



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

POSGRADO EN ECONOMÍA

Facultad de Economía

**FINANCIAMIENTO Y MECANISMOS DE MOVILIZACIÓN DE
RECURSOS A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

UN ANÁLISIS COMPARATIVO DE MÉXICO Y PERÚ (1999-2015)

TESIS

Para optar el Grado de Doctor en Economía

Presenta:

Manuel Eduardo Tregear Maldonado

Tutor:

Dra. Noemí Levy Orlik

Facultad de Economía UNAM

Comité Tutorial

Mtro. Celso Garrido Noguera, Facultad de Economía UAM

Dr. Javier Juan Froilán Martínez Pérez, Facultad de Economía UAM

Dr. Gabriel Mendoza Pichardo, Facultad de Economía UNAM

Dr. Jorge Bustamante Torres, Facultad de Economía UNAM

Ciudad Universitaria, CD. MX., noviembre 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*Dedicado a Matías y Kelly, por ser mi inspiración
y fortaleza, por su tiempo, paciencia y amor.*

Agradecimientos

Agradezco de manera muy especial al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales por el apoyo y patrocinio que me brindaron durante la realización de este proyecto a través de la beca mixta CLACSO-CONACYT. A la Universidad Nacional Autónoma de México, Posgrado de Economía, por ser una institución de gran calidad, al soporte recibido por la División de Coordinación y el área de Servicios Escolares del Posgrado de Economía.

Agradezco al comité sinodal, por sus aportes y comentarios que permitieron que este trabajo pueda concretarse.

A mi Señor que me provee de todo, al ejemplo de lucha y fortaleza de mi madre Rosa Maldonado, a mi padre Manuel Tregear aunque sus amaneceres lleguen sin recuerdos estoy seguro que también comparte este logro, y la familia Sánchez Gonzales por su generosa hospitalidad en Ciudad de México.

Amplio agradecimiento al tiempo e interés que tuvieron hacia mi investigación al Dr. Juan Tregear, Dr. Martín de los Heros, Dr. Gerardo Covarrubias, Mtro. Celso Garrido, Dr. Javier Froilán Martínez, Dr. Luis Kato, Ing. Fernando Villarán, Dr. Miguel Jaramillo, Dr. Juan Nunura, Dr. Andrés Blancas, Dr. Cesar Salazar, Dr. Roberto Valencia, Dra. Ivette Rosas, Mtro. Armando Gutiérrez, Lic. Juan Sierra Boche y Proyecto PAPIIT IN-303314. Así mismo a las instituciones que me brindaron su apoyo en requerimientos de bases de datos y orientación de información a mi investigación, Gerencia de Estadística de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria del Perú, al personal de bibliotecas del Banco Central de Reserva del Perú, Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú, Superintendencia de Banca y Seguros del Perú, Superintendencia de Mercado de Valores del Perú, Banco de México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, Comisión Nacional de Banca y Valores de México, Financiera Emprendedores y diversas Universidades e Institutos de México y Perú.

Índice

Introducción General	1
Capítulo I: Enfoque teórico crítico del problema de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas (Pyme)	5
Introducción	5
1.1 La función del dinero en el financiamiento empresarial, J. Keynes	7
1.2 Movilización del financiamiento empresarial y un acercamiento a las Pyme, planteamientos poskeynesianos del financiamiento	10
1.3 Estructuras empresariales y el financiamiento a las Pyme	15
1.3.1 El principio del riesgo creciente en el financiamiento de las Pyme, M. Kalecki	16
1.3.2 El principio del riesgo creciente en el financiamiento de las Pyme, J. Steindl	19
Conclusiones	23
Capítulo II: Dinámicas económicas en el desempeño de las Pyme de México y Perú	25
Introducción	25
2.1 Revisión comparada de los hechos macroeconómicos en México y Perú	27
2.1.1 Análisis general de las economías de México y Perú	27
2.1.1 México y Perú, la oferta en la dinámica de su economía	29
2.1.2 México y Perú, la demanda en la dinámica de su economía	33
2.2 México y Perú, análisis comparativo de las Pyme	44
2.2.1. México y Perú, distribución de la estructura empresarial	44
2.2.2 México y Perú, desempeño de las Pyme en la estructura empresarial	48
2.2.3 Caracterización de las Pyme por actividad económica	51
Conclusiones	59
Capítulo III: Estructuras financieras y financiamiento a las Pyme en México y Perú	61
Introducción	61
3.1 México y Perú, antecedentes, desregulación y globalización financiera	63
3.1.1 Antecedentes, los mecanismos compensatorios	63
3.1.2 Mecanismos para la desregulación financiera	64
3.1.3 Periodo de globalización financiera	66
3.2 Nuevas estructuras financieras	69

3.2.1 Organización de las estructuras financieras	69
3.2.2 Relación entre los mecanismos de transmisión de política monetaria y estructuras financieras	70
3.2.3 Dimensiones de los mercados financieros	73
3.3 Análisis del financiamiento al sector privado no financiero	77
3.3.1 Análisis del financiamiento total	77
3.3.2 Análisis del financiamiento empresarial	79
3.3.3 Aproximación al financiamiento por tamaño de empresas, encuesta empresariales del Banco Mundial y Banxico	81
3.4 Recursos financieros totales canalizados a las Pyme	83
3.5 La banca comercial en el financiamiento de las Pyme	87
3.5.1 Análisis comparado de la participación de la banca comercial en el financiamiento de las Pyme	87
3.5.2 Medición del financiamiento bancario a las Pyme	92
Conclusiones	99
Capítulo IV: México y Perú, el rol de las políticas públicas en el financiamiento de las Pyme	101
Introducción	101
4.1 Hechos estilizados de las economías de México y Perú	103
4.2. Enfoques de política pública para las Pyme	104
4.3 Análisis de Políticas Públicas para las Pyme	107
4.3.1 Movilización de recursos privados: Políticas de Normatividad, Creación e Impulso a IFe	107
4.3.2 Movilización de recursos públicos: Políticas de Líneas de Financiamiento	119
4.3.3 Movilización de recursos públicos: Políticas de Fondos de Garantía ...	124
4.3.4 Movilización de recursos públicos: Políticas para la Mejoras de las Capacidades	126
Conclusiones	128
Conclusión General	130
Fuentes adicionales de consulta	145
Memorias anuales	147
Noticia web	147
Anexos	149
Apéndices	181

Índice de cuadros

Cuadro 1.1.1: Evolución histórica del dinero según Graziani.....	10
Cuadro 2.1.1.1: México, composición del PIB sectorial.....	30
Cuadro 2.1.1.2: Perú, composición del PIB sectorial.....	32
Cuadro 2.1.2.1: Componentes de la demanda agregada mexicana % PIB.....	37
Cuadro 2.1.2.2: Comportamiento de la demanda agregada peruana % PIB.....	42
Cuadro 2.4.1: México y Perú, estructura empresarial.....	45
Cuadro 2.2.3.1: México, participación de las Pyme en la manufactura.....	52
Cuadro 2.2.3.2: México, participación de las Pyme en el comercio.....	53
Cuadro 2.2.3.3: México, participación de las Pyme en servicios.....	54
Cuadro 2.2.3.4: Perú, participación de las Pequeñas empresas en la manufactura.....	56
Cuadro 2.2.3.5: Perú, participación de la Pequeña empresa en el comercio.....	57
Cuadro 2.2.3.6: Perú, participación de la Pequeña empresa en servicios.....	58
Cuadro: 3.2.3.1: México y Perú, tamaño de los mercados financieros con respecto al PIB.....	74
Cuadro 3.3.1.1: México y Perú, financiamiento total al sector privado no financiero por institución otorgante y destino en términos del PIB.....	78
Cuadro 3.3.2.1: México y Perú, financiamiento empresarial por tipo de institución financieras en términos del PIB.....	80
Cuadro 3.3.3.1: 2010 México y Perú, preferencias de financiamiento por tamaño de empresa, en %.....	82
Cuadro 3.3.3.2: México, principales fuentes de financiamiento por tamaño de empresa.....	83
Cuadro 3.4.1: México y Perú, recursos financieros totales canalizados a las Pyme % PIB.....	86
Cuadro 3.5.1.1: México y Perú, características de la evolución de la banca comercial respecto al crédito empresarial.....	92
Cuadro 3.5.2.1: México y Perú, comportamiento de la cartera Pyme banca comercial (%)......	94
Cuadro 3.5.2.1: México y Perú, créditos empresariales de banca comercial por sector económico donde las Pyme tuvieron mayor dinamismo.....	97
Cuadro 4.3.1.1: México y Perú, parámetros de riesgo crediticio.....	108

Cuadro 4.3.1.2: México, Políticas normativas para las Pyme.....	109
Cuadro 4.3.1.3: Perú, Políticas normativas para las Pyme.....	111
Cuadro 4.3.1.4: México, Políticas para la creación e impulso de IFe.....	114
Cuadro 4.3.1.5: Perú, Políticas para la creación e impulso de IFe.....	117
Cuadro 4.3.1.6: Matriz de evaluación de políticas normativas e impulso a IFe.....	118
Cuadro 4.3.2.1: Nafin, principales productos para el financiamiento.....	120
Cuadro 4.3.2.2: Cofide, principales productos para el financiamiento.....	121

Índice de gráficas

Gráfica 1.2.1: Etapa I del circuito monetario o influjos.....	14
Gráfica 1.2.2: Etapa II del circuito monetario o reflujos.....	14
Gráfica 1.3.2.1: Estructuras financieras por tamaño de empresa y riesgo creciente.....	22
Gráfica 2.1.1: México y Perú, evolución macroeconómica.....	28
Gráfica 2.1.2.1: México y Perú, comportamiento del sector interno.....	43
Gráfica 2.2.2.1: México, evolución en el número de las Pyme.....	49
Gráfica 2.2.2.2: Perú, evolución del número de las Pyme.....	50
Gráfica 3.1.3.1: Evolución del Índice de Liberalización Financiera (ILF).....	67
Gráfica 3.1.3.2: México y Perú, pasivos de la cuenta financiera como % del PIB.....	68
Gráfica 3.4.1: México y Perú, financiamiento total a las Pyme por fuente % PIB.....	87
Gráfica 3.5.2.1: México y Perú, destino de los créditos empresariales como % del total.....	96
Gráfica 3.5.2.2: México y Perú, destino del crédito empresarial Pyme.....	98
Gráfica 4.2.1: Esquema del marco de Políticas Públicas para las Pyme.....	105
Gráfica 4.3.1.1: Perú, 2010-2015 clasificaciones de riesgos por tamaño de empresa (%)......	108
Gráfica 4.3.2.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en líneas de financiamiento.....	122
Gráfica 4.3.3.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en fondos de garantías.....	124
Gráfica 4.3.4.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en mejoras de las capacidades.....	126

Índice de anexos

Anexo 01: Participación sectorial razón producto/trabajador.....	149
Anexo 02: Evolución del tipo de cambio real, relación de pre precios de intercambio...	149
Anexo 03: FBKF por origen y destino (%).....	150
Anexo 04: Ingreso y gasto presupuestario, e ingresos petroleros y mineros como % del ingreso total.....	150
Anexo 05: Evolución del destino del comercio externo.....	151
Anexo 06: Detalle de las exportaciones e importaciones como % del total.....	152
Anexo 07: Balanza comercial según intensidad tecnológica incorporada como % PIB.....	153
Anexo 08: Resultados del sector externo.....	153
Anexo 09: Perú, inversión del sector minero como % de la FBKF y PIB.....	154
Anexo 10: Mecanismos de traspaso de la renta de recursos naturales.....	154
Anexo 11: México y Perú, parámetros de estratificación empresarial.....	154
Anexo 11a: Participación de las Pyme en los ingresos totales, por actividad (%).....	156
Anexo 12: Evolución de la PEAO por tamaño de empresas y salarios diarios en PPA.....	156
Anexo 13: Empresas exportadoras por tamaño.....	157
Anexo 14: México y Perú, procesos de la desregulación financiera interna y liberalización financiera.....	157
Anexo 15: Criterios para definir el ILF.....	158
Anexo 16: México y Perú, periodización de las estructuras financieras.....	159
Anexo 17: Banxico, mecanismo tradicional de política monetaria.....	159
Anexo 18: BCRP encaje como mecanismo de transmisión de política monetaria.....	160
Anexo 19: México y Perú, tamaño de los mercados financieros 2001-2015.....	160
Anexo 19a: México y Perú, dimensión de los mercados financieros respecto al PIB.....	161
Anexo 20: México y Perú, financiamiento total respecto al PIB.....	162
Anexo 20a: Metodología utilizada por Banxico para considerar el financiamiento total.....	163
Anexo 21: México y Perú, financiamiento empresarial respecto al PIB.....	165
Anexo 22: México y Perú, información histórica de la banca.....	166

Anexo 23: México, participación por institución de desarrollo en función del total banca desarrollo.....	167
Anexo 24: México y Perú, característica de los indicadores mínimos de solvencia de la banca, muestra de 3 principales bancos.....	168
Anexo 25: México y Perú, grupos económicos-financieros.....	170
Anexo 26: México y Perú, metodologías de la CNBV y SBS para clasificar los créditos por tamaño de empresa.....	171
Anexo 27: México y Perú, cartera de crédito banca comercial.....	172
Anexo 28: México y Perú, características de las IFNB especializadas.....	173
Anexo 29: México y Perú, cartera de la banca por actividad económica con respecto al total.....	175
Anexo 30: México y Perú, destino del crédito de la banca comercial a las Pyme como % del total.....	175
Anexo 31: México y Perú, principales fideicomisos públicos a las Mipymes.....	176
Anexo 32: México y Perú: Análisis de Políticas Normativas.....	177
Anexo 33: México y Perú: Movilización de recursos y programas gubernamentales a las Pyme como % del PIB.....	180

Abreviaciones

ACP: Acción Comunitaria del Perú

AFORES: Administradoras de Fondos para el Retiro

AFP: Administradora de Fondos de Pensiones

Bancomext: Banco de Comercio Exterior

Banxico: Banco de México

BCRP: Banco Central de reserva del Perú

BIS: Banco Internacional de Pagos (Bank for International Settlements)

BMV: Bolsa Mexicana de Valores

BONDES: Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal

BVL: Bolsa de Valores de Lima

CAVALI: Registro Central de Valores y Liquidaciones

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CEPALSTAT: Bases estadísticas de la CEPAL

CETES: Certificados de la Tesorería de la Federación

CIR: Criterios Internos de Riesgo

CMAC: Caja Municipal de Ahorro y Crédito

CNBV: Comisión Nacional de Banca y Valores de México

CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores de Perú

Cofemer: Comisión Federal de Mejora Regulatoria

Cofide: Corporación Financiera para el Desarrollo

Conacyt: Concejo de Ciencia y Tecnología de México

Concytec: Consejo Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación del Perú

Condusef: Comisión para la Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros

CRAC: Caja Rural de Ahorro y Crédito

DOF: Diario Oficial de la Federación

Edpyme: Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa

ENAHU: Encuesta Nacional de Hogares

ENOE: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo

FIDECAP: Fondo de Fomento para la Integración de Cadenas Productivas

FOBAPROA: Fondo de Seguro de Depósitos Bancarios

FOGAPI: Fondo de Garantía para la Pequeña Industria

FOGEM: Fondo de Garantía Empresarial

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade)

GTZ: Agencia Alemana de Cooperación Técnica (Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit)

IF: Instituciones Financieras

IFB: Instituciones Financieras Bancarias

IFe: Instituciones Financieras Especializadas

IFNB: Instituciones Financieras No Bancarias

IIL: Índice Internacional de Liberalización

ILF: Índice de Liberalización Financiera

ILI: Índice de Liberalización Interna

ILMA: Índice de Liberalización del Mercado de Acciones

INADEM: Instituto Nacional del Emprendedor

INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México

INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú

IPAB: Bonos de Protección al Ahorro

MEF: Ministerio de Economía y Finanzas del Perú

Mipyme: Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Nafin: Nacional Financiera

ONG: Organización No Gubernamental

PEAO: Población Económicamente Activa Ocupada

PEMEX: Petróleos Mexicanos

PPA: Paridad de Poder de Adquisitivo

PRC: Principio del Riesgo Creciente

Produce: Ministerio de la Producción del Perú

Proinversión: Agencia de Promoción de la Inversión Privada

Prompyme: Centro de Promoción para Pequeña y Micro Empresa

Pyme: Pequeñas y Medianas Empresas

RCC: Reporte Crediticio Consolidado

SAT: Servicio de Administración Tributaria

SBS: Superintendencia de Banca y Seguros del Perú

SCHP: Secretaría de Crédito y Hacienda Pública de México

Siefores: Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro

SMBV: Superintendencia del Mercado de Valores del Perú

SOCAP: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito

Sofoles RE: Sociedades Financieras de Ahorro y Crédito de Objeto Limitado Reguladas

SUNAT: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

TCM: Teoría del Circuito Monetario

TLCAN: Tratado de Libre Comercio con América del Norte

TPL: Teoría de la Preferencia por la Liquidez

UDIBONOS: Bonos para el Desarrollo

Introducción General

En la presente tesis doctoral se realiza un estudio sobre las pequeñas y medianas empresas (Pyme) de México y Perú, mediante un análisis de los mecanismos de movilización de recursos para su financiamiento. La relevancia de este estudio está en función al rol que cumplen las Pyme en los países de estudio, mediante la generación de empleo, fortalecimiento del tejido social y empresarial. En economías de la región las Pyme se configuran como actores fundamentales para el desarrollo productivo, por estar vinculadas en la cobertura de los mercados locales configurándose en importantes palancas para dinamizar la demanda interna. A pesar de la destacada función que cumplen las Pyme en estas economías, las encuestas oficiales respecto a su financiamiento (Banco Mundial y Banxico) plantean que presentan limitaciones para acceder a un adecuado financiamiento lo cual representa uno de sus principales problemas para subsistir, además el financiamiento a estas empresas se caracteriza por estar dispuesto de manera diferenciada en distintos países de la región.

Se reconoce que el financiamiento es una de las principales limitantes que impide la expansión de las Pyme, por lo cual se propone realizar un análisis teórico crítico donde este problema no deriva de una limitación de fondos, sino de una relación entre tamaños de empresa y el riesgo que implica su financiamiento. En el análisis de dos economías se justifica el estudio de sus organizaciones económicas y su relación con los desempeños empresariales, para determinar las preferencias por prestar de la banca y los niveles de solvencia de las Pyme. Es importante integrar a esta discusión el estudio de las estructuras e instituciones financieras, porque analizan los diferentes mecanismos que movilizaron el financiamiento a las Pyme. En este contexto, es relevante el análisis de políticas públicas para determinar si fueron funcionales en la creación, promoción, desarrollo, fortalecimiento, y canalización de recursos para el financiamiento de las Pyme, asumiendo su rol en instancias donde los mecanismos de mercado por si solos no pueden atender estas necesidades.

El objetivo general de la tesis consiste en aportar a la discusión sobre los mecanismos de financiamiento y la movilización de recursos a las Pyme, proveyendo nuevos instrumentos de análisis en lo teórico e institucional mediante el contraste de eventos de México y Perú. La importancia del estudio de dos países, en relación al financiamiento de las Pyme, reside en evaluar el impacto de sus estructuras productivas, organizaciones

financieras y la funcionalidad que tuvieron sus políticas públicas. Como objetivos secundarios se tiene previsto realizar una discusión crítica a nivel teórico sobre el problema del financiamiento a las Pyme, explicar la causalidad entre la especialización y crecimiento de las economías con el desempeño de las Pyme, estudiar las estructuras e instituciones financieras y su relación con el financiamiento Pyme en periodos de globalización financiera, analizar las características del proceso de financiamiento, crédito bancario y no bancario de las Pyme, y analizar la efectividad de los mecanismos de políticas públicas para movilizar recursos al financiamiento de las Pyme.

En la presente tesis se quiere mostrar mediante un estudio comparado sobre el financiamiento de las Pyme en México y Perú (1999-2015), la hipótesis que las estructuras económicas-empresariales y financieras fueron más importantes para explicar la dinámica de la movilización de recursos hacia estas empresas con respecto al rol desempeñado por las políticas públicas para estos fines, siendo estas políticas en el caso de Perú más funcionales con sus Pyme.

