haber recibido recursos federales para este mismo fin durante este ejercicio fiscal (firmada).</p> <p>-Reporte de Buró de Crédito del nuevo franquiciario como persona moral (razón social y representante legal) o persona física.</p> <p>-Acta constitutiva (en caso de ser persona moral).</p> <p>-Poderes del representante legal (en</p>	En caso de que una empresa quisiera convertir su negocio exitoso en franquicia, en donde opera en dos o más establecimientos, está dispuesto a compartir la fórmula de éxito y decidido a multiplicar el número de establecimientos, el Programa Nacional de Franquicias apoya a través de la vertiente de Desarrollo de Nuevas Franquicias, hasta con el 50 por ciento del costo total de la consultoría especializada en franquicias sin rebasar los 250 mil pesos.	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
	<p>Para quienes desean adquirir una franquicia</p> <p>Los objetivos de este programa son apoyar la generación de nuevas empresas Franquiciantes, facilitar la posibilidad de que más emprendedores adquieran una franquicia y apoyar la modernización, promoción y consolidación de los modelos de franquicias existentes.</p>	<p>caso de ser persona moral).</p> <p>-RFC como persona física o persona moral o CURP.</p> <p>- Identificación oficial.</p>		
<p><b>Programa de Capacitación y Consultoría</b></p>	<p>El Programa Nacional de Capacitación y Consultoría es un instrumento que permite a las micro, pequeñas y medianas empresas ser más rentables y productivas, mediante la aplicación de servicios especializados dirigidos a las áreas sustantivas de la empresa donde se tiene detectadas debilidades o áreas de oportunidad, que no les han permitido una diferenciación contra sus competidores.</p>		<p>Este programa ofrece servicios para impulsar la competitividad empresarial a través de la instrumentación y aplicación de acciones de mejora; asimismo sirve para desarrollar las habilidades de los empresarios en la implementación de mejoras empresariales que hagan más rentables y productivas sus empresas.</p> <p>Este programa incluye la operación de proyectos y programas de capacitación, consultoría y formación de consultores, a nivel nacional, regional y estatal, utilizando como herramienta de apoyo el Fondo PyME</p>	<p>Micro, pequeña y mediana empresa</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
<b>Programa de Empresas Integradoras</b>	<p>Prestar servicios especializados a sus socios, sean éstos personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana.</p> <p>El Programa pretende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elevar el poder de negociación de las micros, pequeñas y medianas empresas en los mercados de proveeduría, comercialización, financieros y tecnológicos, entre otros.</li> <li>• Consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación.</li> <li>• Fomentar la especialización de las empresas asociadas en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas.</li> </ul>	<p>Proyecto de acta constitutiva conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y al Artículo 4o. del Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1993 y sus modificaciones del 30 de mayo de 1995. Proyecto de factibilidad económica - financiera que sustente la integración.</p> <p>Limitantes</p> <p>No pueden ser socios de una empresa integradoras, aquellas personas físicas o morales que no estén formalmente constituidas.</p> <p>La empresa integradora actúa exclusivamente por cuenta y orden de sus socios; por tanto, sólo es su representante ante clientes y proveedores.</p> <p>No puede realizar ninguna parte de proceso productivo que involucre la actividad de sus asociadas.</p> <p>No está facultada para realizar la importación de materias primas e insumos que requieran sus afiliados, ya que la empresa integradora no fabrica ni comercializa productos, por tanto, no puede inscribirse en el Padrón de Importadores; este es un requisito para poder importar.</p>	<p>Apoyos Fiscales. La empresa integradora puede acogerse al Régimen Simplificado de Tributación por un periodo de 10 años sin límite de ingresos.</p> <p>Apoyos Financieros. La Secretaría de Economía a través del Fondo PYME, puede apoyar en las siguientes líneas: capacitación, estudios, proyectos Productivos</p> <p>Apoyos a la Exportación. Cuando los socios tienen una vocación exportadora, las empresas integradoras también tienen facilidades para acceder a programas para la promoción de las exportaciones como son:</p> <p>Registro de Empresas de Comercio Exterior (Ecex). A través de este Registro las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la Banca de Desarrollo.</p> <p>Empresas Altamente Exportadoras (Altex). Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.</p> <p>Maquila de Exportación. Se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar</p>	<p>Micro, pequeña y mediana empresa.</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
		<p>Los activos que se adquieran para el proceso productivo de las socias, no pueden ser propiedad de la integradora, ya que son los socios los que realizan la actividad de producir y, por tanto, son los dueños de la maquinaria y el equipo.</p> <p>No se permite constituir empresas integradoras con empresarios que realicen prácticas desleales o tengan actividades monopólicas o que su actividad los conduzca a estas situaciones.</p>	temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación.	
<p><b>Programa Nacional de Microempresas</b></p>	<p>Apoyar a los empresarios en una primera etapa con capacitación y consultoría, y en una segunda etapa con acceso a financiamiento para equipamiento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar condiciones empresariales y oportunidades de negocio</li> <li>• Incrementar su rentabilidad.</li> <li>• Reducir los costos de producción, emisión de contaminantes, consumo de energía y agua</li> <li>• Introducir nuevas y eficientes tecnologías.</li> <li>• Mejorar la calidad de servicio y atención al consumidor.</li> </ul>	<p>Contar desde 0 hasta 10 empleados</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponer de RFC o estar dado de alta como REPECO (sin antigüedad)</li> <li>• Antigüedad de operación del establecimiento con al menos 6 meses</li> </ul> <p>Trámites</p> <p>Para la inscripción al Programa Nacional de Microempresas es necesario:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ingresar al sitio <a href="http://www.microempresas.mx">www.microempresas.mx</a></li> <li>2. Llenar la solicitud en el módulo de Pre-registro de microempresas ó</li> <li>3. Presentarse en las Delegaciones Federales de la Secretaría de Economía</li> <li>4. Llamar al Centro México Emprende al 01800 910 0910</li> </ol>	<p>La Secretaría de Economía subsidia el 80 por ciento del costo de la capacitación y el 90 por ciento del costo de la consultoría, con lo cual el microempresario sólo invierte mil 660 pesos por el costo total de ambos servicios gracias al subsidio de la Secretaría de Economía.</p>	<p>Emprendedores, Micro y Pequeñas empresas.</p>
<p><b>Sistema Nacional de Orientación a la</b></p>	<p>Proporcionar un servicio personalizado y gratuito de orientación y asesoría en</p>	<p>Llamar o acudir al MOE más cercano a su localidad, el directorio</p>	<p>Asesoría y orientación gratuita en comercio exterior a las personas</p>	<p>Pequeñas y medianas empresas</p>