El enfoque teórico de la tesis asume un planteamiento crítico, considera que el problema del financiamiento a las Pyme no deriva de la disponibilidad de fondos, sino dependerá de una relación entre el tamaño de las empresas y el riesgo que involucra su financiamiento. La banca asume el rol de ser la principal institución financiera para el financiamiento a las Pyme, creando dinero mediante operaciones en sus hojas de balance para atender a la demanda solvente de créditos en función a sus preferencias por prestar. Este marco analiza la problemática del financiamiento a las Pyme en dos vías, la primera describe los procesos de las empresas para financiar su producción e inversión. Para ello se recurre a fuentes primarias de Keynes (1930/1933/1936), lo cual no implica que este autor haya iniciado esta discusión teórica. El desarrollo teórico prosigue con los planteamientos de la teoría del circuito monetario de la producción de Graziani (1989/2003), Fontana (2000), Bossone (2001/2003), Seccareccia (2003), Lavoie (2005), Piégay y Rochon (2005), Parguez (2006), Wray (2007), y Rochon & Rossi (2016). Estos autores, resaltan la capacidad de la banca en crear dinero para financiar los salarios de la producción, que luego del proceso productivo se destruye. El circuito permite la recirculación de ganancias para la inversión empresarial en los mercados de capitales. Destacan el papel de la solvencia, como la capacidad de los prestatarios para demostrar que pueden cumplir con las obligaciones de un determinado crédito y la incertidumbre como determinantes de las preferencias por prestar que tiene la banca. El segundo cuerpo

teórico de análisis aborda la relación de financiamiento en función a los diversos tamaños empresariales, lo cual se desarrolla bajo el principio de riesgo creciente, expuesto en los trabajos de Kalecki (1937/1954), y Steindl (1945/1945a). Este enfoque permite incorporar al análisis la existencia de empresas con distintas dimensiones en sus estructuras financieras internas (activos y capital), porque los ritmos de acumulación son desiguales en función a los tamaños empresariales. La necesidad de tomar mayores recursos externos es más alta para las Pyme, al hacerlo reduce sus niveles de solvencia, con lo cual, el tamaño de las empresas y su nivel de endeudamiento están relacionadas inversamente por el riesgo creciente. Debido a esta dependencia estructural que tienen las Pyme al financiamiento, es determinante el despliegue de políticas públicas para movilizar recursos a sus necesidades de financiamiento y fortalecer sus mercados de créditos.

La elección del periodo de estudio (1999-2015) corresponde al análisis de procesos recientes que derivaron de importantes cambios económicos, comerciales, financieros, crisis mundiales, y políticas que transformaron las condiciones donde se desarrollaron y financiaron las Pyme. Estos cambios se evidencian en un proceso de expansión en el precio de los commodities, políticas monetarias que impactaron en el costo de financiamiento interno, escenarios favorables para el fondeo de las grandes empresas en mercados financieros internacionales, y distinta volatilidad de los tipos de cambio. Las tendencias en estas variables afectaron de manera diferenciada a México y Perú, cuyo análisis es clave para explicar el contexto donde se desarrollaron las Pyme y los procesos de su financiamiento.

La metodología empleada se basa en un análisis comparativo mediante el uso de estadísticas descriptivas, lo cual toma importancia al procesar una profusa cantidad de datos. La riqueza que aporta el trabajo radica en adaptar distintos procesos, sistemas y normas que permitan realizar un análisis basado en comparabilidad. Este esfuerzo metodológico, permitirá identificar diferencias con respecto al financiamiento Pyme que deriven en importantes líneas explicativas al presente estudio. Sin embargo, se debe advertir que el proceso comparativo de las Pyme atañe limitaciones metodológicas en su medición, que ni se pueden superar. En cada caso, los procedimientos realizados se sustentan en cada capítulo considerando que estas diferencias se encuentran dentro de las limitaciones estructurales de las Pyme y se aceptan los resultados como una aproximación válida.

Para el desarrollo de los argumentos que se han enunciado, la tesis se articula en cuatro capítulos. El primer capítulo corresponde al planteamiento teórico donde se analiza el problema del financiamiento a las Pyme a través de un enfoque crítico, en el cual, la banca adelanta crédito a las empresas solventes en función a una relación de tamaño y riesgo donde las instituciones no bancarias movilizan rentas financieras para la inversión.

El siguiente capítulo analiza las diferencias en las estructuras macroeconómicas y empresariales de México y Perú, específicamente en tamaños, especializaciones y estructuras empresariales, con la finalidad de identificar el desempeño que tuvieron sus Pyme. Se confrontan resultados macroeconómicos con estadísticas del desempeño Pyme como tasas de mortalidad, creación y margen de ventas. Entre las principales bases estadísticas que se consideran se encuentra CEPALSTATA, Banco Mundial, institutos estadísticos de cada país, censos, información tributaria por tamaño de empresa, y diversas estadísticas sectoriales oficiales.

El capítulo tercero realiza un estudio de las transformaciones financieras de los países de estudio para abordar las diferencias actuales de sus estructuras financieras, permitiendo analizar detalladamente el volumen y las tendencias del financiamiento total, empresarial y a las Pyme, caracterizándolo por el tipo de institución que movilizó dichos recursos. Las fuentes estadísticas oficiales que destacan en este capítulo son bancos centrales, comisiones y superintendencias reguladoras del sistema financiero y encuestas oficiales.

En el capítulo cuarto se analizan las diferentes vertientes que siguieron las políticas públicas para movilizar recursos al financiamiento de las Pyme y determinar su eficacia relativa en México y Perú, identificando sus objetivos y prioridades. Para esta tarea se analizan los cambios normativos, lo cual representa un estudio detallado de distintas leyes que representaron un impacto en el fortalecimiento de los mercados de crédito Pyme y el gasto realizado en diferentes programas públicos. Para la confrontación empírica de este capítulo, se realiza una revisión de la legislatura específica y estadística de la banca de desarrollo e instituciones especializadas en dichos programas, siguiendo la metodología de recolección de fuentes que utiliza Banco Mundial (2010) para evaluar el impacto de los programas para Pyme.

Capítulo I: Enfoque teórico crítico del problema de financiamiento a las pequeñas y medianas empresas (Pyme)

Introducción

El estudio del problema del financiamiento a las Pyme se considera de carácter relevante debido a la importancia de estas empresas en las estructuras empresariales de los países de la región de América Latina, principalmente por el aporte que realizan al empleo. Se reconoce que el financiamiento es una de las principales limitantes que impide el desarrollo y expansión de estos negocios, los cuales se enfrentan a organizaciones de mercado donde un grupo reducido de grandes empresas son capaces de generar recursos internos que les permiten generar ventajas diferenciales al resto de empresas. La teoría de los fondos prestables representa la teoría dominante para explicar el funcionamiento de los mercados financieros, considerando que debe existir una dotación previa de fondos para satisfacer a la demanda. Por tanto, en este capítulo se construye una explicación teórica alternativa sobre el problema del financiamiento de las Pyme.

El objetivo en este capítulo consiste en explicar el problema del financiamiento de las Pyme bajo la visión del dinero estructuralmente endógeno y no neutro, circuito monetario, y riesgo creciente, donde las preferencias por prestar de la banca derivan de los niveles de solvencia de los prestatarios y el riesgo creciente de las Pyme.

Para un análisis más complejo del financiamiento de estructuras empresariales que reúne características estructurales de los mercados donde operan, este planteamiento se vuelve acotado. Es necesario incorporar características reales del dinero y una discusión de la implicancia del tamaño de las empresas. En este capítulo se desarrollan los fundamentos teóricos que permitirán analizar los mecanismos de financiamiento para las Pyme, planteando que el problema a su financiamiento no deriva de una limitación de fondos, sino de una relación entre tamaño de empresa y riesgo que implica su financiamiento.

En este enfoque, la banca es determinante en la creación de crédito para estas empresas. El dinero lo crea la banca a partir de la demanda productiva, dicha creación se realiza mediante operaciones en sus hojas de balance y con ello, el dinero, puede modificar el nivel de producción e ingresos del sistema. Estos planteamientos se integran

en la teoría del circuito monetario, a través de procesos de flujos e influjos originados con crédito a empresas solventes. Las tasas de interés reales de los créditos redistribuyen las ganancias bancarias a través de costos diferenciados de acuerdo al grado de negociación que le otorga el tamaño de las empresas, lo cual impacta negativamente en los márgenes de ganancia de las Pyme. Bajo este análisis, las empresas de mayor tamaño tendrán acceso a diversos mecanismos de financiamiento con mejores condiciones y menores restricciones en comparación a las Pyme. El tamaño de las empresas, medido por el volumen de capital propio, determina la cantidad de recursos internos que una firma ha generado con la recirculación de sus ganancias. A su vez, el tamaño de las empresas determinará crecientemente su riesgo al tener que tomar cada vez más recursos externos para garantizar sus niveles de financiamiento y esto será su principal problema al financiamiento.

Para abordar este estudio, se recurren principalmente a fuentes primarias de, los trabajos de Keynes (1930, 1933, 1936) sobre el dinero, economía monetaria de la producción y preferencia por la liquidez. Posteriormente se aborda basta literatura que derivó de estos trabajos en la escuela, Horizontalista, y Teoría del Circuito Monetario (Graziani 1989/2003, Fontana 2000, Bossone 2001/2003, Seccareccia 2003, Parguez 2006, Piégay y Rochon 2005, Lavoie 2005, Rochon & Rossi 2016). Con respecto al marco teórico sobre el principio del riesgo creciente se analiza la literatura de Kalecki (1937, 1954) y Steindl (1945, 1945a).

Para el desarrollo del capítulo teórico, se estructuran tres apartados, en el primero se analizan las propiedades del dinero crédito en una económica real de producción monetaria y la función de la banca en la creación crediticia. En el segundo apartado se estudia la teoría del circuito monetario para explicar la movilización del financiamiento empresarial a través de los bancos mediante adelantos de crédito a las empresas demandantes solventes, y las ganancias financieras para el financiamiento de la inversión de largo plazo a través de los mercados de capitales. En el tercer apartado se analiza la relación del tamaño de las empresas y las características de su financiamiento a través del principio del riesgo creciente.

1.1 La función del dinero en el financiamiento empresarial, J. Keynes

El enfoque sobre el dinero en una economía capitalista moderna, consiste en analizar los mecanismos de creación crediticia para el financiamiento empresarial. Se reconoce al dinero como estructuralmente endógeno porque es determinado por la demanda y no neutro debido a que puede modificar los niveles de producción e ingresos de una economía.

Se recupera el antecedente teórico de Keynes (1930), donde plantea el proceso de creación de dinero bancario. El autor establece que los bancos comerciales tienen la capacidad para crear depósitos mediante la emisión de pasivos contra sí mismos, representando un mecanismo contable para lo cual están autorizados. Los bancos generan depósitos en las cuentas deudoras de sus clientes y con ello crean créditos sin la necesidad de contar con recursos de ahorradores. Con esta condición, se acepta que los créditos son los que generan los depósitos contraponiéndose a la tradicional creación de dinero fundamentada en el multiplicador bancario. Esta noción se rechaza e invierte porque los ahorros no tienen la condición de materia prima o bienes intermedios con los cuales los bancos pueden producir préstamos (Wray, 2007).

Los banqueros prácticos, como el Dr. Walter Leaf, han sacado de esto la conclusión para el sistema bancario en su conjunto, que la iniciativa recae en los depositantes, y que los bancos no pueden prestar más de lo que sus depositantes les han confiado previamente. Pero los economistas no pueden aceptar esto como el sentido común que pretende ser. Por lo tanto, me esforzaré por hacer obvio un asunto que seguramente no debe ser oscuro. (Keynes 1930, p.25)

Con este planteamiento se confrontan los argumentos teóricos de los fondos prestables, inspirada en los trabajos del economista sueco Knut Wicksell, la cual establece que el stock previo de ahorro es determinante para la inversión donde la tasa de interés equilibra los recursos de los agentes superavitarios con las necesidades de los deficitarios. Lavoie (2005) plantea que: “Según la teoría de los fondos prestables, en un mundo sin dinero, el tipo de interés sería el precio que aseguraría el equilibrio entre los fondos prestables y las inversiones reales, esto es, entre la tasa de preferencia temporal y la productividad del capital” (p.65-66).

Con respecto al comportamiento de la tasa de interés, Keynes (1930), plantea que la tasa de largo plazo es la que determina las decisiones de inversión de los empresarios. La

autoridad monetaria será capaz de guiar éste comportamiento mediante cambios en las posiciones de la tasa de corto plazo, lo cual se espera que estimule la inversión.

En 1933, Keynes plantea el análisis del financiamiento de una economía capitalista reconociendo al dinero en todas las relaciones económicas al asumir su naturaleza endógena y no neutra. Al admitir estas propiedades, el dinero se crea en función a la demanda de crédito de los agentes y con ello tiene la capacidad de expandir la capacidad productiva de las empresas. De esta manera, la interacción entre el sector monetario y real explica de manera más realista el comportamiento de las economías.

Este cuestionamiento realizado por Keynes, es planteado en el marco teórico dominante de Marshall y Pigou sobre una economía de intercambio real donde el dinero es considerado como una mercancía que facilita el intercambio de bienes. En esta discusión, el aporte introducido por Keynes fue incorporar el papel del dinero en las motivaciones y decisiones, donde la incertidumbre aparece como determinante en el comportamiento de los agentes, al cual denominó economía monetaria de la producción.

La teoría que yo desearía tratar, en contraposición a éste análisis, es una economía donde el dinero asume un rol propio y afecta los motivos y decisiones y es, en definitiva, uno de los factores operativos de dicha situación, de modo que el curso de los acontecimientos no se puede predecir, ni en el corto ni en el largo plazo, sin un conocimiento del comportamiento del dinero entre su primer estado y el último. Y es lo que debemos decir cuando hablamos de una economía monetaria. (Keynes 1933/1973, p.408).

Los hechos posteriores a las crisis de 1929, mostraron que tasa de interés a la baja no definía la recuperación de la inversión y por ende de la demanda agregada. En 1936, Keynes replantea su posición sobre la tasa de interés. Para ello, el autor establece la existencia de factores psicológicos que hacen que los negocios prefieran ciertos niveles de liquidez a través del motivo especulativo. Para ello, Keynes, elabora una función de demanda por dinero¹ caracterizada por sus funciones de liquidez.

$$M = M1 + M2 = L1 (Y) + L2 (r) \quad (1)$$

Donde $M1$ es el efectivo retenido para transacciones y precaución, la cual deriva en la función de liquidez ($L1$) que depende del nivel de ingreso Y . $M2$ es la cantidad que los

¹ Además, los agentes demandan dinero por motivo de transacciones y precaución. Posteriormente Minsky aborda una crítica a la función de demanda por dinero planteada por Keynes (1936), incluyendo el efecto en los precios de los bienes de capital, "*Keynes suprime aquí el precio esperado de los bienes de capital como determinante de la demanda monetaria especulativa*" (Minsky 1987, p.85), para ello introduce el precio de los bienes de capital (Pk) como determinante de la demanda por dinero con el objeto de captar todos los efectos de cambios en la incertidumbre.

agentes guardan por motivo especulativo, cuya función de liquidez (*LI*) está relacionada a las expectativas sobre la tasa de interés *r*.

Bajo estas condiciones, el comportamiento de los agentes se expresará en función a los cambios en la tasa de interés. Los agentes administrarán sus carteras de inversión dada sus expectativas presentes sobre el comportamiento futuro de la tasa de interés, para lo cual los empresarios estimarán una posible tasa de retorno de su inversión y si esta resulta mayor a la tasa de largo plazo, tomarán la decisión de invertir. Toporowski (2016b) plantea que: “En consecuencia, la tasa de interés a largo plazo y las expectativas de los negocios sobre sus ganancias, determinarán conjuntamente el monto de la inversión en cualquier periodo de la economía” (p. 131).

La tasa de interés de largo plazo, que guía a la inversión, estará en función de las expectativas y la oferta monetaria. La tasa de interés se reconoce como un fenómeno monetario por ser la recompensa por privarse de liquidez, lo cual representa la base de la teoría por la preferencia de liquidez de Keynes, como el autor indica (1936/2013): “La preferencia por la liquidez es una potencialidad o tendencia funcional que fija la cantidad de dinero que el público guardará cuando se conozca la tasa de interés” (p. 174).

Asimismo, Keynes aborda la importancia del mercado de capitales como elemento fundamental en los procesos de financiamiento de la inversión empresarial, ya que es capaz de movilizar recursos necesarios para este fin. A pesar de estas ventajas, el autor identifica que estos recursos pueden encaminarse fuera de las necesidades productivas lo cual representa un escenario desfavorable para dicho financiamiento, debido al comportamiento especulativo de los agentes rentistas con respecto a los cambios en los precios de los títulos financieros.

Bajo los planteamientos de Keynes, la banca se configura como un elemento determinante en la creación de dinero que puede modificar los niveles de producción e inversión de las empresas, donde la determinación por otorgar créditos se guía por sus niveles de incertidumbre que se establecen en sus preferencias de liquidez o de prestar y se expresan en sus políticas de crédito.

Estos elementos teóricos son retomados por Graziani (1989/2003), éste autor plantea que en una economía capitalista moderna o fase de economía monetaria, el dinero se asume como una deuda porque los bancos tienen la capacidad de crearlo para financiar la demanda de producción de las empresas y esta deuda puede ser cancelada con nuevos créditos (véase cuadro 1.1.1).

Cuadro 1.1.1: Evolución histórica del dinero según Graziani

Economía de trueque	Economía de crédito	Economía monetaria
-Intercambio puro de mercancías. -La intermediación del dinero no es necesaria. -El dinero es una mercancía	-Las mercancías se intercambian por promesas de pago. -El crédito es una relación entre agentes individuales. -Se necesita dinero de curso legal para saldar deudas.	-El dinero es un signo de valor. -El dinero se expresa como deuda. -Los bancos crean dinero para financiar la demanda de la producción.

Fuente: Graziani 2003, pp. 58-62.

Para Graziani el financiamiento se da en dos etapas, en la fase inicial el financiamiento se destina a la masa salarial que hace posible los procesos de producción de las empresas. En la segunda etapa se realiza la cancelación de las deudas iniciales, la inversión se financia en el momento que los bienes de capital se realizan. La venta de los bienes de capital o su realización sigue dos canales, de manera indirecta con ahorro involuntario que se concreta en los mercados de capitales y la manera directa mediante ahorro forzado (ganancias) a través del intercambio de bienes de capital.

De esta manera, el dinero asume la característica de deuda, es endógeno y no neutro, donde los bancos tienen la capacidad de crear todo el crédito que estimen les será retornado adecuadamente. El crédito se acomodará a la demanda y las expectativas por prestar de la banca, ésta es la lógica por la cual se crea el dinero bancario para el financiamiento de los negocios.

1.2 Movilización del financiamiento empresarial y un acercamiento a las Pyme, planteamientos poskeynesianos del financiamiento

Las escuelas poskeynesianas prosiguen con estos planteamientos teóricos, sustentando sus planteamientos, en lo que Lavoie 2005 denomina “*causalidades invertidas*”. En primer lugar, la oferta de dinero es estructuralmente endógena porque está determinada por la demanda de créditos y las preferencias de los agentes. Se acepta que los bancos crean créditos y luego generan depósitos mediante operaciones contables.

En tercer lugar, la inversión que deciden las empresas determina el volumen de ahorro en el sistema. Finalmente se considera a la tasa de interés como una variable administrada por la banca central en función a sus objetivos de política monetaria, además de incidir en la forma en que se distribuyen las ganancias². Piégay y Rochon (2005) afirman: “...