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
<b>Exportación</b>	comercio exterior mediante una red de Módulos de Orientación al Exportador (MOE).	lo puede consultar en: <a href="http://www.contactopyme.gob.mx/moes/">www.contactopyme.gob.mx/moes/</a>	<p>con iniciativas de exportación que solicitan información sobre el procedimiento para vender sus productos en los mercados internacionales.</p> <p>Informan sobre diversos servicios y apoyos que ofrecen las instituciones públicas y privadas en materia de comercio exterior.</p> <p>Canalizan con organismos e instituciones para recibir asesoría especializada en comercio exterior, como son los Centros Pymexporta.</p> <p>El servicio es personalizado y se otorga mediante tres niveles de atención, de acuerdo a los requerimientos del usuario y la etapa del proceso en la que se encuentre:</p> <p>Básico: No exporta actualmente y puede contar, o no, con un producto.</p> <p>Intermedio: Cuenta con un producto y cliente, y está por iniciar operaciones de exportación, o se encuentra en marcha, pero desconoce el proceso para realizar los trámites.</p> <p>Avanzado: Tiene experiencia en el proceso de exportación pero tiene dudas específicas.</p>	

Programa	Objetivo del programa	Requisitos	Conceptos financieros / Servicios	Enfocado a
<b>Centros PYMEXPORTA</b>	Apoyar a que las micros, pequeñas y medianas empresas, se inicien o consoliden en el proceso exportador.	<p>Ser persona física o moral constituida legalmente conforme a las leyes mexicanas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estar clasificada como micro, pequeña o mediana empresa de acuerdo a los criterios de estratificación empresarial del 30 de junio del 2009.</li> <li>• Contar con producto competitivo.</li> <li>• Tener como objetivo de la empresa el inicio y/o consolidación de sus productos o servicios en el extranjero y/o la diversificación de sus mercados de exportación.</li> </ul>	<p>Servicios de capacitación, consultoría especializada y promoción internacional.</p> <p>Ventajas y beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación empresarial en materia de exportación</li> <li>• Consultoría empresarial.</li> <li>• Elaboración de estudios de mercados.</li> <li>• Planes de negocio de exportación.</li> <li>• Elaboración de material promocional, Catálogos, folletos, dípticos, trípticos, inserciones en periódicos, promoción en revistas especializadas, desarrollo de páginas web, etc.</li> <li>• Giras y misiones internacionales.</li> <li>• Encuentros de negocios.</li> <li>• Renta de espacios y diseño de stands para ferias internacionales.</li> <li>• Guías empresariales.</li> <li>• Diseño industrial y gráfico de productos y empaques para el cumplimiento de normas y certificaciones.</li> <li>• Envío y manejo de muestras. Renta de espacios para la promoción de productos y servicios.</li> </ul> <p>Los Centros Pymexporta operan con una metodología propia de registro, acompañamiento y gestión de apoyos institucionales de acuerdo con los requerimientos de los empresarios.</p>	

Fuente: Elaboración propia con datos del sitio web de la Secretaría de Economía al 30 de Noviembre de 2012



Anexo III Programas  
SE.docx

## **ANEXO IV DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS Y APOYOS DE PROMÉXICO**



ANEXO IV - Descripción de  
Servicios y A

## ANEXO V SERVICIOS QUE OFRECE BANCOMEXT A MIPYMES

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
<b>Factoraje Internacional de Exportación</b>	Dirigido a empresas mexicanas exportadoras, es un programa integral de factoraje con la mayor cobertura internacional bajo estándares de vanguardia mundial y a través de medios electrónicos que proporciona a las empresas mexicanas soluciones de financiamiento, cobertura de riesgo, cobranza y administración de cuentas por cobrar, lo que permite fortalecer a los exportadores mexicanos.	<p>Información del comportamiento crediticio de sus clientes.</p> <p>Reducción de recursos destinados a labores de cobranza.</p> <p>Factoraje sin recurso, lo cual mejora los indicadores de los estados financieros.</p> <p>Liquidez y certeza en sus flujos al descontar sus documentos por cobrar.</p> <p>Cobertura mundial, por ser miembro de Factor Chain International (FCI).</p>	<p>Exportadores directos, legalmente constituidos en México.</p> <p>Tener al menos 3 exportaciones directas en el año o una anual en los últimos 3 años.</p> <p>No tener claves de prevención que sean causa de rechazo en el buró de crédito.*</p> <p>No estar en estado técnico de disolución.*</p> <p>Estar dispuesto a ceder el 100% de la cartera por cobrar de los compradores que se incorporen al programa.</p> <p>* No aplica para servicio de cobranza.</p>
<b>Cartas de Crédito de Exportación</b>	Dirigido a empresas mexicanas exportadoras es un instrumento de pago que recibe un (exportador/ vendedor/ beneficiario) por medio de un banco confirmador/notificador con el compromiso de honrar el pago a su favor, contra la presentación conforme de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben de cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito emitida por un banco emisor que actúa por cuenta y orden de un importador/ comprador/ ordenante.	<p>Da confianza al exportador que va a recibir el pago de la mercancía que está vendiendo.</p> <p>Certeza del exportador sobre los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.</p> <p>Reduce la necesidad del exportador mexicano de verificar el crédito del comprador ya que la obligación de pago la asumen los bancos.</p> <p>Se podrá contratar el "Servicio de Cartas de Crédito en Línea B@ncomext Trade" a través de internet donde el Exportador podrá recibir Cartas de Crédito a su favor recibidas por Bancomext.</p>	<p>El exportador/vendedor/beneficiario debe solicitar al ordenante/comprador/importador que la carta de crédito sea enviada por el banco extranjero directamente a Bancomext, indicando si es notificada o confirmada.</p> <p>El pago a estas empresas se realiza puntualmente, una vez que los documentos cumplen en una presentación conforme en los términos y condiciones establecidos en la Carta de Crédito.</p> <p>El exportador/ vendedor/ beneficiario debe entregar a Bancomext la documentación legal requerida para su correcta identificación (solo la primera operación).</p> <p>Cubrir el importe de las comisiones correspondientes.</p> <p>Entre los créditos que ofrece se encuentran;</p>
<b>Capital de</b>	Son créditos destinados a	Financiamiento hasta del	Ser una empresa constituida

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
<b>trabajo</b>	<p>apoyar las necesidades financieras de las empresas para llevar a cabo sus actividades productivas relacionadas con las exportaciones mexicanas. Estos apoyos financieros pueden canalizarse a:</p> <p>Producción,            Compra de materias primas nacionales o importadas,            Acopio o mantenimiento de inventarios,            Ventas de exportación directas, o            Construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento.</p> <p><b>Dirigido a</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresas exportadoras o proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales que se incorporen a productos o servicios de exportación.</li> <li>- Empresas generadoras de divisas y sus proveedores.</li> <li>- Empresas que sustituyan importaciones.</li> <li>- Empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado internacional.</li> </ul>	<p>100% de sus requerimientos para compra de materia prima, pago de gastos de producción y otros servicios</p>	<p>legalmente en México.            Presentar proyectos viables y rentables.            Contar con una fuente de pago y mostrar solvencia moral y crediticia (desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero).</p>
<b>Equipamiento</b>	<p>Mediante los créditos para equipamiento se apoya la adquisición de maquinaria y equipo nuevo o usado de origen nacional o de importación para el crecimiento y la modernización de la planta productiva.</p> <p><b>Dirigido a:</b>            Empresas exportadoras o proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales que</p>	<p>Se financia hasta el 85% del importe de la factura en el caso de modernización o ampliación de empresas en marcha, sin incluir impuestos, transporte, seguro instalación, entre otros.            Plazos de hasta 7 años con pagos mensuales, trimestrales o semestrales.</p>	<p>Ser una empresa exportadora, directa o indirecta, legalmente constituida en México.            Presentar proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero.            No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.</p>

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
	<p>se incorporen a productos o servicios de exportación. Empresas generadoras de divisas y sus proveedores. Empresas que sustituyan importaciones. Empresas mexicanas que importen materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado internacional.</p>		
<b>Proyectos de inversión</b>	<p>Créditos mayores a 3 millones de dólares destinados a apoyar proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento, incluyendo la adquisición de maquinaria y equipo. <b>Dirigido a</b> Empresas exportadoras o proveedores de exportadores, esto es que provean insumos, servicios o bienes intermedios o finales que se incorporen a productos o servicios de exportación. Empresas generadoras de divisas y sus proveedores. Empresas que sustituyan importaciones. Empresas mexicanas que importan materias primas, insumos o componentes para sus procesos de producción destinada al mercado internacional.</p>	<p>Créditos en dólares o en moneda nacional. Plazos hasta por 15 años en función de los flujos esperados del proyecto de inversión. En el caso de empresas de nueva creación, financiamos hasta el 50% del importe del proyecto. Para empresas que están operando, hasta el 85% del importe del proyecto o inversión sin que el monto exceda un 30% de incremento del activo fijo.</p>	<p>Ser una empresas exportadora directa o indirecta, legalmente constituida en México. Tener necesidades de financiamiento mayores a 3 millones de dólares. Presentar proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero. No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.</p>
<b>Financiamiento para la construcción de naves industriales</b>	<p>Financiar la construcción y equipamiento de naves industriales para venta o arrendamiento a empresas en la cadena de exportación, que cuenten con un esquema de recuperación concertado como: Contrato de compraventa de la nave industrial a construirse. Fuente de pago concertada ("Take Out"): Carta de crédito,</p>	<p>Hasta el 100% del costo de la construcción de la nave industrial y su equipamiento, sin exceder el 90% de la inversión total incluyendo el terreno. El valor del terreno se determinará mediante avalúo bancario. La empresa deberá realizar su aportación previo a la disposición del crédito, indistintamente podrá utilizar recursos de su generación interna o de aportaciones de</p>	<p>Ser una empresa constituida legalmente en México. No encontrarse en estado de insolvencia, no encontrarse en concurso mercantil o suspensión de pagos.</p>