². Graziani (2003) identifica tres tipos de tasas de interés que muestra su característica de redistribución de las ganancias, *i*) tasa por créditos bancarios, pagados por las empresas a los bancos, *ii*) tasa de depósitos

dado que las tasas elevadas penalizan tanto a las empresas en el desarrollo de sus actividades, como a los asalariados por el incremento en el desempleo, pero beneficia a los que obtienen ingresos de los intereses de sus riquezas.” (p.40)

La escuela poskeynesiana *Horizontalista*, asume la tasa de interés como una variable fijada por la autoridad monetaria en función de objetivos particulares (principalmente inflacionarios), por tanto es exógena y se considera una variable redistributiva e independiente a la actividad económica. El banco central solo puede determinar exógenamente la tasa de interés a corto plazo para suministrar reservas horizontalmente a los bancos (Wray, 2007), y la oferta monetaria es endógena porque se determina en función a la demanda de los agentes. Estas características permiten plantear una curva de oferta de dinero infinitamente elástica a la tasa de interés, donde toda la demanda por crédito será atendida por los bancos que prestarán mediante la creación de depósitos tomando como parámetro la tasa referencial a la que agregan un diferencial que representa la tasa activa (Piégay y Rochon 2005). Para ello, la banca central “acomodará” reservas a los bancos para asegurar el proceso de pagos.

Los *Circuitistas*, desarrollan la teoría del circuito monetario, y es ampliamente abordada, (Graziani 1989/2003, Fontana 2000, Bossone 2001/2003, Seccareccia 2003, Parguez 2006, Piégay y Rochon 2005, Lavoie 2005, Rochon & Rossi 2016). Este planteamiento teórico representa una visión circular que explica cómo ingresa el dinero a la economía para financiar las necesidades de producción de las empresas, y cómo se cancelan los saldos hasta la destrucción del dinero creado inicialmente. Según Fontana (2000) “...han propuesto una descripción básica del proceso de creación y circulación de dinero. Han logrado un análisis simple etapa por etapa, que pone de relieve cómo se crea el flujo de dinero, cómo circula y, finalmente, cómo se transforma en una reserva de saldos monetarios” (p.33).

Los circuitistas consideran determinante la solvencia de los prestatarios y la preferencia por prestar de los prestamistas, estas dos fuerzas derivan en un proceso de negociación entre la banca y las empresas. Fontana (2000), destaca las condiciones de financiamiento final en base al poder para determinar los términos que favorezcan a ambos agentes en las negociaciones del crédito (*bargaining power*), evidenciando que el tamaño de las empresas es significativo para determinar mejores condiciones al momento de solicitar un crédito bancario donde las Pyme, en su mayoría, son poco favorecidas.

bancarios, posiblemente en cuenta de los bancos a sus depositantes, y *iii*) tasa de valores pagada por las empresas a los ahorradores, en este sentido, se abandona la teoría de la preferencia por la liquidez.

La solvencia es un factor determinante en las condiciones de la creación de créditos bancarios, Lavoie (2005) sustenta la solvencia como la condición del financiamiento bancario. La solvencia de los prestatarios, representa una clasificación de riesgo ex-ante que mide la capacidad de un prestatario para cumplir con los compromisos de un futuro préstamo, identificando los historiales crediticios, la exposición de las actividades a financiar, niveles de apalancamiento, generación de efectivo, etc. La banca comercial desarrolla una serie de mecanismos para determinar la solvencia de los posibles prestatarios y mitigar sus riesgos de impago, considerando la constitución de colaterales para cubrirse de posibles incumplimientos.

¿Cómo reconocer si un prestatario es solvente? Por regla general la banca clasifica al prestatario en un grupo de riesgo, según sus antecedentes, la secuencia de relaciones que el banco ha mantenido con él, la actividad que va a financiarse y diversos ratios de endeudamiento, de liquidez o de cash flow, que se cotejan con los intereses que se estima tendrá que devengar. Serán rechazadas las demandas de los candidatos que no cumplan algunas de las exigencias, o que no acepten plegarse a los requerimientos de seguridad (las garantías). (Lavoie 2005, p.77).

A fin de evaluar la solvencia de los prestatarios, los bancos hacen uso de determinados criterios, los cuales se encuentran mayoritariamente en control del prestatario. Estos analizan los balances de las firmas, evalúan garantías y los flujos descontados de fondos. Su principal preocupación es determinar si el prestatario será capaz de generar fondos suficientes para enfrentar los costos del préstamo. (Piégay y Rochon 2005, p.42).

El objetivo de los bancos consiste en garantizar el retorno satisfactorio de los préstamos que otorguen, cumpliendo las condiciones originales en que fueron concedidos. Bajo el supuesto de solvencia, los bancos no siempre estarán dispuestos a prestar a toda la demanda que lo requiera porque tomarán en cuenta los niveles de incertidumbre para limitar el crédito. Los niveles de incertidumbre se basan en el panorama microeconómico, que refleja un entorno donde las empresas no puedan corregir rentabilidades respecto a los costos de financiamiento, y al entorno macroeconómico que afecte a todo el conjunto de empresas.

La micro-incertidumbre se definirá como resultado de la probabilidad... que el prestatario incumplirá, debido a los ingresos insuficientes por ventas o la incapacidad para generar beneficios suficientes para reinvertir la deuda bancaria independientemente del ciclo económico y el nivel desconocido de los tipos de interés reales fijados por el banco central. La macro-incertidumbre afectará a todas las empresas. (Rochon 2006, p.178).

La lógica del circuito se basa en procesos de flujos e influjos entre los participantes de la actividad económica, bancos, empresas, familias, instituciones financieras no bancarias, y mercado de capitales, entre los más destacados. La causalidad del circuito se inicia con la creación de dinero bancario, el cual se acomoda a la demanda solvente de crédito de las empresas que buscan iniciar un proceso productivo. Considerando que no se registran compras entre empresas, los créditos se trasladan a las familias como salarios y así finaliza el proceso de flujo. Como lo plantea Fontana (2000): “Si las transacciones entre empresas son ignoradas, los servicios de mano de obra son el único insumo para comprar. El flujo inicial de dinero es igual al fondo de salarios transferido de las empresas a los asalariados” (Fontana 2000, p.34).

Luego del proceso de producción las empresas realizan sus inventarios, para ello las familias gastan parte de los salarios en bienes de consumo iniciando el proceso de reflujos que permiten la cancelación del crédito inicial. El cierre del circuito debe ocurrir con el financiamiento de la inversión o bienes de capital necesarios para expandir la producción de las empresas, el cual se consigue mediante el uso de las ganancias o el fondeo en el mercado de capitales a partir del financiamiento a largo plazo. Para ello, una cantidad suficiente de ahorro generado en el circuito tendrá que recircular al sector financiero. En este punto, las instituciones no bancarias asumen un rol importante para movilizar fondos de los agentes ahorradores y las necesidades de financiamiento final de las empresas que ya han realizado inversiones.

Después de la producción, lo que hacen los mercados financieros durante la fase de reflujo es reunir a los hogares que han optado por ahorrar en forma de activos menos líquidos y empresas en busca de financiamiento a largo plazo o “final” para extinguir sus deudas a corto plazo “iniciales” obtenidas en el sector bancario. (Lavoie & Seccareccia 2016, p.106).

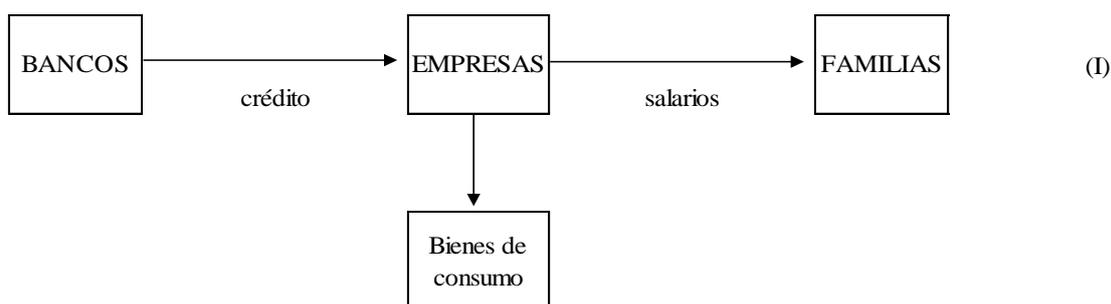
El proceso de flujos e influjos se convierte en el centro del análisis del circuito monetario, lo cual va a permitir que se generen ganancias y se logre adecuadamente su cierre. Seccareccia (2003) indica que el proceso de flujos es el momento en que los bancos otorgan los créditos para facilitar el financiamiento de la masa salarial, mientras que el reflujo permite que los negocios generen ahorros con lo cual incrementan sus recursos internos y se logre la inversión de las empresas.

Bossone (2003), dentro de la teoría del circuito monetario, amplía el análisis de las instituciones financieras no bancarias en la recirculación de las ganancias hacia la inversión. En específico, al planteamiento del presente estudio, las ganancias permiten el

fondeo de las instituciones no bancarias para movilizar financiamiento a sectores no atendidos por la banca, como las Pyme. Estas instituciones financieras podrán generar un proceso estable en el otorgamiento de crédito y así conseguir el correcto cierre del circuito.

Para esquematizar el proceso del circuito monetario en el financiamiento de las Pyme, presentamos las siguientes gráficas que muestran los procesos de flujos - reflujos y la interacción de los agentes.

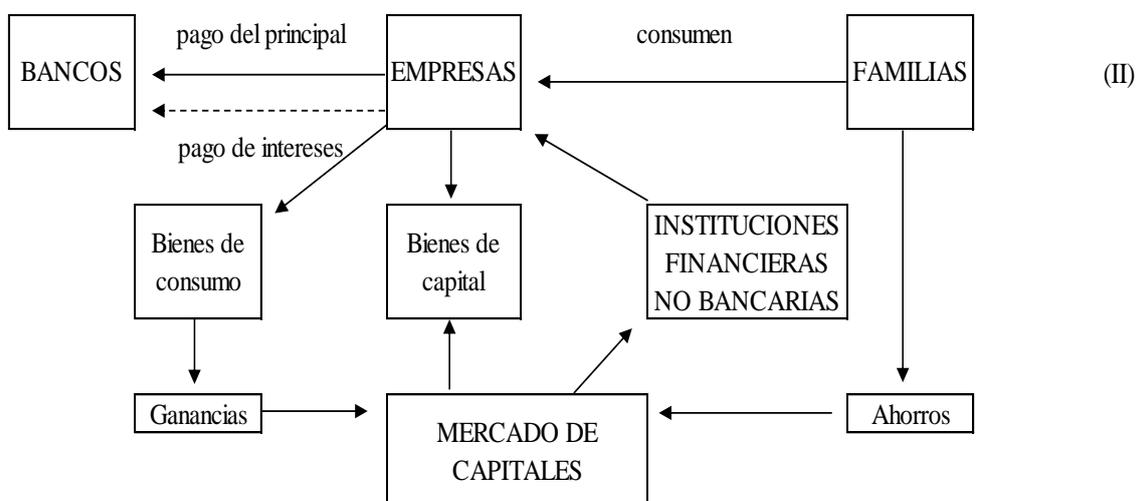
Gráfica 1.2.1: Etapa I del circuito monetario o influjos



Fuente: Elaboración propia, con base en Levy (2017).

La gráfica anterior muestra la importancia de los bancos en la circularidad del circuito, el proceso se inicia cuando los bancos crean los créditos necesarios a todas las empresas solventes que demandaron dicho financiamiento. Este crédito se traslada a las familias como salarios por el trabajo que emplean las fábricas para la producción de bienes de consumo. Para nuestro estudio, se consideran en este grupo a las Pyme que pudieron acceder directamente a un crédito bancario.

Gráfica 1.2.2: Etapa II del circuito monetario o reflujos



Fuente: Elaboración propia, con base en Levy (2017).

La gráfica anterior muestra la segunda etapa del circuito, donde los salarios son destinados a la compra de bienes de consumo que se han producido en la etapa I y el porcentaje de ahorro familiar. Las empresas obtienen ganancias por la venta de su producción, destinando un porcentaje a saldar el principal del crédito. Luego de estos procesos las empresas necesitan invertir en bienes de capital para expandirse y además poder consolidar sus posiciones oligopólicas, mientras las empresas que producen activos fijos necesitan financiar su producción y venta. Para ello, el mercado de capitales que ha logrado movilizar los saldos ociosos del proceso de reflujos es capaz de proveer dichos fondos.

En esta etapa participan instituciones financieras no bancarias especializadas, donde la capacidad de obtener fondeo en el mercado de capitales representa una oportunidad para atender requerimientos de financiamiento hacia segmentos empresariales con dos características importantes, no lograron acceder a créditos bancarios y no tienen acceso directo a los mercados de valores. Por este medio, la mayor parte de las Pyme puede tener acceso a financiamiento de corto plazo (Sociedades Financieras, Cajas, empresas de factoraje, etc.) y de largo plazo en bienes de capital (empresas de arrendamiento financiero, factoraje, etc.).

Estas teorías otorgan una representación clara y realista de las formas que toma el financiamiento de la inversión empresarial. Derivando un marco explicativo del problema en el financiamiento de las Pyme en función a sus niveles de solvencia y la determinación de la banca a prestar por los niveles de riesgo. La banca se presenta como la principal oferta de crédito a las Pyme, debido a su capacidad para la creación crediticia y su competencia para determinar la solvencia de los prestatarios.

1.3 Estructuras empresariales y el financiamiento a las Pyme

En este apartado se analiza el problema del financiamiento a las Pyme, el cual está relacionado a sus estructuras financieras internas. Este problema se considera estructural porque las Pyme no son capaces de generar reflujos suficientes de ganancias para crecer y acumular al mismo ritmo de las grandes empresas. Debido a estas limitaciones, las Pyme necesitan de recursos externos a sus empresas para poder expandirse y el acceso a estos recursos representará un proceso de incremento de riesgos. Este apartado se compone de dos secciones que analizan los planteamientos teóricos del riesgo creciente propuestos por Michal Kalecki y Josef Steindl.

1.3.1 El principio del riesgo creciente en el financiamiento de las Pyme, M. Kalecki

Kalecki (1937) plantea que el riesgo creciente restringe el tamaño de la inversión de las empresas. Para su análisis deriva una ecuación que relaciona la ganancia proyectada de una empresa g en función a la ganancia potencial pm (de la cantidad invertida descontada k), la tasa de interés del mercado ρ y la tasa de riesgo σ riesgo. Para obtener la ganancia máxima, el autor deriva pm respecto a k : $dpm/dk = \rho + \sigma$, este valor de k es la cantidad óptima a invertir y $dpm/dk = f'(k)$ es la eficiencia marginal de inversión. Como lo plantea Kalecki (1937): “Por consiguiente, el tamaño de la inversión está determinado por el nivel en el que la eficiencia marginal de la inversión es igual a la suma de la tasa de interés ρ y la tasa de riesgo σ ”. (p. 441).

$$g = pm - (\rho + \sigma) k \quad (2)$$

El hecho que un empresario invierta más que otro, significa que expone una mayor proporción de sus fondos propios (riqueza), lo cual incrementa directamente su riesgo. Además, el uso adicional de créditos implica que su costo sea superior a los niveles de mercado por efecto de una mayor exposición al riesgo.

Existen dos razones para el aumento del riesgo marginal con el importe invertido. El primero es el hecho que a mayor inversión de un empresario, mayor es su posición de riqueza en peligro en caso de fracaso. La segunda razón por la cual el riesgo marginal aumenta con el tamaño de la inversión es el peligro de "falta de liquidez"... [Prosigue] En esa situación, el empresario que ha invertido en equipo sus reservas (efectivo, depósitos, valores) y ha tomado "demasiado crédito" está obligado a pedir prestado a una tasa de interés superior a la del mercado. (Kalecki 1937, p.442).

Es indispensable que las empresas logren equilibrar y diversificar sus activos, de tal forma que puedan mitigar sus niveles de riesgos. El autor menciona que la falta de cautela del empresario al destinar su inversión es corregida por sus acreedores, los cuales incorporan en el costo de financiamiento externo el riesgo creciente de su inversión. Las variaciones en la tasa de interés del financiamiento es un indicativo del riesgo creciente de las empresas.

Las empresas que participan en un determinado mercado no cuentan con las mismas dimensiones, el capital propio está en función de su tamaño. A menor tamaño de la empresa, la inversión que se realice incurre en mayor riesgo porque, en caso de fracaso, sus pérdidas involucrarán mayor pérdida de sus recursos y reducción de liquidez.

Ahora se pueden explicar fácilmente los diversos tamaños de empresas que comenzaron en la misma industria en un momento dado. Cuanto más pequeño es el capital propio de un empresario que invierte la cantidad k , mayor es el riesgo en que

incurre. Sus posibles pérdidas conllevan una mayor proporción a su riqueza y, dado que la cantidad de créditos considerados por sus acreedores como "normales" corresponde en cierta proporción a su propio capital, el peligro de "falta de liquidez" también es mayor. (Ibíd., p. 443)

Debido a que el capital propio de los empresarios no es igual, a menor tamaño de empresa el riesgo asumido por una determinada inversión será mayor. Debido a sus limitados recursos propios, las pequeñas empresas no tienen la capacidad para diversificar sus activos y dependen de mayores volúmenes de crédito. El mayor endeudamiento de las pequeñas empresas hace que se incremente su riesgo y sus probabilidades de cierre.

El trabajo de Kalecki (1954/1956), complementa sus planteamientos de las ganancias y el tamaño de las empresas. Esta obra presenta un estudio detallado sobre la recirculación de las ganancias³, incorporando un análisis sobre la distribución desigual de los recursos a las empresas. Para el autor, este problema deriva de la existencia de una estructura oligopólica, donde las grandes corporaciones se consolidan debido a una mayor capacidad para generar recursos internos. Demuestra que las ganancias (P) de un sistema económico estarán determinadas por la inversión (I) y el consumo de los capitalistas (Ck), determinado por:

$$P = I + Ck \quad (3)$$

Esta ecuación muestra un sistema donde los trabajadores consumen todo lo que ganan, donde a mayor gasto de los dueños del capital generará mayores ganancias por ejemplo en el incremento de los salarios, lo mismo ocurre con las ganancias futuras al elevar el gasto en inversión. Esta postura plantea a la inversión como determinante del ahorro, las ganancias obtenidas en el periodo presente reflejan el volumen de inversión realizadas por las empresas en el periodo anterior, considerando un proceso de reflujo de ganancias que permiten un reabastecimiento de fondos internos.

En esta misma obra, en su análisis sobre el tratamiento que realiza sobre las magnitudes empresariales y el capital de las empresas⁴, La magnitud de fondos internos es determinada por el tamaño de las empresas, donde las grandes corporaciones crecerán de manera más acelerada en comparación a las Pyme. De esta manera se identifican limitaciones estructurales para invertir, que se concentran en función al tamaño del capital de los negocios lo cual determina su acceso a mercados de capitales.

³ Véase Kalecki 1954/1956, Parte 2 Determinación de las ganancias y del ingreso nacional, Capítulo 4 Ganancias e inversión, pp. 55-60.

⁴ Véase ibíd., Parte 4 Determinación de la inversión, Capítulo 8 El capital de la empresa y la inversión, pp. 93-96.

Parece, por tanto, que la magnitud de la empresa está circunscrita por el monto de su capital de empresa, tanto a través de la influencia que tienen sobre su capacidad para obtener préstamos como por su efecto sobre el grado de riesgo. La diversidad de tamaños de las empresas de una misma industria puede explicarse fácilmente por las diferencias de capital de empresas. Una firma cuyo capital de empresa sea grande podría obtener fondos para realizar una inversión de gran cuantía, cosa que no podría hacer una cuyo capital de empresa fuera pequeño. El hecho de que las empresas inferiores a determinado tamaño no tengan acceso alguno al mercado de capitales pone en relieve las diferencias en la posición de las empresas que se originan en sus diferencias por cuanto a su capital. (Kalecki 1954/1956, p.94).

Para Kalecki, el riesgo creciente explica la posibilidad de ampliar el tamaño de las empresas en función a los fondos internos y externos al que un negocio pueda acceder para financiar su inversión futura en función de la probabilidad que los planes de inversión no sean exitosos. El riesgo es creciente cuando las ganancias generadas por la inversión no garanticen la cancelación de los préstamos que se tomaron inicialmente.