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
	<p>aceptación bancaria, u otro documento aceptable para Bancomext mediante el cual una institución financiera establezca el compromiso irrevocable de descontar el futuro contrato de arrendamiento o “shelter”, o del que se trate en la fecha de conclusión o entrega de la nave al arrendatario, el cual deberá especificar las condiciones que el arrendador deberá cumplir para realizar el descuento del contrato.</p> <p>En caso de ser sin “Take Out”, deberá tener la autorización de BANCOMEXT para descontar el contrato de arrendamiento o “shelter” a largo plazo.</p> <p><b>Dirigido a:</b> Empresas constructoras e inmobiliarias, desarrolladores de naves industriales, donde la beneficiaria o sus accionistas preferentemente deberán tener una experiencia mínima de cinco años en la industria.</p>	<p>los socios.</p> <p>En caso de operaciones que cuenten con un “Take Out” emitido por una institución financiera extranjera, el importe del crédito máximo deberá ser por el monto autorizado por dicha institución, menos la provisión correspondiente para intereses.</p> <p>Línea de crédito revolvente con vigencia de hasta 4 años, con amortizaciones a un plazo de hasta un año asociado a cualquiera de los siguientes eventos: Se pague según se estipuló en el contrato de compra-venta.</p> <p>Entrada en vigor el “take-out”. Se descuenta el contrato de arrendamiento a largo plazo con BANCOMEXT. En este caso, el plazo del crédito se podrá extender hasta un máximo de 10 años, o hasta la vigencia del contrato de arrendamiento si este plazo fuera mayor, existiendo periodo de gracia durante a etapa de construcción y hasta dos meses después de la entrada en vigor del contrato de arrendamiento.</p>	
<p><b>Arrendamiento de naves industriales</b></p>	<p>Financiar el desarrollo de infraestructura industrial, la construcción, adquisición de naves industriales y/o el pago de pasivos cuyo destino haya sido el desarrollo de infraestructura industrial, mediante el anticipo del flujo proveniente de las rentas de contratos de arrendamiento de naves industriales.</p> <p><b>Dirigido a</b> Empresas constructoras e inmobiliarias desarrolladores de naves industriales, donde la beneficiaria o sus accionistas preferentemente deberán tener una experiencia mínima de cinco años en</p>	<p>Se apoyarán naves y/o portafolios de naves industriales que cuenten con contrato de arrendamiento (u operaciones que se encuentren soportadas como “Shelter”) anticipando los flujos de los contratos que se presenten a Bancomext, sin exceder del 90% del valor del inmueble conforme avalúo bancario o bien del 90% de la inversión recién realizada no mayor a 6 meses.</p> <p>El monto a anticipar podrá ser de hasta el Valor Presente Neto (VPN) del 90% de los flujos de los contratos proyectados a un plazo de hasta 18 años, tomando como referencia para el cálculo la renta estipulada en los contratos y como tasa de</p>	<p>Ser una empresa constituida legalmente en México.</p> <p>No encontrarse en estado de insolvencia, no encontrarse en concurso mercantil o suspensión de pagos.</p> <p>Los contratos a financiar deberán tener un remanente de vida mínimo de dos años y no presentar rentas vencidas.</p>