Kalecki, plantea tres escenarios de inversión y pérdida. El primero consiste en invertir únicamente fondos propios o el capital disponible de la empresa, estos fondos se distribuyen en inversión de planta y compra de bonos, en el caso de no tener éxito en la inversión de activo fijo el empresario obtendrá por lo menos algún rendimiento sobre la compra de bonos. El segundo escenario consiste en invertir la totalidad de los fondos propios en planta, en el caso de no prosperar dicha inversión el ingreso que obtendrá será cero. El escenario final consiste en invertir en planta un porcentaje de fondos propios y otra de externos, si el empresario no consigue un resultado positivo no podrá garantizar la cancelación del préstamo y obtendrá pérdidas netas. Lo cual indica que independientemente al curso de la economía o el éxito de la inversión, los créditos deben saldarse.

El análisis anterior muestra que el riesgo de la empresa se incrementa a medida que el empresario decide utilizar mayores volúmenes de recursos externos con respecto a los propios. Esta relación es más equilibrada en las grandes corporaciones que tienen la capacidad de generar mayores reflujos de ganancias. En el caso de las Pyme, la lógica del autor indica que su relación entre fondos presionará a que se endeuden más y ello es una característica entre las Pyme y el principio del riesgo creciente. De esta manera, la condición de ser dueño de capital es determinante para ser empresario.

Muchos economistas suponen, al menos en sus teorías abstractas, un estado de democracia de los negocios en que cualquier persona dotada de capacidad de empresa

puede obtener capital para emprender un negocio. Lo menos que se puede decir de este cuadro de las actividades del empresario “puro” es que es poco realista. El requisito más importante para convertirse en empresario es ser propietario de capital”. (Ibíd., p.96).

El principio del riesgo creciente de Kalecki tiene importantes implicancias para las empresas de menor tamaño, debido a su limitación de fondos internos y la dependencia por tomar financiamiento externo a sus empresas. Esta combinación de factores incrementa su exposición al riesgo porque su débil estructura financiera no les permite diversificar sus activos y ante fracasos en sus inversiones tienen mayor propensión al cierre de sus firmas. La banca traduce estos riesgos en mayores costos de financiamiento que van incrementándose a la par del volumen de crédito que toman las empresas. Por lo tanto, a menor tamaño de la empresa el riesgo que involucra su financiamiento será mayor.

1.3.2 El principio del riesgo creciente en el financiamiento de las Pyme, J. Steindl

Para Josef Steindl (1954), el principio del riesgo creciente permite a una empresa de mayor tamaño invertir más en comparación a una pequeña porque tiene mayor acceso al financiamiento ya sea con recursos propios o externos. El autor destaca las limitaciones que enfrentan las pequeñas empresas al financiamiento, donde la inversión del empresario está en función al tamaño de su capital que ha acumulado con recursos propios.

“La consecuencia más importante de este principio es que la inversión del empresario (medido por su capital real en equipos y stocks) no es independiente a la cantidad de capital que pueda proveer con sus recursos propios; un empresario rico podrá, en las mismas circunstancias, invertir mucho más que uno “pobre”⁵. (Steindl 1954, p.21)

El planteamiento del autor se centra en la relación del financiamiento empresarial con diversos tipos de recursos relacionando la tasa de ganancia (p), la inversión (I), el capital propio (C), y el riesgo de utilizar financiamiento externo a la empresa ($e-r$). Para ello, plantea la siguiente ecuación:

$$p = I/C (e - r) + r \quad (4)$$

Donde la tasa de ganancia de la empresa está relacionada directamente con el nivel de apalancamiento de la inversión (I/C), representado por el volumen de stock de capital propio que pueda respaldar los nuevos proyectos de inversión, lo cual determinará la tasa

⁵ En este contexto utiliza la definición “pobre” para referirse a los pequeños empresarios con niveles de capital limitado.

interna de inversión del proyecto (e). Este planteamiento difiere de (2 y 3) porque se centra en la relación con los recursos para financiar la inversión que van a determinar la ganancia.

En este contexto se considera que una parte de la inversión es financiada con recursos externos a la empresa a una tasa acordada (r), entonces el diferencial de tasas ($e - r$) representa el nivel de riesgo (σ_0) que asume la empresa a no tener éxito ($e < r$). Si la rentabilidad de la inversión supera el costo de su financiamiento ($e > r$), entonces la tasa de ganancia se incrementará. En el planteamiento de Steindl, el tamaño de las empresas delimita la magnitud de C , donde el riesgo ($e - r$) limita el volumen de inversión al tamaño de las empresas.

Entonces, los empresarios de diversos tamaños mantendrán sus inversiones en la misma proporción que su capital propio” (Ibíd. p. 24), al mismo tiempo Steindl plantea que, “La cantidad de capital real invertido en el negocio depende de la magnitud de sus propios recursos,... [Prosigue] Aunque un aumento en la proporción de capital real financiado con préstamos aumentaría las ganancias potenciales, aunque también incrementaría el riesgo, y esto establece un límite a los préstamos. (Ibíd., p.43)

Se puede descomponer a la gran empresa ge y la *Pyme* para realizar comparaciones. En primer lugar destaca el tamaño del capital $C_{ge} > C_{Pyme}$, mostrando una desproporcionalidad entre la inversión que puede respaldar el capital de las Pyme y las grandes empresas donde, $I/C_{Pyme} > I/C_{ge}$. Las Pyme tendrán que soportar un mayor grado de apalancamiento y además depender de mayores fondos externos para completar sus planes de inversión. Al hacer esto, las Pyme asumirán mayores riesgos en el éxito de sus proyectos lo cual reduce sus márgenes, porque el costo de los recursos externos será más alto cuando se incorporen todos los riesgos adicionales. La relación entre e y r se reduce para las Pyme generándole riesgos crecientes respecto a la gran empresa, $\sigma_{Pyme} > \sigma_{ge}$.

Las grandes empresas cuentan con un mayor monto de capital que les permite reducir su proporción de endeudamiento externo, lo cual se traduce en menores pero frecuentes tasas de ganancia. A su vez, les permite aminorar el riesgo, lo cual representa mayores tasas de supervivencia en el mercado ya que su capital está menos expuesto a posibles pérdidas.

El gran empresario puede utilizar su ventaja para reducir su proporción de endeudamiento. De esta manera, sus ganancias pueden ser iguales o incluso menores a los pequeños empresarios, pero su riesgo se reducirá. Para todos los empresarios, esto significará que, con menor riesgo, sobrevivirán y preservarán mejor su capital. (Ibíd., p. 44)

Las Pyme, contarán con menores volúmenes de capital lo cual eleva el riesgo y se establecerán límites a dichos préstamos, restringiéndose en montos y dispuestos principalmente a corto plazo con altos costos para asegurar el retorno de los mismos. Estas condiciones de financiamiento, exponen a las pequeñas empresas a posibles pérdidas porque comprimen su relación de solvencia y liquidez. Las características del financiamiento dado el riesgo de las pequeñas empresas, explican gran parte de las bajas tasas de supervivencia que enfrentan.

Debido a que las pequeñas empresas tienen que depender de financiación a corto plazo, y dado que, se ven obligadas a pedir prestado relativamente mucho por la insuficiencia de capital propio en comparación con los fondos necesarios para una conducta razonablemente eficiente de empresa, su posición financiera es casi siempre más insegura... [Prosigue] Esto nuevamente, aumenta el costo de los préstamos. (Steindl 1945, p.20).

Steindl (1945a) encuentra ventajas entre el financiamiento que pueden obtener las empresas de mayor tamaño, porque además de sus estructuras financieras sólidas, pueden utilizar innovaciones técnicas y procesos para reducción de costos. Estas características constituyen ventajas diferenciales sobre las Pyme, las cuales son mayor acceso al financiamiento, menores costos y condiciones favorables en plazos que les permiten ampliar la inversión por una mayor movilización de fondos internos que podría “sustituir” otras fuentes de financiamiento. Este autor es consciente que este concepto no abarca a las empresas de menor tamaño, por una condición natural de la estructura empresarial oligopólica⁶.

El problema se evidencia cuando se relaja la condición de empresa representativa, propuesta en la teoría tradicional, con lo cual la capacidad financiera no es similar para todas las empresas. Lo representativo es el riesgo, el cual es inverso al tamaño de las empresas, esta característica determina si las empresas serán consideradas como sujetos de crédito por parte de alguna institución financiera.

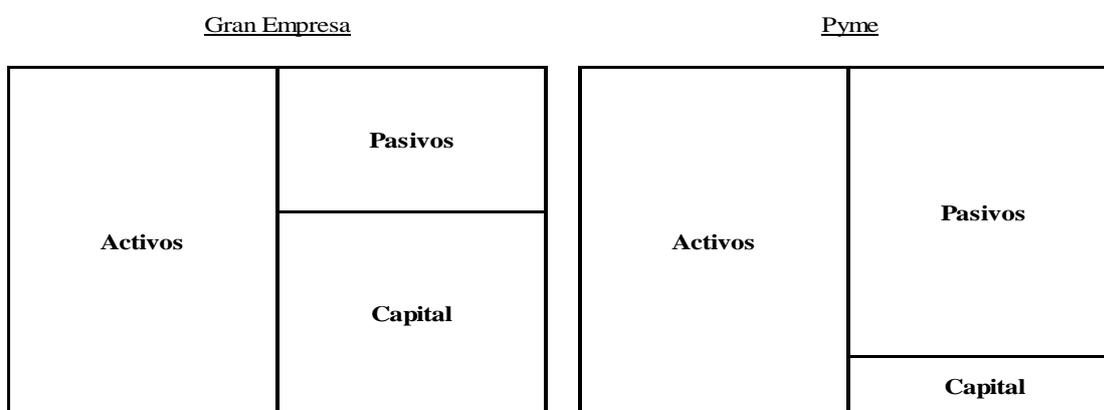
Steindl (1945a) postula a la banca como principal fuente de acceso a recursos externos de las Pyme, la cual debido al alto riesgo creciente de estas empresas priorizará financiamiento a muy corto plazo con elevados costos financieros, que en la frágil estructura financiera de estas empresas representará elevadas dificultades. Al introducir una obligación a corto plazo en sus hojas de balance y considerando la falta de activos

⁶ Para ello, realiza un planteamiento crítico al enfoque *Marshalliano* de la empresa representativa, donde el “empresario puro” a través de sus capacidades para emprender, organizar, y dirigir, generará un ciclo evolutivo de las empresas de abajo hacia arriba, donde sobrevivirían los más capacitados.

adecuados, esta operación descompensa la situación financiera de las Pyme en lugar de mejorar su situación.

Trasladando este planteamiento a un escenario contable, las Pyme presentan hojas de balance donde su estructura de activos es limitada y la generación de recursos internos contrae su capital. Al tener limitada su capacidad de emitir deuda, su planeación financiera dependerá de la capacidad para incrementar pasivos (crédito y proveedores). Las Pyme fijarán sus volúmenes de inversión por debajo al monto de su capital, limitando su expansión, priorizando el financiamiento en capital corriente y en plazos reducidos para evitar el riesgo creciente (véase gráfica 4.1).

Gráfica 1.3.2.1: Estructuras financieras por tamaño de empresa y riesgo creciente



Fuente: Elaboración propia.

El principio del riesgo creciente que desarrolla Steindl, se aplica a las pequeñas empresas para explicar las limitaciones que enfrentan al financiamiento. Las pequeñas empresas tienen una débil estructura de activos que incrementa su riesgo al soportar mayor grado de apalancamiento y dependen de mayores fondos externos para completar sus planes de inversión. La banca es la principal fuente de créditos a las pequeñas empresas y responderá con mayores costos para asumir sus riesgos crecientes, limitarán los montos de crédito y su plazo haciendo que su liquidez sea más estrecha.

Conclusiones

La construcción de una explicación teórica alternativa sobre el problema del financiamiento de las Pyme representa un esfuerzo de ampliar el análisis de este problema, en función del carácter relevante de estas empresas en las estructuras empresariales y su aporte al empleo, principalmente, para países en desarrollo. Se considera que esta aportación a tenido importantes despliegues a la explicación del problema del financiamiento de las Pyme bajo la visión del dinero estructuralmente endógeno y no neutro, circuito monetario, y riesgo creciente, donde las preferencias por prestar de la banca derivan de los niveles de solvencia de los prestatarios y el riesgo creciente de las Pyme.

Las características estructurales del dinero representan fuertes fundamentos para replantear los mecanismos de financiamiento empresarial, la banca puede expandir significativamente la oferta de crédito en función de la demanda empresarial solvente y con ello modificar los niveles de ingreso y producción. Desde esta perspectiva, la banca es la institución financiera con mayor capacidad para financiar a las Pyme, constituyéndose como su principal oferta de crédito. Este circuito será virtuoso cuando las ganancias generadas el sistema permitan seguir financiando a la esfera productiva.

La Teoría crítica que se ha desarrollado permite una explicación más real del financiamiento por tamaño empresarial. Las Pyme se definen como empresas que dependen del financiamiento externo porque no pueden generar ganancias al mismo ritmo de las grandes empresas, sus niveles de activos y patrimonio son limitados. El principio del riesgo creciente plantea que las empresas de menor tamaño representan mayores riesgos al financiamiento. Por lo tanto, el problema del financiamiento a las Pyme no deriva de la falta de fondos, sino más bien al riesgo relacionado a su tamaño.

La Teoría del Circuito Monetario se acerca al proceso crediticio real de las Pyme, porque la banca les otorgará crédito si la demanda es solvente. Las tasas de interés reales de los créditos redistribuyen las ganancias de la banca, las grandes empresas recibirán mejores condiciones crediticias que las Pyme que debido a su tamaño impacta en sus márgenes de ganancia. La teoría muestra una relación directa entre la baja solvencia de las Pyme y sus limitaciones para negociar mejores condiciones crediticias y obtener altas calificaciones de riesgo crediticio, incrementando su problema de acceso al financiamiento. El alcance de la explicación circuitista establece en su fase I la necesidad de contar con una demanda solvente para la creación de crédito, en el caso de las Pyme,

representa una fuerte limitante ya que su capacidad de pago no siempre está representada en sus estados financieros. La banca también tiene expectativas que se miden por sus preferencias por prestar, lo cual implica entender el comportamiento de variables macroeconómicas en el entorno del análisis empresarial. La fase II de este circuito explica la capacidad que tiene el crédito para generar reflujos y permitir el financiamiento de la inversión.

Se identifican tres características en financiamiento bancario a la pequeñas empresas que se pueden extender a las Pyme, en primer lugar se priorizan créditos al corto plazo aplicándose altas tasas de interés, la banca tiene la tendencia a otorgar créditos de capital de trabajo, finalmente se identifica que los mecanismos de fondeo en mercados de capitales no son accesibles para las Pyme. Estas características del financiamiento a las Pyme derivan del riesgo creciente, por lo cual se limitan los plazos e incrementan los costos, difícilmente obtienen recursos para la compra de activos fijos porque estas empresas no cuentan con suficientes apalancamiento para soportar este tipo de financiamiento, y su acceso a recursos para la inversión es restringido.

Los mercados privados de crédito a las Pyme, por si solos, muestran serias dificultades debido a un problema estructural de riesgo creciente. Además, en economías con baja industrialización los mercados de capitales son poco profundos y no son funcionales para el financiamiento directo de las Pyme. Los mercados de capitales podrían tener la capacidad de recircular fondos para fondear instituciones financieras no bancarias especializadas en el financiamiento a las Pyme, como las sociedades financieras, factoraje, arrendamiento financiero, etc. En función a estos resultados, se fundamenta el despliegue de políticas públicas en la movilización de recursos para suavizar las condiciones de financiamiento de las Pyme.

Capítulo II: Dinámicas económicas en el desempeño de las Pyme de México y Perú

Introducción

El estudio de las magnitudes macroeconómicas y su relación con los desempeños microeconómicos o empresariales, determina las preferencias por prestar de la banca porque representan sus fundamentos de macro y micro incertidumbre, así como los niveles de solvencia de las Pyme. Conocer estas relaciones es determinante para analizar las tendencias del financiamiento a las Pyme, además de las relaciones empresariales y las actividades dinámicas de los países. Este capítulo se centrará en identificar las diferencias y particularidades de México y Perú, para poder desarrollar un análisis comparativo con respecto al impacto que estas economías han derivado en sus organizaciones empresariales destacando la actuación de las Pyme. Considerando el estudio de dos economías en desarrollo donde las Pyme tienen una importante participación en sus tejidos empresariales y sobre todo en el empleo que generan, su éxito se relaciona al comportamiento del mercado interno.

El objetivo del capítulo es analizar el comportamiento de las variables macroeconómicas de México y Perú con el desempeño de sus Pyme. La hipótesis del capítulo busca probar que el crecimiento acelerado que experimentó la economía peruana durante el periodo de estudio favoreció la solvencia de sus Pyme por tener estructuras productivas más unidas con su sector interno. Entretanto la economía mexicana presentó un crecimiento poco sostenido donde sus estructuras productivas estuvieron ligadas al sector externo, con lo cual el desempeño de sus Pyme estuvo rezagado.

El estudio realiza un amplio procesamiento estadístico, enriqueciendo el análisis a través de unificar metodologías para hacerlas comparables. Destacan diferencias metodológicas en la clasificación y contabilización de las Pyme para México y Perú. En el primer caso se siguen metodologías censales y como parámetro se tiene el número de trabajadores ocupados. En Perú se considera la población de empresas formales por volúmenes de venta, la cual guarda relación a los resultados del último censo realizado en 2008. Dicha problemática está reconocida en el marco del análisis de las Pyme a nivel de la región, expuesta por estudios de CEPAL. Por tal motivo, se considera que esta diferencia metodológica encaja en las limitaciones estructurales de las Pyme y se aceptan los resultados como una aproximación válida.

El periodo de estudio analizado (1999-2015), implica procesos de apertura comercial y adopción de modelos de crecimiento basado en las exportaciones que cada país especializo en función a sus ventajas comparativas. Además existen factores estructurales en estos modelos, que se deben analizar para entender diferentes presiones que han tenido el tipo de cambio y las limitaciones de dichos modelos, las consecuencias de los términos de intercambio en las balanzas de pago, el impacto de las crisis internacionales en el producto, entre los principales factores de apertura comercial.

México representa la segunda economía en términos del PIB de la región, con un modelo que se caracteriza por la maquila exportadora y recursos extraordinarios de su renta petrolera. Perú se posiciona como economía pequeña, con un modelo minero primario exportador beneficiado de un crecimiento en los precios internacionales de materias primas. En este entorno se posicionan las Pyme, cuya participación es similar en ambas economías. El análisis propuesto permite identificar los tamaños, modelos de especialización, entornos internacionales, ritmos de crecimiento, y la intensificación de políticas públicas para generar mayor efectividad en la acumulación de México y Perú. El estudio de estas condiciones permite situar el desempeño de sus Pyme a través de identificar sus sectores de especialización, tasas de crecimiento y empresarialidad, mortalidad y margen de ventas.

Para estructurar el capítulo, se consideran dos apartados. En el primero se revisa comparativamente los hechos macroeconómicos de México y Perú para diferenciar sus ritmos de crecimiento, ciclos económicos, empleo y pobreza, determinar los sectores dinámicos a través del análisis de la oferta, identificar la expansión de la demanda interna a través del comportamiento de sus componentes, y analizar las estructuras de sus modelos exportadores.

En la segunda sección se aborda el estudio de las Pyme, analizado su desempeño en el contexto de los modelos económicos de México y Perú. Se identifica la distribución empresarial, su desempeño mediante indicadores de creación, mortalidad, margen de venta, etc., y su caracterización por actividad económica.

2.1 Revisión comparada de los hechos macroeconómicos en México y Perú

En este apartado se estudia el desempeño de las economías de México y Perú mediante el análisis comparativo de sus economías, considerando la identidad:

$$PIB = C + I + X - M \quad (5)$$

, y se organiza en tres secciones. En la primera sección se presenta un análisis de la evaluación general de las economías en estudio, luego se estudia el comportamiento de la oferta mediante las actividades sectoriales del *PIB*, y en tercer lugar se analizan los componentes de la demanda agregada $C + I + X - M$, bajo entornos de apertura comercial.

2.1.1 Análisis general de las economías de México y Perú

El objetivo de esta sección es presentar una visión general de las economías de México y Perú, mediante el análisis de la tendencia del PIB y su relación con el producto por habitante, empleo y pobreza. De esta manera se tiene un primer alcance de las diferencias durante el periodo de estudio que se profundizan en las siguientes secciones.

México representa una economía grande en la región de América Latina, debido a las dimensiones de su PIB que corresponde al segundo tamaño luego de Brasil. Mientras el PIB de Perú equivale en promedio a 12% del mexicano, representando una economía pequeña. Debido al crecimiento experimentado en la economía peruana, los datos muestran una reducción sostenida en el tiempo entre el PIB de México y Perú⁷.

La apertura comercial en México y Perú derivaron de importantes cambios estructurales que permitieron una rápida apertura al resto del mundo, más recientes en Perú. Estos cambios, representaron la oportunidad para que cada país adoptara un modelo particular de especializar su producción hacia el comercio externo. México se centró en la maquila para manufactura automotriz y electrónica, mientras que Perú se especializó en la extracción de minerales de oro y cobre. Estas actividades ejercen un importante peso explicativo al desempeño que siguieron México y Perú en el periodo de estudio, lo cual se detallará al momento de analizar el comportamiento de la oferta y demanda.

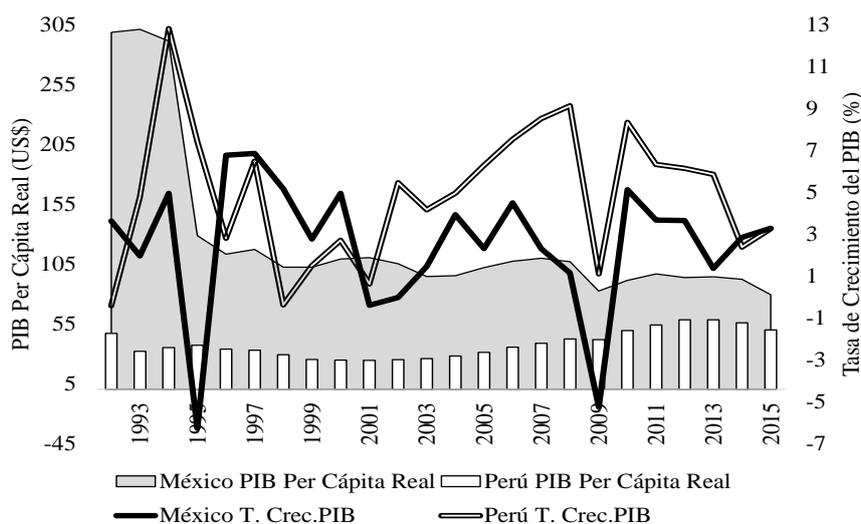
La mayor diferencia en el desempeño de estas economías, se encuentra en los ritmos de crecimiento económico. La economía peruana, respecto a la mexicana, creció en promedio al doble de velocidad, esto se explica por las diferencias estructurales de sus modelos de especialización, que generaron distintos ritmos de acumulación que se ampliará en la sección de análisis de la demanda. Otro factor significativo es la elevada

⁷ Los datos del PIB de CEPAL STATA, indican que en 1999 el PIB peruano representaba 8.4% del mexicano, a 2015 esta relación es de 16.2%. Datos disponibles en: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2204&idioma=e>.

exposición de México a las crisis externas, debido a su alta dependencia comercial con Estados Unidos, mientras que Perú presentó una mayor diversificación de su comercio externo⁸ que le permitieron suavizar estos efectos exógenos.

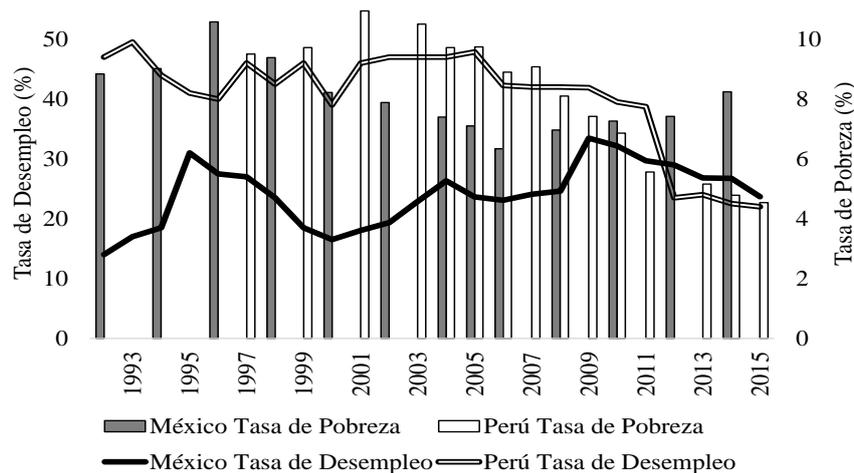
Con respecto al producto por habitante, la información estadística⁹ indica que en ambos países la población creció a tasas similares (1.3%), y en promedio la población total peruana ha representado 25% de la mexicana. Los resultados muestran para México que el producto por habitante no experimentó una clara expansión y no se obtuvo un efecto determinante en la reducción de la pobreza, además su tasa de desempleo fue crecente. En Perú se generó un crecimiento sostenido del ingreso per cápita que impactó en la reducción significativa de la población en pobreza (-25%) y tasas de desempleo decrecientes. Estos indicadores se pueden apreciar con la información estadística que presenta la gráfica 2.1.1.

Gráfica 2.1.1: México y Perú, evolución macroeconómica



⁸ México concentra más de 80% de sus exportaciones con Estados Unidos, mientras que Perú ha logrado diversificar sus exportaciones con China y Estados Unidos, el sector externo se desarrollará en la sección de la demanda.

⁹ Para mayor detalle véase CEPALSTATA perfiles nacionales socio-demográficos, disponibles en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=PER&idioma=spanish; [http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=MEX&idioma=spanish.](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=MEX&idioma=spanish;)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTATA, perfiles nacionales económicos, disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=PER&idioma=spanish; http://interwp.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=MEX&idioma=spanish; <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=8&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA55&locale=es>; http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=MEX&idioma=spanish; http://interwp.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Social.html?pais=PER&idioma=spanish; <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01270PM/html>.

La información que muestran estas gráficas es que México presentó un crecimiento lento de su PIB, el producto por persona no se expandió, el desempleo incrementó y la pobreza se mantuvo. Esta gráfica también indica que el impacto de crisis es más pronunciado en el crecimiento del PIB mexicano para los periodos 1995, 2001, y 2009. Perú tiene una senda expansiva de su PIB que aumento el ingreso por persona, redujo el desempleo y la pobreza. El efecto de la crisis de 1997 tiene un impacto importante en Perú, ya que se relaciona a un entorno regional (Brasil). El impacto con respecto a las brechas sociales ha impulsado un mayor bienestar en el caso peruano, lo cual generó mejores expectativas en sus habitantes que estaría impactando en una demanda interna más dinámica donde se desarrollaron las empresas locales.

2.1.1 México y Perú, la oferta en la dinámica de su economía

En esta sección se analizan los componentes del PIB por actividad, considerando las principales, con respecto a su aporte en el PIB, con la finalidad de identificar la especialización de cada economía y la actividad económica en función a las tasas de crecimiento más dinámicas.

El PIB mexicano ha mostrado una lenta evolución, expresada a una tasa promedio de 2.3% para 1999-2015. Las cuatro actividades con mayor participación en el PIB son, servicios, manufacturas, comercio y petróleo. Los datos muestran una composición sectorial del PIB con mínimas transformaciones durante el periodo de estudio, la

producción sigue siendo liderada por actividades relacionadas al comercio y servicios, la manufactura que es el eje de su dinámica no se ha expandido y el petróleo que representa el sector estratégico de su economía muestra una caída de participación. Esta información se resume en el siguiente cuadro (véase cuadro 2.1.1.1).

Cuadro 2.1.1.1: México, composición del PIB sectorial

México						
OFERTA (PIB sectorial como % al PIB)	1994-1999	2000-2005	2006-2010	2011-2015	1999-2015	Tasa de crecimiento (1999-2015)
Agrpecuario y pesca	4.4	4.1	4.0	3.8	4.0	2.2
Energía, agua y gas	1.7	1.9	2.3	2.5	2.1	5.5
Petróleo	11.4	11.1	9.3	7.9	9.5	-0.3
Manufactura	19.9	19.4	17.8	17.6	18.4	1.7
Construcción	9.7	8.5	9.2	8.5	8.7	1.7
Comercio	13.7	15.5	15.8	16.8	15.9	3.9
Servicios	39.1	39.5	41.6	42.8	41.0	3.2
Total PIB	100	100	100	100	100	2.2

Fuente: CEPAL STATA Producto interno bruto (PIB) anual por actividad económica a precios corrientes en dólares, disponible en: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2216&idioma=e>; INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=100002700080007000500150>; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1050007000200020>.

Los datos muestran que el sector manufacturero mexicano es responsable de aproximadamente más del 18% del PIB, destacando principalmente en la rama automotriz, electrónica, y textil. A pesar de su alta ponderación, este sector creció a tasas por debajo del PIB a una media anual de 1.7%. Las líneas de mayor representación (automotriz y electrónica) son lideradas por empresas trasnacionales cuyos requerimientos de calidad y volumen son elevados, por ello cuentan con una fuerte relación hacia cadenas globales de producción. Los proveedores Pyme nacionales no reúnen estos estándares, por lo cual el encadenamiento se realiza hacia atrás en suministros de bienes y servicios. Debido a la importancia de la manufactura y sus características de encadenamientos productivos, ha consolidado la participación de empresas extranjeras en las cadenas productivas manufactureras que rompen con los encadenamientos empresariales nacionales (Casalet, Buenrostro, *et al.*, 2011).

Gutierrez (2014) resalta, entorno al TLCAN, la falta de estrategias del Estado para gestar políticas industriales importantes que impulsen un desarrollo sostenido de la industria mexicana, dejando atrás su labor maquiladora a base de ensamblado. La ausencia de política industrial, reduce el potencial de arrastre de estas actividades sobre el desempeño de la manufactura nacional, no existe transferencia tecnológica que mejore

las capacidades de las Pyme para que puedan integrarse exitosamente al modelo, y mejoren las condiciones de empleo.

Las estimaciones de la razón producto/trabajador, que estima la productividad laboral medida como el PIB sectorial entre la Población Económicamente Activa Ocupada (PEAO) por sector en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA), indica en promedio que el caso mexicano no ha presentado grandes cambios y ha permanecido en el orden de US\$43 mil. La actividad de servicios es la que mayor producto por trabajador genera, la sexta parte de este valor lo comparte la manufactura y construcción. De estas tres actividades, la más intensiva en empleo es la manufactura cuya razón pasó de US\$28 mil a US\$26 mil¹⁰, mostrando una contracción.

Las actividades petroleras, administradas por el Estado en su totalidad, representan en promedio 10% del PIB y han permitido un manejo fiscal y del déficit en cuenta corriente más holgado. Debido a la importancia histórica de esta actividad, se advierte un importante deterioro en el volumen de la producción del crudo a través del tiempo.

La economía peruana enfrentó procesos inflacionarios y sociales dramáticos, que se agudizaron a fines de los ochenta. Estos factores confluieron para generar una paralización de la economía (Pascó-Font y Saavedra, 2001)¹¹, lo cual afectó el desempeño del PIB. Para mediados de 1992 el PIB inició una importante recuperación, en este contexto, se profundizan las reformas para la apertura económica peruana.

En el periodo de estudio, el crecimiento del PIB peruano ha mantenido un ritmo creciente con una tasa media de 5%. Las cuatro actividades económicas de mayor trascendencia en el PIB peruano son los servicios, manufactura (liviana-agroindustria-pesca industrial), comercio, y minería. Destaca la tasa de crecimiento en las actividades manufactureras (4.2%), debido a que Perú no se caracteriza por tener una matriz productiva industrial.

La minería es la actividad que impulsó el crecimiento de la economía peruana y se convierte en el motor de sus exportaciones, esta actividad presenta una tasa de crecimiento sobre el promedio del resto de actividades (11.3%), incrementando significativamente su participación en el PIB. El cuadro 2.1.1.2, muestra el desempeño del PIB sectorial peruano.

¹⁰ Los datos de estas estimaciones se presentan en el anexo 01, participación sectorial razón producto/trabajo.

¹¹ En función a las estadísticas del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la variación porcentual anual del índice de precios al consumidor en Perú al fin del periodo 1990 fue 7,649.65%.

Cuadro 2.1.1.2: Perú, composición del PIB sectorial

Perú						
OFERTA (PIB sectorial como % al PIB)	1994-1999	2000-2005	2006-2010	2011-2015	1999-2015	Tasa de crecimiento (1999-2015)
Agrpecuario y pesca	7.2	7.7	6.9	6.1	7.0	3.9
Energía, agua y gas	9.4	10.8	5.3	4.7	6.8	2.1
Minería	5.0	6.5	10.6	9.8	8.4	11.3
Manufactura	16.9	16.7	16.7	15.5	16.3	4.2
Construcción	5.6	4.6	5.7	6.8	5.5	5.8
Comercio	10.7	10.3	10.7	11.4	10.7	5.4
Servicios	45.1	43.4	44.3	45.7	45.1	5.2
Total PIB	100	100	100	100	100	5.0

Fuente: CEPAL STATA Producto interno bruto (PIB) anual por actividad económica a precios corrientes en dólares, disponible en: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2216&idioma=e>.

El posicionamiento de la minería peruana como actividad de mayor expansión del PIB, deriva de un importante apoyo del Estado (1991) para estimular este sector, principalmente las inversiones. La minería, ejerce un importante impacto en el empleo al incrementar los ingresos disponibles en regiones con alta pobreza, además de favorecer con sus rentas una fuerte política de transferencias en gasto social y de capital que se profundizó en 2004. Al respecto Fairlie (2011) plantea: “El sector minero ha sido un importante factor al crecimiento económico del país, principal motor de nuestras exportaciones en los últimos 20 años.” (p.16).

Fairlie (2011), muestra que la expansión territorial minera en número de hectáreas fue de 650% en los primeros 6 años de su promoción (1991-1997), lo cual se generó por una baja participación previa del sector privado. Este proceso se fortaleció con los Tratados de Libre Comercio bilaterales que se lograron con Estados Unidos (2006) y China (2009), con lo cual se robusteció la apertura comercial peruana. Este autor encuentra que los encadenamientos productivos mineros se dan en dirección inversa, donde los proveedores Pyme nacionales no son capaces de satisfacer la demanda altamente especializada de bienes de capital del sector minero, donde las Pyme se integran a procesos de servicios.

En 1990 existía una sola empresa privada en la gran minería, Southern Perú Copper Corporation (Southern, cobre), pues las otras empresas (Cerro de Pasco Corporation, Polimetálica, y Marcona Mining, hierro), habían sido estatizadas en la primera mitad de la década del 70.” (Campodónico 2000, p.7)

En Perú, la relación producto/trabajador promedio es US\$38 mil. En conjunto no presentó cambios significativos, mientras el análisis por actividad muestra que el producto por trabajador de la manufactura fue el que más variación presentó durante el periodo de estudio de US\$24 mil a US\$30 mil, lo cual indica que el sector manufacturero peruano se expansión al margen de la actividad minera. Las actividades que lideran esta

razón son la minería, que no es intensiva en trabajo, y con la quinta parte de este valor comparte la manufactura, servicios, que es muy intensiva en empleo, y la construcción (véase anexo 01).

Las actividades dinámicas de México y Perú, se caracterizan por tener una alta participación de capital extranjero, porque concentran la Inversión Extranjera Directa (IED) que muestra la importancia de los procesos de apertura en el desempeño de las actividades dinámicas de México y Perú. La actividad con mayor flujo de IED ha sido la fabricación de quipos de transporte con 12% del total, de los cuales, más del 60% provienen de Estados Unidos (49%) y España (12%)¹². En Perú, la minería representa el sector con mayor saldo de IED con un valor del 21% del total. Más de 57% de la IED que ingresa a Perú provienen de 3 países, España (18%), Reino Unido (17%), y Estados Unidos (13%)¹³.

2.1.2 México y Perú, la demanda en la dinámica de su economía

En esta sección se analizan los componentes de la demanda agregada, con el propósito de identificar las dinámicas internas y externas de cada país. Con respecto a las dinámicas internas, se diferencia las características del consumo privado y de sus mecanismos de acumulación en torno a la especialización que siguió cada economía. El sector externo, analiza las diferencias en los modelos exportadores de México y Perú.

El componente de mayor participación en la demanda interna mexicana con respecto al PIB es el gasto de consumo final (79%), liderado por el consumo privado. El ingreso disponible se ha caracterizado por salarios industriales estancados durante 2002-2014 (Capraro, 2015), donde otros factores fueron más relevantes como el gasto en transferencias, remesas, y el crédito al consumo. El gasto público en mejoras sociales se duplicó entre 1999 y 2008¹⁴, según datos de INEGI las transferencias familiares del extranjero se duplicaron con respecto al PIB entre 1999 y 2015, y en función de cifras de Banxico el crédito al consumo se quintuplicó respecto al PIB para el mismo periodo.

¹² En función a estadísticas de la Secretaría de Economía, Información estadística general de flujos de IED hacia México desde 1999, disponible en: https://datos.gob.mx/busca/dataset/inversion-extranjera-directa/resource/54cd97d2-cdb1-415c-9621-f6ea406e4999?inner_span=True

¹³ En función a las estadísticas del MEF, Stock de Inversión Extranjera Directa por sector de destino, disponible en: https://www.mef.gob.pe/es/asociaciones-publico-privadas/comite-de-promocion/198-inversion-privada/estadisticas/344-estadisticas-de-inversion-privada_y_Proinversion_Saldo_de_Inversion_Extranjera_Directa_por_Sector_Economico_junio_2017, disponible en: <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652>

¹⁴ Véase Fundación IDEA (2008) p. 49.

Estos datos indican que el consumo no estuvo en función de los salarios, si no en diversos mecanismos transitorios externos que permitieron que su nivel se mantenga estable. En este contexto, según datos de CEPALSTATA, la tasa anual media de desempleo durante el periodo de estudio fue 4.9%. Esta tasa mantuvo una tendencia creciente desde 2002, mostrando que el problema del empleo mexicano no se ha corregido estructuralmente.

La FBKF ha sido liderada institucionalmente por el sector privado, representando en promedio 80% del total. El componente de FBKF respecto al PIB no ha variado significativamente, mostrando que su modelo no ha propiciado mayores niveles de acumulación. Esta variable tiene mayor afinidad hacia el sector construcción, vivienda e infraestructura con 70% del total en promedio. Las actividades que demandan mayor FBKF son los servicios (47%), manufacturas (21%), y minería (10%)¹⁵. La participación de los servicios en la FBKF obedece a un sector financiero importante en la demanda de infraestructura y equipos sofisticados, lo mismo sucede con el sector de telecomunicaciones. La maquinaria y equipo es principalmente de origen importado (67%), este comportamiento fue animado por un contexto de tipo de cambio apreciado¹⁶ en los primeros diez años del periodo de estudio¹⁷.

Los recursos petroleros representan una fuente determinante en la gestión presupuestal mexicana, en promedio, la tercera parte del presupuesto público mexicano se solventa con fondos derivados de los excedentes petroleros. Al no existir una legislación que direcciona estos recursos hacia gasto en capital, se derivan a financiar el gasto corriente. Por lo cual, el gasto en capital se mantuvo estancado desde el sector público¹⁸ a una tasa media de 24% con respecto al total del gasto para el periodo 2007-2015. Los ingresos petroleros mexicanos representan fondos anuales promedios a 5% del PIB y 29% de los ingresos fiscales presupuestarios totales, Puyana (2009) sostiene que 80% de los ingresos petroleros se transfieren a gobiernos estatales y regionales como gasto corriente.

A pesar de esta alta tasa de transferencias corrientes hacia el gasto social, la pobreza no ha sido reducida de manera consistente. Cordera y Prudencio (2016), plantean que el sistema económico mexicano no ha sido capaz de crear y distribuir adecuadamente la

¹⁵ Datos estimados para el periodo 2000-2014, disponibles en Moreno-Brid, Sandoval, *et al.*, 2016.

¹⁶ Pérez (2013), muestra que en el periodo 1999-2012, el tipo de cambio nominal peso/dólar americano estuvo por debajo de su valor teórico, por lo tanto, existió sobre devaluación en el tipo de cambio en todo este periodo.

¹⁷ El detalle de la FBKF por origen y destino se muestra en el anexo 03.