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
	la industria	<p>descuento la tasa de interés aplicable a la disposición que se trate.</p> <p>El plazo de disposición será de hasta 4 años a partir de la firma del contrato de crédito, con un plazo de amortización para cada disposición de hasta 10 años 1/, mediante amortizaciones mensuales crecientes, con la posibilidad de incluir un pago final de hasta el 75% del monto dispuesto.</p> <p>1/ En caso de que los contratos de arrendamiento tengan un plazo mayor, el plazo de amortización del crédito podrá ser hasta la vigencia del contrato de arrendamiento</p>	
<b>Crédito estructurado</b>	<p>Diseño y estructuración de esquemas de financiamiento mayores a USD 10 millones que permiten a las empresas mexicanas competir en las licitaciones públicas internacionales, tanto en México como en el extranjero.</p> <p><b>Dirigido a</b> Empresas que requieran cubrir con financiamiento los costos de desarrollar proyectos, tanto nacionales como internacionales. Empresas exportadoras directas o indirectas y proveedores de empresas generadoras de divisas. Empresas que sustituyan importaciones.</p>	<p>Desarrollo de esquemas de ingeniería financiera que permiten atender las necesidades específicas de los proyectos en los que participan las empresas. Apoyo a empresas para su incorporación en actividades de comercio exterior y fortalecimiento de las que ya participan en proyectos internacionales. Internacionalización de empresas mexicanas.</p>	<p>Ser una empresa constituida legalmente en México. Participar en una licitación internacional.</p>
<b>Crédito Sindicado</b>	<p>El crédito sindicado es un instrumento crediticio que busca la distribución de riesgos en operaciones de financiamiento en las que existe una comunidad de intereses entre entidades distintas que confían la gestión de un crédito concedido conjuntamente a un banco agente, el cual se encarga de las relaciones entre prestamistas y el</p>	<p><b>Beneficios</b> Bancomext desarrolla esquemas de ingeniería financiera que permiten atender las necesidades específicas de los proyectos en los que participan las empresas. Apoyo a empresas para su incorporación en actividades de comercio exterior y fortalecimiento de las que ya participan en proyectos internacionales.</p>	<p><b>Requisitos</b> Ser una empresas exportadora directa o indirecta, legalmente constituida en México. Presentar proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero. No encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o en estado de insolvencia.</p>

Servicio	Beneficiarios	Beneficios	Requisitos
	prestatario. En créditos sindicados Bancomext puede participar como banco agente o invitado. <b>Dirigido a</b> Empresas que requieran cubrir necesidades corporativas de financiamiento, como pueden ser las necesidades de capital de trabajo, proyectos de inversión y proyectos de infraestructura. Empresas exportadoras directas o indirectas y proveedores de empresas generadoras de divisas. Empresas que sustituyan importaciones.	Internacionalización de empresas mexicana.	
<b>Crédito Corporativo</b>	Diseño y estructuración de esquemas de financiamiento mayores a USD 10 millones que permiten a las empresas mexicanas competir en las licitaciones públicas internacionales, tanto en México como en el extranjero. <b>Dirigido a</b> Empresas tenedoras o subsidiarias de un grupo empresarial que requieran cubrir necesidades corporativas de capital de trabajo revolvente o permanente. Empresas exportadoras directas o indirectas y proveedores de empresas generadoras de divisas. Empresas que sustituyan importaciones.	Financiamiento para la adquisición de insumos y pago tanto de la empresa tenedora como de la subsidiaria. Financiamiento a plazo de las ventas. Refinanciamiento de deuda. Financiamiento para el pago de impuestos y otros pasivos o propósitos generales corporativos.	Las empresas deben contar con una calificación crediticia de A - 1 o A - 2. Contar con una experiencia crediticia favorable de al menos dos años.



Anexo V Servicios  
 BANCOMEXT A MIPYMES.d

FUENTE: elaboración propia con datos del sitio web de Bancomext 2012