¹⁸ El detalle de estas cuentas se presenta en el anexo 04 Ingreso y gasto presupuestario, e ingresos petroleros y mineros como % del ingreso total.

riqueza en los últimos 30 años, debido al surgimiento y fortalecimientos de una desintegración social caracterizada por desconfianza a las instituciones, corrupción endémica e impunidad, profundización de las desigualdades regionales, entre las principales.

Una segunda limitante a la demanda interna mexicana, deviene en la falta de atención institucional a la iniciativa privada para expandir el cambio tecnológico. López-Portillo (2018), analiza el incremento tecnológico de las empresas mexicanas, lo cual consiste en asumir inversiones para mejorar sus capacidades tecnológicas y poder incorporarse a las exigencias de cadenas productivas globales. El autor encuentra que este desarrollo no se da de manera homogénea e nivel nacional, por lo cual solo se identifican pequeñas iniciativas productivas y no su conjunto donde las Pyme están rezagadas. El principal factor que impide un cambio tecnológico que dinamice todo el aparato productivo mexicano descansa, principalmente, en falencias institucionales que carecen de mecanismos para propiciar, estimular, facilitar, compensar, reconocer, dispersar y potenciar estos esfuerzos.

La demanda interna mexicana no ha presentado una importante expansión, la inversión permaneció constante bajo un modelo manufacturero y petrolero que no propiciaron mayores volúmenes de acumulación. Estas características derivan de un mercado interno restringido y bajas expectativas de emprendimientos con altos rendimientos a futuro. En la evaluación de los componentes de la demanda interna mexicana, no se muestran cambios significativos, donde el estancamiento en la FBKF fue uno de los determinantes de su bajo crecimiento económico (Moreno-Brid y Ros, 2010).

Con respecto a la relación del PIB mexicano en un contexto de apertura comercial, esta se profundiza en 1994 con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), lo cual incrementó su dependencia económica con Estados Unidos, comprometiendo más de 80% de sus exportaciones e incrementó su exposición a los choques negativos de la economía estadounidense.

México fue favorecido en su relación de precios de intercambio a través de sus exportaciones petroleras, pero el grueso de su comercio externo se basa en manufacturas las cuales no estuvieron inmersas en la dinámica creciente de los precios de *commodities*. El tipo de cambio se encontró sobrevaluado de 1999 a 2008, para luego devaluarse. El manejo del tipo de cambio mexicano es muy complejo, porque su moneda se encuentra en el ranking de las divisas más utilizadas en el mundo. Entre 2001 y 2010 se ubicó entre

el puesto 12 y 14, el 2013 en la posición 8 y 11 en 2016 (BIS, 2016), lo cual representa mayores esfuerzos por parte de Banxico en estabilizar el peso mexicano¹⁹.

La demanda externa mexicana ha mostrado un mejor desempeño en función a la profundización de su modelo manufacturero exportador, el cual presenta características estructurales de alta dependencia a las importaciones. Esta relación ha generado una balanza comercial de bienes deficitaria, lo cual se ha manifestado durante la mayor parte del periodo de estudio. En el caso mexicano, por cada peso en el incremento de los ingresos le corresponde un gasto mayor a un peso en importaciones. Ortíz (2016) analiza los límites del modelo de crecimiento mexicano impulsado por las exportaciones, encontrando una elasticidad ingreso de la demanda en importaciones mayor a la unidad.

Las exportaciones mexicanas se clasifican en petroleras (12%) y no petroleras (88%), las no petroleras se derivan en no manufactureras o extractivas (5%) y las manufactureras (95%) que se componen principalmente en producción de productos metálicos maquinaria y equipo (75%) de los cuales la mayoría corresponde a la industria automotriz y electrónica, y otras industrias manufactureras (20%). Entre 1999 y 2015 el destino de las exportaciones mexicanas no ha presentado grandes cambios, el comercio se sigue concentrando con Estados Unidos en más de 80%. Las importaciones han incrementado desde China, reduciendo la cuota de Estados Unidos en 27%.²⁰

Destaca el fuerte componente en importaciones de bienes intermedios (72%), estos bienes se relacionan a los procesos de producción de la industria manufacturera como la automotriz y electrónica que son el grueso de las exportaciones mexicanas. Los siguientes rubros de importancia son bienes de consumo 15%, y solo 13% de sus importaciones obedecen a bienes de capital lo cual explica los bajos niveles de acumulación debido a que internamente la producción de estos bienes no es significativa²¹.

El modelo exportador mexicano estimula el desarrollo de la “maquila” en ensamblado bajo procesos estandarizados, este proceso indica que en promedio 53% de las exportaciones manufactureras tienen la característica de ser maquila²². Así, la maquila se logra a partir de la importación de partes o componentes que incorporan altas tecnologías

¹⁹ El anexo 02 muestra un análisis gráfico sobre la evolución del tipo de cambio real y relación de precios de intercambio.

²⁰ Para mayor detalle véase anexo 05, donde se muestra un comparativo sobre la evolución del destino del comercio externo.

²¹ Para mayor detalle véase anexo 06, donde se muestra el detalle de exportaciones e importaciones como % del total.

²² Véase series que ya no se actualizan de INEGI, periodo 1993-2006, sector externo, exportaciones con maquila y sin maquila de la balanza comercial de la industria manufacturera.

que luego son acoplados a los bienes finales en territorio mexicano. La industria nacional mexicana se caracteriza por estar compuesta por grandes empresas de capital extranjero que impusieron un modelo maquilador exportador en base a cadenas productivas globales (Garrido, 2005).

Los datos sobre participación y tasa de crecimiento de los componentes de la demanda agregada mexicana se presentan en el cuadro 2.1.2.1.

Cuadro 2.1.2.1: Componentes de la demanda agregada mexicana % PIB

México						
DEMANDA (como % del PIB)	1994-1999	2000-2005	2006-2010	2011-2015	1999-2015	Tasa de crecimiento (1999-2015)
Gasto de consumo final	77.8	80.2	78.5	78.6	79.0	2.4
Gasto de consumo final del gobierno general	8.7	10.3	11.0	12.1	10.9	1.9
Gasto de consumo final privado	69.1	69.9	67.5	66.5	68.1	2.6
Formación bruta de capital	22.7	21.5	23.1	23.0	22.5	2.5
Formación bruta de capital fijo	18.0	19.9	21.3	20.5	20.5	2.8
Pública	3.3	4.0	5.1	4.1	4.2	0.6
Privada	14.5	15.9	16.1	16.4	16.2	2.2
Maquinaria y Equipo	4.6	6.0	6.6	7.5	6.6	1.2
Nacional	1.8	2.1	2.1	2.4	2.2	0.4
Importada	2.7	3.9	4.6	5.1	4.4	1.4
Construcción e infraestructura	13.4	13.9	14.6	13.0	13.8	1.6
Exportaciones de bienes y servicios	22.3	24.5	27.9	32.2	27.6	5.1
Importaciones de bienes y servicios	23.2	26.1	29.6	33.6	29.2	5.3
Total Demanda	100	100	100	100	100	

Fuente: Elaboración propia con información de CEPALSTATA, perfiles nacionales económicos, disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=MEX&idioma=spanish, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=100002700080007000500150>; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1050007000200020>.

El resultado final del sector externo muestra que México operó con déficit en cuenta corriente. En el análisis de las exportaciones por intensidad tecnológica, México muestra superávit en aquellas con mayor aporte tecnológico, especialmente en bienes con alta y media tecnología. Estos resultados indican una industria con importante avance tecnológico importado, pero con intensificación en maquila. Además cuenta con un significativo aporte en el superávit aportado por bienes primarios que provienen del petróleo²³.

Aunque el nivel de apertura comercial de México presentó un promedio de 57% del PIB, la relación comercial mexicana en base a su modelo exportador es desfavorable, porque la balanza de bienes se muestra deficitaria en todo el periodo, además, la balanza de servicios también se muestra negativa. La renta de factores incrementa su presión sobre

²³ Véase el detalle del análisis gráfico en anexo 07, balanza comercial según intensidad tecnológica como % del PIB.

la cuenta corriente en 2009 con un alto porcentaje destinado al pago de intereses por deuda pública, lo cual se explica por la necesidad de cubrir los saldos deudores de la balanza comercial y la contracción de la economía por la crisis de 2009 que generó un fuerte programa de deuda pública.

La cuenta financiera, que será analizada en el siguiente capítulo, presenta saldos desproporcionados a los requerimientos reales de su economía, porque estuvo muy por encima del déficit de cuenta corriente lo cual indica un importante dominio de los mercados financieros sobre la esfera productiva. Las transferencias de residentes en el extranjero muestran un comportamiento creciente que ha impactado en los ingresos disponibles de las familias²⁴.

Con respecto a la economía de Perú, el componente con mayor participación de la demanda interna es el gasto en consumo final (78%). Esta variable es liderada por la participación del consumo privado y una tasa de crecimiento importante del consumo del gobierno. La participación del consumo privado se explica por un crecimiento moderado de los salarios, un crecimiento sostenido de las transferencias sociales (Infante, Chacaltana, *et al.*, 2011), y en función a estadísticas del BCRP se encuentra que el crédito al consumo que se triplicó entre 1999 y 2015.

El consumo privado presentó una mayor relación con los salarios, lo cual potenció el ingreso disponible. La tasa anual del desempleo se situó en 8% con una reducción de 5 puntos porcentuales durante el periodo de estudio, lo cual muestra la existencia de factores que modificaron estructuralmente el problema del desempleo peruano que le otorgaron un importante rol al consumo privado en la dinámica de la economía interna.

La FBKF ha sido liderada por el sector privado, los datos muestran que en promedio representan 79% del total (véase detalle en anexo 03). El comportamiento de la FBKF indica que fue la variable más dinámica de la demanda interna, transitando de 20% del PIB a 24% a una tasa de crecimiento media de 7.3%. La FBKF ha estado enfocada al sector construcción (60%). La mayor demanda por maquinaria y equipo, es liderada por el sector minero y otros sectores exportadores, mientras en el mercado interno los principales demandantes son la minería, hidrocarburos, y electricidad.

La FBKF peruana estuvo ligada a la actividad minera, la cual representó el impulso más importante en su crecimiento desde 2004 mediante inversión en infraestructura

²⁴ Para mayor detalle se muestra el análisis gráfico de la balanza de pagos mexicana en el anexo 08 sobre los resultados del sector externo.

(construcción), y explotación. La minería peruana ha movilizado aproximadamente el 14% del total de FBKF peruana y representó 4% del PIB con una tendencia creciente²⁵, la minería peruana genera una importante tracción sobre la FBKF total, su participación se acentúa a partir de 2008 donde sigue una senda expansiva.

La maquinaria y equipo demandada, es principalmente de origen importado (62%), este comportamiento fue animado por un contexto de tipo de cambio real apreciado y el abaratamiento de la maquinaria y equipo importado, estos factores habrían potenciado el proceso de acumulación peruano, donde la inversión estuvo ligado a la minería, hidrocarburos, y electricidad, pasando de 41% del total de la inversión en 2007 a 64% en 2011.

Las cifras muestran que el tipo de cambio multilateral se apreció en 10% en términos reales, en tanto que esa apreciación alcanzó 25% en el caso del tipo de cambio bilateral entre 2000 y 2011” (p.135) “[prosiguen]...los datos muestran que los precios internacionales de los bienes de capital (maquinaria y equipo) disminuyeron un 12% en el periodo.” (p.137). (Infante, Chacaltana, et al. 2014, pp. 135 y 137).

En Perú, la distribución de los excedentes de la explotación de minerales fueron establecidos mediante un pacto social denominado “canon minero”, bajo el cual se redistribuye 50% del pago por impuesto a la renta de las empresas mineras, otorgándole uso exclusivo para el gasto de capital y transferencias sociales. Esto corresponde a un conjunto de políticas públicas que movilizaron recursos al sector interno, poniendo en marcha programas sociales de nutrición, salud, educación, y transferencias hacia sectores de alta pobreza²⁶.

Estos ingresos representaron un promedio de 2% del PIB peruano, y 8% del ingreso programado total del fisco peruano, donde el gasto de capital paso de 19% a 27% (véase anexo 04). Vargas (2015), encuentra para Perú un impacto directo y significativo entre la redistribución del canon minero en gasto de capital, el cual impulsó el financiamiento de la inversión pública en infraestructura. Para el periodo donde se expandieron los ingresos de las corporaciones mineras (2007-2013), la inversión pública de los gobiernos

²⁵ Para mayor detalle de la participación minera en la inversión, véase Anexo 09 Perú, inversión del sector minero como % de la FBKF y PIB.

²⁶ Véase el detalle de políticas de transferencias de la renta por exportación de recursos naturales en Anexo 10, mecanismos de traspaso de la renta de recursos naturales. En el periodo 2006 se inicia un proceso de aplicación de programas sociales, producto del 50% restante del canon minero. Destacando el Programa de Alfabetización PRONAMA -2006-, Reforzamiento del programa Vaso de Leche -2007-, Programa Nacional de Apoyo Directo a los más Pobres “JUNTOS”-2005-, Programa Nacional de Asistencia Solidaria Pensión 65 -2011.

regionales tuvo una variación porcentual de 385% y en los gobiernos locales de 223%, producto de las transferencias del canon minero (Huerta 2013).

El mercado interno peruano tuvo una significativa expansión, con una activación del consumo y crecimiento acelerado de la inversión que impulsó la actividad dinámica y promovió programas de política pública que permitieron este desarrollo. Estos hechos muestran un mejor panorama sobre las expectativas, permitiendo que los emprendimientos generen mayores rentabilidades, lo cual favorece a la empresa que se enfocaron al mercado local.

A mediados del dos mil las condiciones externas favorecieron a la economía peruana, principalmente porque los precios de intercambio de bienes (materias primas derivadas de la minería) y servicios se duplicaron (2005-2104) con respecto al decenio anterior. Gracias al incremento sostenido de los precios de las materias primas, Perú muestra una relación de precios de intercambio que mejoró rápidamente sus ganancias por exportaciones y generó superávit comercial. Este comportamiento se explica por el liderazgo que tuvo China en el alto consumo de materias primas, cuyo efecto ha sido significativo solo a partir de 2000 (Jaramillo, Lehmann, et al, 2009), además China fue el principal comprador de las exportaciones primarias peruanas.

El tipo de cambio real ha sido más estable en Perú, manteniéndose sobrevaluado la mayor parte del periodo de estudio (véase anexo 02) que favoreció la importación de bienes de capital altamente especializados que benefició a la industria minera, maquinarias y transporte pesado para pequeños sub contratistas, y demás bienes de capital que explican la expansión de su industria manufacturera.

La demanda externa peruana no estuvo ligada con arreglos institucionales de las magnitudes del TLCAN, presentando un sector externo con menor dependencia. La participación del destino de las exportaciones peruanas, pasaron de Estados Unidos a China que se convirtió en su mayor comprador. En las importaciones sucede algo similar pero con menor cuota cedida por parte de Estados Unidos (véase anexo 05).

Por parte de la manufactura, la exportación se da a través de la producción en base de bienes primarios como la agroindustria, industria derivada de productos del mar, textiles, y químicos. Para el periodo de estudio, en promedio, 73% de las exportaciones pertenece al sector tradicional, de los cuales 76% son productos mineros, específicamente cobre y oro. En el periodo de estudio, la tasa de crecimiento de las exportaciones mineras fue 10% y en el caso de las exportaciones no tradicionales la tasa de crecimiento fue 8%.

Las importaciones tienen mayor componente en insumos (45%) o materia prima para la industria manufacturera, bienes de consumo (28%), 27% de las importaciones son en bienes de capital donde la industria manufacturera presenta la mayor demanda de dichos bienes. De los tres rubros, solo las importaciones de bienes de capital presentan una tendencia creciente lo cual está ligado al sector minero (véase anexo 06).

En el caso de Perú, el superávit comercial se logra a través de la comercialización de bienes primarios y su manufactura básica. Esto muestra un bajo grado de intensidad tecnológica de sus empresas exportadoras, considerando la fuerte ponderación de las empresas exportadoras mineras en el total de las exportaciones peruanas. La industria peruana exportadora se especializó en textiles y químicos con bajo aporte tecnológico (véase anexo 05).

A pesar de mostrar menor apertura comercial (45%), estos resultados generaron una balanza comercial de bienes superavitaria la mayor parte del periodo de estudio, donde la estructura de sus importaciones no presenta dependencia con su modelo exportador porque la industria minera sólo importó 9% del total en bienes primarios, semielaborados y elaborados²⁷. Mientras las ganancias extraordinarias de las empresas mineras favorecieron las finanzas públicas, dándoles mayor holgura para desplegar importantes políticas de transferencias para reducir la pobreza. Como lo plantean Infante, Chacaltana, et al. 2014: "...entre 2000 y 2011, en promedio, hubo más bien un ligero superávit... La pobreza, según el INEI, se ha reducido de manera notoria del 54,7% en 2001 al 25,8% en 2012." (p.102).

La balanza de bienes peruana muestra importante superávit entre 2002 y 2013, indicando una relación comercial favorable, lo cual repercutió en un menor plan de endeudamiento público. La renta de factores ejerce fuertes presiones sobre la cuenta corriente, evidenciándose en 2002 un elevado componente de utilidades de las empresas, que se generó por la reciente ola de privatizaciones de monopolios públicos.

La cuenta financiera muestra mayor relación con los requerimientos reales de su economía, debido a que estuvo cercano al déficit de cuenta corriente. Las transferencias de residentes extranjeros muestran un comportamiento creciente que ha impactado en los ingresos disponibles de las familias (véase anexo 08).

La información estadística sobre el comportamiento de las variables de la demanda agregada peruana se muestra en el cuadro 2.1.2.2.

²⁷ Datos de INEI para el periodo 2007-2009.

Cuadro 2.1.2.2: Comportamiento de la demanda agregada peruana % PIB

Perú						
DEMANDA (como % del PIB)	1994-1999	2000-2005	2006-2010	2011-2015	1999-2015	Tasa de crecimiento (1999-2015)
Gasto de consumo final	81.6	81.0	72.4	74.7	77.6	4.8
Gasto de consumo final del gobierno general	10.3	11.4	10.7	11.7	11.3	5.5
Gasto de consumo final privado	71.3	69.6	61.6	63.0	66.3	4.7
Formación bruta de capital	22.8	17.9	22.2	24.6	21.1	7.7
Formación bruta de capital fijo	19.8	15.6	20.3	23.7	19.2	7.3
Pública	4.8	3.1	3.8	5.2	4.0	3.8
Privada	15.0	12.4	16.5	18.5	15.2	3.5
Maquinaria y Equipo	7.6	5.6	8.8	11.2	8.0	4.6
Nacional	3.4	2.6	3.2	3.5	3.0	2.0
Importada	4.2	3.0	5.6	7.7	4.8	6.5
Construcción e infraestructura	12.1	9.9	11.5	12.5	11.2	2.8
Exportaciones de bienes y servicios	13.7	19.6	29.2	25.1	23.3	5.1
Importaciones de bienes y servicios	18.1	18.9	23.8	24.7	21.8	6.7
Total Demanda	100	100	100	100	100	

Fuente: Elaborado con información de CEPALSTATA, perfiles nacionales económicos, disponible en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=PER&idioma=spanish, INEI, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, disponible en: <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>

El análisis de oferta muestra para México y Perú un predominio en actividades de comercio y servicio. Al respecto, la literatura estructuralista plantea una recomposición estructural de las actividades económicas donde el sector productivo es desplazado por actividades terciarias y primarias. Este proceso se fundamenta por la expansión del sector externo, cuyo crecimiento se dio a través de oferta pero con bajo impacto en la demanda. El sector interno se reconfigura en actividades de servicios y comercio con la reducción de la participación del sector industrial, de esta forma, los factores productivos se redirigen hacia actividades de menor productividad (Rodrick 2016). Esta transformación marca un proceso importante de cambios estructurales graves en países que no han logrado un nivel básico de industrialización²⁸ (Cimoli, *et al.* 2005, y SELA 2012).

Se considera que este fenómeno se ha presentado en los países de estudio de manera diferenciada, en México la demanda interna no tuvo un impacto importante del sector externo porque la acumulación permaneció estancada y el consumo se estimuló por factores adicionales a los salarios de las familias. El sector de servicios es altamente especializado en finanzas y telecomunicaciones, por tanto se puede discutir la productividad de estas actividades, además el sector manufacturero tiene un alto componente de maquila ligado a cadenas globales de producción que restaría a la productividad del sector industrial interno.

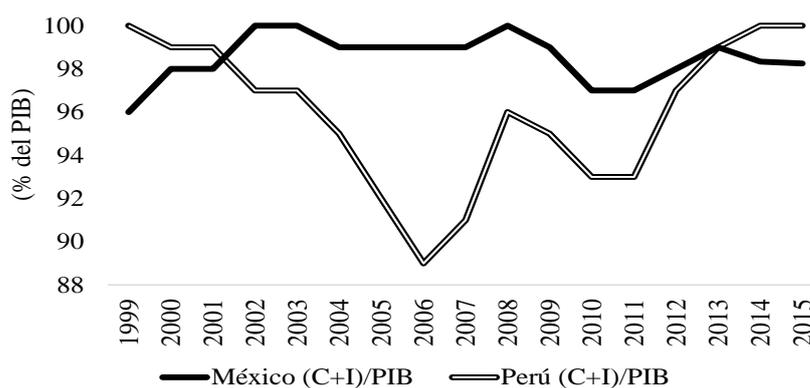
²⁸ Para el caso peruano, Chacaltana, *et al.* (2014) muestra que estos sectores concentran la mayor parte de la PEA, la manufactura se sitúa en un umbral de productividad media y la minería en alto donde el empleo es bajo.

Perú pudo dinamizar su demanda interna a partir de sus exportaciones primarias, dinamizando la inversión y reduciendo la pobreza que potenció el consumo. Este mecanismo generó una mayor acumulación que incentivo la actividad interna, que si bien dominaron actividades de comercio y servicios con baja productividad, se muestra un repunte de la actividad manufacturera con características ajenas a la maquila que potencian su productividad.

Una aproximación teórica que plantea Ros (2014), permite entender las divergencias de tasas de crecimiento de los países mediante los distintos procesos de acumulación que siguieron. Bajo este enfoque, se puede explicar a partir del proceso de acumulación acelerado de Perú, que esta economía tuvo un mayor crecimiento y desempeño con respecto a México.

Las características que se analizaron sobre el modelo mexicano no permitieron que impactara en los niveles de acumulación y redistribución, no logró conectarse al mercado interno, por lo cual el efecto de arrastre de su industria no aportó al crecimiento de su economía ni a la expansión de su empresa nacional. El modelo peruano generó mayor acumulación y distribución de riqueza que han impactado en el desempeño de su dinámica interna, con lo cual su economía creció. La manufactura nacional ha logrado expandirse, logrando con ello un mayor fortalecimiento de su sector empresarial nacional (véase gráfica 2.1.2.1).

Gráfica 2.1.2.1: México y Perú, comportamiento del sector interno



Fuente: Cuadros 2.1.2.1 y 2.1.2.2.

2.2 México y Perú, análisis comparativo de las Pyme

En este apartado se desarrolla el estudio del funcionamiento y desempeño de las Pyme para México y Perú, para dicho objetivo se determina el tamaño de las unidades de negocio que permitan identificar las estructuras empresariales en número, empleo y producción. En segundo lugar se analiza el desempeño que mostraron las Pyme, considerando su crecimiento en número de empresas, tasas de mortalidad, salarios, margen de ventas, y la relación entre el número de Pyme y la PEAO. Finalmente se estudia la caracterización de las Pyme en las actividades económicas donde destacaron en el número de empresas, para identificar la especialización que siguieron de estas empresas.

2.2.1. México y Perú, distribución de la estructura empresarial

Se debe tener en cuenta que existen ciertas restricciones²⁹ para delimita el tamaño de las empresas, en primer lugar, no existe consenso a nivel internacional entre las distintas definiciones de tamaño empresarial, se identifica una carencia de información actualizada y oportuna ocasionada por su alto costo, además predomina el factor de informalidad en el sector de empresas pequeñas que complica la confiabilidad de la información.

Con respecto a las metodologías para la clasificación del tamaño de empresas, generalmente se considera el número de empleados o el volumen de ventas. Se debe advertir que estas dos metodologías encierran desventajas que deben asumirse para obtener las estimaciones. En el primer caso, se pueden omitir diferencias entre diversos sectores que son menos intensivos en mano de obra pero generan elevadas ventas, en el segundo escenario, se puede sobrevaluar el tamaño de algunas pequeñas empresas, (Ferraro y Stumpo, 2010).

Para la clasificación que se sigue en México³⁰, se considera el número de empleados y se rige por la información estadística de los Censos Económicos que realiza cada 5 años INEGI. Esta información está disponible en INEGI y se sigue el ordenamiento por número de trabajadores según actividad económica, de esta manera se identifica el tamaño

²⁹ Naciones Unidas en su Junta de Comercio y Desarrollo recalcan la falta de estadísticas fiables en las economías de la región debido a tres factores, *i*) falta de una definición uniforme, *ii*) elevado costo de los censos industriales, y *iii*) la falta de registro de las Pyme (informalidad).

³⁰ México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Fuente/Proyecto, Censos Económicos, Censos Económicos Anteriores, 2009 Censos Económicos, Consulta Interactiva de Datos. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/siac/>. Aunque en el último Censo se aplicó de manera parcial el procedimiento ponderado del volumen de ventas y número de empleados, dispuesto en el DOF 30-06-2009 bajo el Acuerdo: por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas, y grandes empresas, disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009, el anexo 11 muestra esta información resumida sobre los parámetros de estratificación empresarial para México y Perú.

de empresa de las distintas actividades mexicanas. En el caso de Perú, el tamaño de sus empresas se establece por volumen de ventas según lo establecido en la Ley 30056 de 2013. La información referencial se basa en el último Censo Nacional Económico 2008³¹ y para periodos más recientes se utilizan estadísticas de SUNAT³² sobre empresas formales que pagan impuesto a la renta, las cuales no reúnen características de censos nacionales.

Para tener una visión clara de las estructuras empresariales se delimitan los estratos empresariales y se agrupan en tres grandes categorías de número de empresas, personal ocupado, y producción bruta en dos periodos de tiempo (véase cuadro 2.2.1.1). Una particularidad que destaca del cuadro 2.2.1.1, es la composición del tamaño de empresas que componen a las Pyme. En México existe mayor presencia de la mediana empresa en sus Pyme, esta proporción es de 15% frente a Perú de 4% cifras que explican el mayor tamaño de las Pyme mexicanas.

Cuadro 2.4.1: México y Perú, estructura empresarial

MÉXICO												
Tamaño	2009						2014					
	Número de empresas, miles	%	Personal ocupado, miles	%	Producción bruta Mill.US\$	%	Número de empresas, miles	%	Personal ocupado, miles	%	Producción bruta Mill.US\$	%
Micro	3,472	95.7	8,135	40.4	70,108	8.3	5,333	94.3	11,529	38.9	93,414	9.8
Pequeña	125	3.4	2,534	12.6	63,362	7.5	263	4.7	5,482	18.5	81,283	8.6
Mediana	23	0.6	2,371	11.8	113,471	13.5	48	0.8	4,923	16.6	122,483	12.9
Pyme	148	4.1	4,905	24.4	176,834	21.0	311	5.5	10,405	35.1	203,765	21.5
Grande	7	0.2	7,077	35.2	596,220	70.7	11	0.2	7,708	26.0	651,462	68.7
Total	3,627	100	20,117	100	843,161	100	5,655	100	29,642	100	948,642	100

PERÚ												
Tamaño	2008						2012 1/					
	Número de empresas, miles	%	Personal ocupado, miles	%	Producción bruta Mill.US\$ 2/	%	Número de empresas, miles	%	Personal ocupado, miles	%	Producción bruta Mill.US\$	%
Micro	663	96.5	7,362	74.5	290	11.2	1,270	94.1	7,596	71.0	627	12.7
Pequeña	20	2.9	1,099	11.1	268	10.3	68	5.0	1,187	11.1	470	9.5
Mediana	1	0.1	297	3.0	45	1.7	3	0.2	404	3.8	68	1.4
Pyme	21	3.1	1,396	14.1	313	12.1	71	5.3	1,591	14.9	537	10.9
Grande	3	0.4	1,125	11.4	1,991	76.7	8	0.6	1,515	14.2	3,786	76.5
Total	687	100	9,883	100	2,594	100	1,349	100	10,702	100	4,950	100

Fuentes: Elaborado con información de INEGI, Censos económicos 2004-2009-2014; <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>; INEGI, INEI, IV Censo Económico Nacional 2008, disponible en: <http://censos.inei.gob.pe/cenec2008/tabulados/>; SUNAT, Declaraciones de impuesto a la renta 2005-2009-2014 (Base de datos proporcionada por la Gerencia de Estudios Económicos y Estadística de SUNAT).
1/ SUNAT. 2/ SUNAT.

³¹ Perú, Instituto Nacional de Estadística e Informática, Sistema de Difusión de los Censos Nacionales, Censo Nacional Económico 2008, Consultas Personalizadas, Establecimientos con Información Económica y Financiera 2007. Disponible en: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/censos/>. Para mayor detalle véase, Ley 30056 (25-06-2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, disponible en: http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_INVERSION_LEY_30056/Ley%20N%2030056.pdf. El anexo el anexo 10 muestra esta información resumida.

³² Estas estadísticas se gestionaron directamente al área de Estudios Económicos de SUNAT Perú, se adjunta información en el apéndice del trabajo.

En el análisis por número de empresas, se identifica en ambos países un grupo reducido de grandes empresas frente a una base amplia de empresas de menor tamaño. Esta disposición coloca a las Pyme en una situación compleja ya que tienen que posicionarse en estructuras empresariales frágiles, basadas en una mayoría de empresas con capacidades muy reducidas (Villarán, 2000).

La participación en la producción presenta una alta densidad en las grandes empresas, concentrando la mayor cuota. Para evaluar el comportamiento de estas empresas en México y Perú, se realiza un análisis de las 50 principales firmas³³ en función a los ingresos generados retirando de la muestra a las estatales y relacionadas a las actividades dinámicas de los países analizados.

Los resultados muestran para México un comportamiento de agrupaciones empresariales donde predominan los “Holding”, sociedades financieras que poseen la mayoría de acciones y controlan un conjunto de empresas que se dedican a diversas actividades económicas o industriales. Existe una tendencia a establecer el holding fuera del país donde se realizan las actividades económicas denominándose “offshore”, con el objetivo de proteger sus activos, tener confidencialidad y obtener ventajas fiscales. La gran empresa de México presenta 10 empresas de este tipo en el ranking de las 100 empresas más grandes, en Perú se han presentado en 2 casos. La presencia de este tipo de empresas en México se da en rubros de comercio, manufactura no dinámica, y servicios.

La gran empresa manufacturera nacional mexicana presenta alguna participación en la fabricación de piezas automotrices y autopartes (Nemak y Metalsa), la industria del metal, y conductores eléctricos. Otras industrias son las de alimentos, química y petroquímica, bebidas y licores. En comercio al por menor (*retail*) en tiendas por departamento y supermercado y al por mayor en el sector de droguerías. En Servicios las telecomunicaciones y las finanzas.

En Perú destaca la presencia de la gran empresa dedicada a la industria del acero y el cobre, cemento y explosivos (ligada a la minería). Otras industrias destacadas son alimentos, bebidas y licores, productos pesqueros y agroindustriales. En comercio la maquinaria pesada industrial y minera, y la comercialización de acero. Destaca el

³³ Ranking 2014 revista Expansión 500 empresas por ingresos, disponible en: <http://otech.uaeh.edu.mx/Las%20500%20empresas%20mas%20importantes%20Mexico%20-cnnexpansion.pdf>. Ranking 2014 de las 100 principales empresas por ingresos MERCOSUR (Monitoreo Empresarial de Reputación Corporativa), disponible en: <http://www.mercosur.info/pe/ranking-mercosur-empresas?edicion=2014>.

comercio retail de supermercados y tiendas por departamento, cosméticos, autos, y electrodomésticos. En servicios finanzas y la tercerización de personal.

En empleo las Pyme muestran una participación importante, en México aportan más de la tercera parte pero sus salarios presentan una lenta evolución, para 2015 el salario mensual promedio de estas empresas se encuentra en el orden de US\$37 dólares³⁴. Además, la composición del empleo por tamaño de empresa no ha mostrado una variación importante. Las empresas de menor tamaño siguen absorbiendo el grueso de empleo que garantiza salarios bajos y condiciones que no necesariamente se alinean a la formalidad³⁵.

En Perú, el aporte de las Pyme al empleo es de aproximadamente la sexta parte del total. El empleo por tamaño de empresa muestran un cambio estructural significativo, donde las Pyme y la gran empresa comienzan a generar mayores puestos de trabajo (2008) que presionó a los salarios (véase anexo 13). La tendencia en los salarios de las Pyme peruanas es creciente, a 2015 el salario mensual que pagan estas empresas asciende a US\$47 dólares³⁶.

Debido al entorno globalizado del periodo de estudio, el análisis indica que la actuación de las Pyme en el comercio exterior fue limitada. En el caso de las Pyme manufactureras, se encuentra una relación de alto número de Pyme participantes frente a un valor de exportaciones muy reducido, destacando la cuota aportada al empleo, (Urmeneta 2014). Las Pyme exportadoras de México tienen mayor presencia en la manufactura química, transporte, y electrónica (39%)³⁷. En el caso de Perú, el número de

³⁴ Elaborado con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1000018001370130011501500130>. Salario diario asociado a asegurados trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social Nacional, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=101003600060>, los cuales se expresan en paridad de poder adquisitivo (PPA).

³⁵ Véase anexo 12, donde se presenta la gráfica sobre la evolución de la PEAO por tamaño de empresas y salarios diarios en PPA.

³⁶ Elaborado con información de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del INEI, PEAO por tamaño de empresa y salarios de Lima y Callao, disponibles en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro28_1.xlsx; Salario nominal en moneda extranjera de obrero para Lima Metropolitana, disponible en: <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>, el cual se expresa en PPA. El análisis gráfico de estas variables se muestra en el anexo 12.

³⁷ El número promedio de las Pyme exportadoras representa el 63% del total de empresas, siendo su valor medio solo 7%. Del total del valor exportado de las Pyme mexicanas, más del 56% se encuentran en industria química (17%), equipos de transporte (12%), electrónica (10%), alimentaria (9%), productos metálicos (8%). Elaborado con información de INEGI, Perfil de las empresas manufactureras de exportación, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=110004570020003000400010>. Perfil de las empresas manufactureras de exportación 2015, Síntesis metodológica: Pequeña hasta 50 personas ocupadas, Mediana de 51 a 250, Grande de 251 a 500, macro empresas más de 500, disponible en: https://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0a_hUKEwjKiOjDg9DUAhVI2oMKHTIRCQkQFggwMAI&url=http%3A%2F%2Fwww.inegi.org.mx%2F

Pyme participantes en las exportaciones se agrupa en sectores agroexportadores, pesquero no tradicional, y textil (46%)³⁸.

Se puede concluir en ambos países, una baja participación de las Pyme en los flujos del sector externo. Las Pyme han dirigido el grueso de sus actividades hacia el mercado interno de las economías donde se ha identificado que México y Perú tuvieron distintos desempeños que tendrán impactos directos sobre estas empresas, como se analiza en la siguiente sección.

2.2.2 México y Perú, desempeño de las Pyme en la estructura empresarial

En esta sección se analiza la evolución que han seguido las Pyme en el contexto del desempeño de los mercados internos, analizando su crecimiento, variación porcentual, mortalidad, y tasa de empresarialidad que representa la razón PEAO dirigiendo una Pyme.

La lenta evolución del sector interno mexicano ha impactado en el desarrollo de sus Pyme, los datos muestran que a partir de 2004, la variación porcentual en el número de las Pyme mexicanas ha decrecido fuertemente (véase gráfica 2.2.2.1). El comportamiento contractivo en el número de las Pyme mexicanas refleja problemas para consolidarse en su estructura empresarial. En los últimos 10 años, equivalente a 4 censos económicos, la tasa de crecimiento de las Pyme mexicanas ha sido 2.2%, asociándose a la tasa de crecimiento de su economía.

Según el informe de esperanza de vida de los negocios en México³⁹, en promedio, por cada 100 Pyme que se crean dejan de operar 32 al quinto año. Es decir, las Pyme mexicanas presentan una tasa de mortalidad del 32% para su primer lustro de vida. Este indicador se acentúa por un mercado interno que no ha favorecido su expansión, que reduce los incentivos para incrementar el número de proyectos empresariales Pyme.

[st%2Fcontenidos%2FProyectos%2FACESOMicrodatos%2Fvinculacion de datos%2Feaim comercio exterior%2F%3F file%3D%2Fest%2Fcontenidos%2FProyectos%2FACESOMicrodatos%2Fvinculacion de datos%2Feaim comercio exterior%2Fdoc%2Fsintesis metodologica.pdf&usg=AFQjCNFFtjYe9VcbKez9QxVYWD5DN9jRiQ.](#)

³⁸ 53% del valor exportado por las Pyme se encuentra en manufacturas de bienes agrícolas y agropecuarios (21%), textil (14%), pesquero no tradicional (11%), y metal-mecánico (8%). Elaborado con información de Anuarios Estadísticos del Ministerio de la producción del Perú Produce 2012-2013-2014, y 2015, disponible

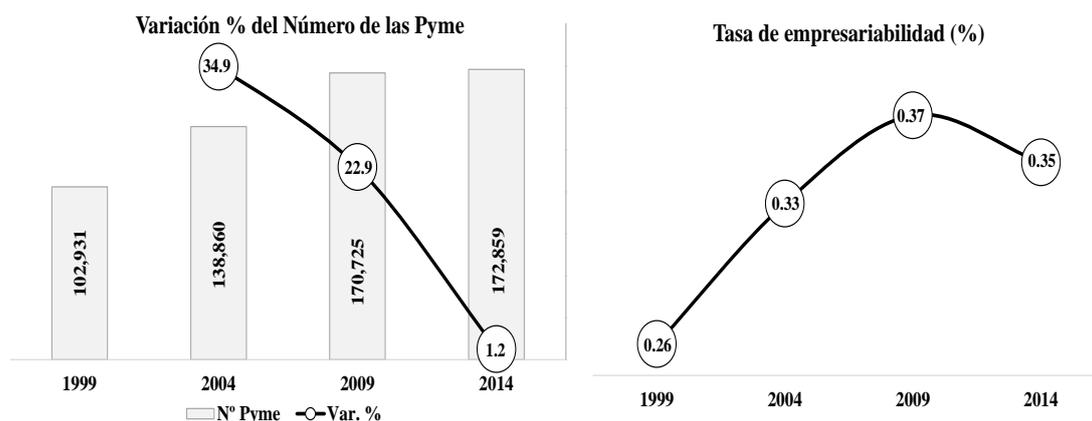
en: http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publib940e1cc8aa4e3dac_51.pdf; http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi7f308c9e5f8468f9c_63.pdf; https://es.scribd.com/doc/296846821/Mipyme-en-Cifras-2014#fullscreen&from_embed; http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi09f3585ea5d4c9eb9_27.pdf;

Para mayor detalle véase anexo 13, empresas exportadoras por tamaño y valor exportado.

³⁹ Elaborado por INEGI, con datos históricos de Censos Económicos 1989, 1994, 1999, 2004, 2009 y 2014. Para mayor detalle véase:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/esperanza/default.aspx>.

Gráfica 2.2.2.1: México, evolución en el número de las Pyme



Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (número de establecimientos), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>; Censos Económicos (unidades económicas), e INEGI (indicadores de coyuntura, PEAO), disponibles en: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/esperanza/default.aspx>, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10100035002501700014>.

La aproximación a una tasa de empresariabilidad⁴⁰ de las Pyme, busca relacionar la proporción de PEAO que decidió liderar un proyecto empresarial bajo esta modalidad de empresa⁴¹. Los resultados muestran para México bajos incentivos en la constitución de una Pyme, porque la creación de estas empresas no ha presentado variaciones significativas en los últimos 15 años. Durante el periodo 1999-2009, por cada 100 personas 32 de ellas tomaron la conducción de una Pyme, mientras que de 2009-2014 la razón fue de 36 personas. Por lo tanto, la opción de constituir una Pyme en México no ha presentado variaciones significativas en los últimos 20 años.

El margen de ventas o capacidad de maniobra entre ventas y su costo, ha reducido en las Pyme mexicanas de 34% en 2004 a 23% en 2014⁴². Esta caída de más del 10% en el margen para los últimos 10 años, muestra la existencia de mercados altamente concentrados, baja expansión del mercado interno, y demás obstáculos que han enfrentado las Pyme generándoles mayores tasa de salida.

La evolución favorable que tuvo la economía peruana, permitió consolidar y potenciar su mercado interno, donde las Pyme tuvieron una participación determinante. El número de las Pyme formales⁴³ peruanas presentan una tasa de crecimiento de 6.6% durante los

⁴⁰ Estimación propia con definición Tomada de Produce (2012) p. 17. Tasa de empresariabilidad = (Nº de Pyme / PEAO) *100.

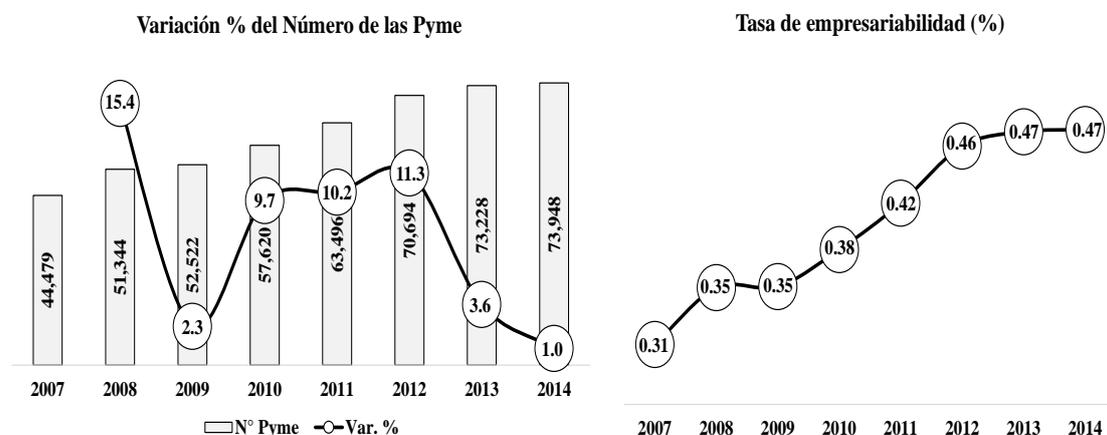
⁴¹ Esta tasa supone contar con información de empresas formales que los censos no distinguen, por ello se indica que es una aproximación.

⁴² Elaboración propia con información estadística de INEGI, Censos Económicos 2004, 2009, 2014; por tamaño de empresa, para las variables de la fórmula $((\text{ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas}) * 100$.

⁴³ Aquellas empresas registradas como contribuyentes en SUNAT, que declararon el pago de impuesto a la renta los periodos 2007-2014.

últimos 8 años⁴⁴, donde la mayor expansión ocurrió entre los años 2010-2012, véase gráfica 2.2.2.2.

Gráfica 2.2.2.2: Perú, evolución del número de las Pyme



Fuente: Elaborado con información de Anuario estadístico MIPYME, Produce, disponible en: http://www.perucam.com/perucam_new/pdf/ei/MIPYME2012.pdf, y Ministerio de la producción oficina de estudios económicos, disponible en: <http://demi.produce.gob.pe/estadistica/myptime>.

Este comportamiento muestra una variación porcentual (2009-2014) de 41% en el número de las Pyme, lo cual representa un periodo de expansión. En este periodo, las Pyme peruanas, mostrando una tasa de mortalidad⁴⁵ de 24% para los primeros 5 años de operaciones, tomado como referencia datos históricos de 2007 a 2014.

La tasa de empresariabilidad peruana, para el periodo 2007-2009, indica que por cada 100 personal en condición de PEAO, 43 de ellas decidió iniciar un negocio como Pyme. Este comportamiento ha presentado una tendencia creciente, mostrando condiciones favorables para la constitución de una Pyme en Perú.

El contexto expansivo de la demanda interna peruana generó mejores condiciones a sus Pyme, presentando menores tasas de mortalidad, mayor tasa de creación Pyme, en términos comparativos de los últimos 5 años (2009-2014) 40.8% frente a 1.2% de México, creciente margen de ventas que en promedio (2005-2014) se sitúa en 25%⁴⁶.

⁴⁴ Elaborado con información de Anuario estadístico MIPYME, Produce, disponible en: http://www.perucam.com/perucam_new/pdf/ei/MIPYME2012.pdf, y Ministerio de la producción oficina de estudios económicos, disponible en: <http://demi.produce.gob.pe/estadistica/myptime>

⁴⁵ La tasa de mortalidad se calcula dividiendo el número de empresas que murieron sobre el total. Calculado en función a la tasa de mortalidad anual periodo 2007-2014, con información de Ministerio de la Producción, Anuario Estadístico MIPYME, Oficina de Estudios Económicos, disponible en: http://www.perucam.com/perucam_new/pdf/ei/MIPYME2012.pdf; <http://demi.produce.gob.pe/estadistica/myptime>.

⁴⁶ Elaborado con información estadística de SUNAT, Declaración Anual al Impuesto a la Renta 2007-2015, por tamaño de empresa, Produce (2012). Se aplica la fórmula $((\text{ventas} - \text{Costo de ventas}) / \text{Ventas}) * 100$.

Dicho margen transitó de 24% en 2005 a 26% a 2014, permitiéndoles incrementar su margen de maniobra en 2% que fue impulsado por la pequeña empresa. Estos resultados repercuten positivamente en la solvencia de estas empresas mediante perspectivas de mayores rendimientos.

2.2.3 Caracterización de las Pyme por actividad económica

En esta sección se analiza la caracterización de las Pyme en México y Perú con respecto a la red empresarial compuesta por las Pyme y gran empresa en actividades de manufactura, comercio y servicios, así como la cuota de las Pyme al valor total de los ingresos o ventas⁴⁷ (véase cuadro 2.2.3.1).

La actividad manufacturera de las Pyme mexicanas no ha mostrado importantes tasas de crecimiento en los últimos 10 años, lo cual indica que a pesar de tener una matriz manufacturera no se generan fuertes incentivos para integrar un mayor número de Pyme a sus procesos, por tanto, las Pyme mexicanas no han evolucionado a la par de esta dinámica. La tasa de crecimiento promedio que presentan el número de las Pyme manufactureras entre 2004 y 2014 es de 0.1%.

De este cuadro se desprende la media de participación por actividad, la cual revela los sectores donde las Pyme mexicana tienen mayor protagonismo, ésta se da en la manufactura alimentaria y textil (37%), mientras que 27% se encuentran en manufacturas metálicas, maquinaria y equipo, aparatos y accesorios eléctricos, y equipo de transporte. Aunque domina la participación en equipos metálicos, el resto de las Pyme ha tratado de acercarse hacia los sectores dinámicos con un bajo desarrollo tecnológico que no satisfacen los requerimientos de las grandes corporaciones.

La participación de las Pyme mexicanas en la manufactura tiene grandes obstáculos para integrarse adecuadamente a las cadenas de valor, su función principal se da en escenarios de baja tecnología como ensambladoras de procesos simples. Su participación como proveedor ha ido disminuyendo, lo cual incrementa la desarticulación entre los diversos tamaños de empresas.

...las PYME tienen un fuerte componente de su actividad como maquiladoras de exportación. A consecuencia de ello, esos establecimientos presentan eslabonamientos más débiles y tienen menor densidad y capacidad tecnológica, mientras que la

⁴⁷ Elaboración propia que considera la agrupación de actividades por tamaño de empresas en función a los ingresos generados, elaborado con información de los censos nacionales con la variable: Total de ingresos por suministro de bienes y servicios. El anexo 11a, muestra la participación de las Pyme en los ingresos totales, por actividad. En México se considera el Censo Económico la variable Total de ingresos por suministro de bienes y servicios. En Perú se considera la variable ventas netas con datos de las declaraciones anuales de SUNAT.

inserción internacional de la manufactura es cada vez más vulnerable y dependiente de las cadenas productivas mundiales. (Garrido 2002, p. 355).

...la apertura habría impactado fuertemente a las empresas tradicionalmente proveedoras de insumos, produciéndose una caída del empleo industrial y la ruptura de las cadenas productivas, con especial incidencia entre las empresas pequeñas y medianas. (De María y Campos, et al 2013, p.75).

Cuadro 2.2.3.1: México, participación de las Pyme en la manufactura

Desglose Manufactura	Pyme				Grande			
	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)
Industria alimentaria	16.2	16.2	16.3	0.1	12.8	12.5	12.8	1.4
Industria de las bebidas y del tabaco	3.5	3.7	3.6	0.5	4.3	3.1	3.8	-1.7
Fabricación de insumos textiles	2.0	1.8	1.9	-0.9	3.5	2.2	2.8	-3.1
Fabricación de prendas de vestir	12.6	11.3	12.0	-1.9	12.6	5.3	7.8	-6.7
Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	6.3	6.2	6.3	-0.1	2.4	2.9	2.6	3.5
Industria de la madera y del papel	4.9	5.0	4.9	0.4	2.2	3.4	3.1	6.2
Impresión e industrias conexas	5.0	5.1	5.1	0.4	1.1	1.3	1.1	3.2
Industria química	5.0	5.1	4.8	0.3	6.2	7.0	5.2	2.9
Industria del plástico y del hule	7.3	7.7	7.5	0.6	6.2	8.5	7.4	4.9
Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	5.8	5.9	5.9	0.3	3.3	3.3	3.5	1.5
Industrias metálicas básicas	1.6	1.6	1.6	0.6	1.9	2.6	2.3	5.0
Fabricación de productos metálicos	9.9	10.4	10.2	0.6	4.3	5.8	5.1	4.9
Fabricación de maquinaria y equipo	3.4	3.5	3.4	0.4	3.0	3.4	3.2	3.0
Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos	1.5	1.3	1.4	-1.1	7.6	6.7	7.4	0.4
Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos	1.5	1.6	1.6	1.1	5.5	5.5	5.9	1.8
Fabricación de equipo de transporte	2.4	2.8	2.6	1.6	13.9	18.1	16.1	4.4
Fabricación de muebles y productos relacionados	6.4	6.1	6.2	-0.3	2.0	2.0	2.1	1.6
Otras industrias manufactureras	4.9	4.5	4.7	-0.7	7.2	6.5	7.9	2.0
Total	100	100	100		100	100	100	

Fuentes: Elaborado con información de INEGI, Censos económicos 2004-2009-2014; <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>.

En los sectores alimentario y textil, la relación entre empresas de distintos tamaños se encuentra más favorecida, por ejemplo el sector textil presenta una importante articulación en función de una cadena de valor desde la fibra, textiles y prendas de vestir.

Con el fin de rediseñar la cadena de valor y desafiar las importaciones chinas, se logró un acuerdo con el sector privado para la creación de nueve "Centros de Diseño" en La Laguna (donde se ubica la mayor operación de jeans), Ciudad de México, Yucatán, Jalisco, Hidalgo, Aguascalientes, Puebla y Tlaxcala. (Ruíz y Carrillo 2008, p.11).

En suma, el desempeño de las Pyme mexicanas manufactureras ha sido muy limitado y no obedece a una economía cuya matriz productiva es la manufactura, porque este modelo depende fuertemente de procesos que están más ligados a condiciones externas que al sector empresarial doméstico.

Con respecto al desempeño de la gran industria, los datos del cuadro 2.2.3.1 muestran una falta de complementariedad con sus Pyme, este segmento empresarial muestra mayores variaciones y tasas de crecimiento en el número de sus empresas. Destaca el crecimiento en el sector de la pulpa de celulosa y la industria metálica básica, mientras que 40% de estas empresas se encuentran en manufacturas metálicas, maquinaria y equipo, equipo de transporte, y aparatos y accesorios eléctricos, donde la mayor concentración se da en fabricación de equipos de transporte. El aporte de las Pyme en los ingresos manufactureros representa 20% del total.

Las estadísticas del sector de comercio mexicano se encuentran segmentadas por volumen de negociación, en comercio al por mayor y menor. El número de las Pyme se agrupa en comercio al por mayor, mostrando ser más beneficioso para el crecimiento de estas empresas. El comercio al por mayor agrupa 89% de sus negocios en 3 actividades, materias primas agropecuarias para la industria, alimentos variados (abarrotes), maquinaria y equipo para actividades de la industria (véase cuadro 2.2.3.2). La gran empresa se concentra fuertemente en la comercialización mayorista de abarrotes, donde las empresas de menor tamaño son sus principales clientes.

Cuadro 2.2.3.2: México, participación de las Pyme en el comercio

Desglose Comercio al por menor	Pyme				Grande			
	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)
Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco	10.5	11.4	12.2	4.8	1.4	2.3	1.4	9.7
Comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales	10.5	14.7	11.8	7.4	60.0	62.8	63.2	5.1
Comercio al por menor de productos textiles, accesorios de vestir y calzado	10.2	11.7	11.0	5.4	4.3	1.9	2.2	-3.5
Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud	8.2	12.4	9.5	8.3	1.0	1.1	1.4	5.8
Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal	8.4	6.4	7.5	1.2	1.8	2.0	1.9	6.0
Comercio al por menor de enseres domésticos, computadoras y artículos para la decoración de interiores	13.2	8.4	10.9	-0.7	4.8	3.3	3.5	0.9
Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	10.6	8.0	9.4	1.0	5.3	10.3	8.4	11.7
Comercio al por menor de vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	28.3	27.1	27.2	3.5	21.4	16.1	17.8	1.7
Total	100	100	100		100	100	100	
Desglose Comercio al por mayor	Pyme				Grande			
	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)
Comercio al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco	35.5	32.6	32.3	0.9	65.1	61.9	64.0	4.2
Comercio al por mayor de productos textiles y calzado	3.7	3.0	2.9	-0.5	1.3	1.2	1.3	3.2
Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, de perfumería, accesorios de vestir, artículos para el esparcimiento y electrodomésticos	6.9	6.8	6.8	1.5	11.9	9.6	10.4	2.4
Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias, para la industria y materiales de desecho	36.7	36.3	38.0	1.7	14.4	15.5	14.7	5.4
Comercio al por mayor de maquinaria, mobiliario y equipo para actividades agropecuarias, industriales y de servicios	16.6	19.0	18.2	3.2	7.2	10.6	9.2	8.9
Comercio al por mayor de camiones	0.6	2.4	1.3	17.6	0.0	1.3	0.0	175.3
Total	100	100	100		100.0	100	100	

Fuentes: Elaborado con información de INEGI, Censos económicos 2004-2009-2014; <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>.

El comercio al por menor presenta características de canales modernos de comercialización, dominado por las grandes empresas que genera una fuerte concentración. En este rubro destacan las tiendas por conveniencia (OXXO, 7Eleven, etc.) que generan fuertes presiones sobre las pequeñas bodegas y abarroteros; tiendas de autoservicio (supermercados) compiten con los negocios de mercados de abastos; y tiendas por departamento (grandes almacenes) afectan a las Pyme que comercian prendas de vestir, calzado, pieles, juguetes, etc.

El desglose de las Pyme mexicanas en comercio al por menor muestran una importante participación en centros comerciales, en la comercialización directa de prendas de vestir y calzado, y la venta minorista de vehículos, refacciones y lubricantes. En las actividades de comercio, las Pyme mexicanas generan 41.2% de los ingresos totales.

En actividades de servicios, las Pyme mexicanas tienen mayor presencia y se posicionan en alojamiento y venta de alimentos, servicios educativos y profesionales. Este grupo muestra un alto perfil hacia el mercado interno y baja complejidad en su especialización. La gran empresa, se agrupa en medios de comunicación, manejo de los desechos, transporte de carretera, correos y almacenes, tal como se muestra en el cuadro 2.2.3.3.

Cuadro 2.2.3.3: México, participación de las Pyme en servicios

Desglose de Servicios	Pyme				Grande			
	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)	2004	2014	Media 04-09-14	Tasa Crec. (%)
Intermediación y comercio al por menor por medios masivos de comunicación y otros medios	0.2	0.1	0.1	-5.2	0.0	0.2	26.6	161.6
Transportes, correos y almacenamiento	11.9	9.6	9.3	0.5	17.3	18.0	12.0	3.4
Información en medios masivos	3.2	3.0	3.0	2.2	5.4	4.4	3.8	1.0
Servicios financieros y de seguros	1.8	3.5	2.7	9.5	3.1	2.4	2.1	0.6
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	3.5	4.3	4.1	4.9	1.8	1.9	1.4	3.4
Servicios profesionales, científicos y técnicos	9.8	10.8	10.3	3.7	8.1	5.3	5.1	-1.3
Dirección de corporativos y empresas	0.2	0.2	0.1	2.8	1.1	0.8	0.7	-0.3
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	6.7	7.1	6.8	3.2	24.7	30.3	20.7	5.1
Servicios educativos	16.4	18.5	17.0	3.8	13.2	15.9	10.7	5.0
Servicios de salud y de asistencia social	8.1	8.2	9.0	2.8	3.4	4.5	3.0	6.0
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	2.8	3.0	2.9	3.4	2.8	4.2	2.6	7.1
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	23.2	28.2	25.6	4.6	15.8	11.9	10.2	0.1
Otros servicios excepto actividades del Gobierno	12.3	3.5	9.1	-9.6	3.3	0.2	1.2	-22.6
Total	100	100	100		100	100	100	

Fuentes: Elaborado con información de INEGI, Censos económicos 2004-2009-2014; <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>.

Las actividades de servicios muestran mejores condiciones para las Pyme mexicanas, porque la presencia de la gran empresa es menos concentrada en sus actividades. Esta

relación, se refleja en la provisión de recursos humanos (profesionales y técnicos) mediante la tercerización laboral. El aporte en el ingreso por parte de las Pyme a las actividades de servicios, representa 19% del total.

Para analizar la participación de las Pyme peruanas por actividad, las estadísticas disponibles⁴⁸ se desagregan en tres grupos de empresas, micro, pequeña y la agrupación de mediana y gran empresa. Para este ejercicio se considera a la pequeña y la mediana-gran empresa como los dos grupos a comparar, este supuesto se fundamenta con los datos del cuadro (2.4.1) que muestra que el número de medianas empresas peruanas es muy reducido (5% del total de las Pyme), con lo cual, este apartado se analiza con cierto grado de aproximación a las Pyme desde la participación del número de pequeñas empresas. Es importante indicar que el aporte de las Pyme en las ventas⁴⁹ totales de la manufacturas corresponde a 11.7%, comercio 25%, y servicios 7.1%.

La participación de las pequeñas empresas peruanas en la manufactura han mostrado tasas de crecimiento positivas en el número de empresas, concentrándose en manufactura de alimentos y textil (40%), mientras que otro grupo lo hace en manufactura metálica, maquinaria y equipo, equipo de transporte, y electrónica (21%) (Véase cuadro 2.2.3.4).

Los rubros de especialización de las pequeñas empresas peruanas coinciden con las grandes empresas, que sitúa 41% de sus negocios en estas actividades. La gran empresa peruana participa activamente en la manufactura de caucho y plásticos, químicos y farmacéuticos. Su participación es reducida en la manufactura metálica, maquinaria y equipo, equipo de transporte y electrónica, lo cual muestra una industria bastante ligera.

La característica que muestran las pequeñas empresas manufactureras peruanas, consiste en crecer junto a las medianas y grandes empresas, lo cual representa una mayor relación entre estos tipos de empresas. Además, su matriz manufacturera no incorpora la dependencia hacia cadenas globales productivas, lo cual representó mayor desarrollo de la industria interna en todos sus segmentos.

La industria de alimentos se encuentra muy ligada a la producción agroindustrial, destacando el cultivo de espárragos, palta (aguacates), cítricos y páprika, que fue potenciada con la ejecución de megaproyectos de irrigación de la costa peruana⁵⁰. Esta

⁴⁸ Elaborado con información de Estadística sectorial del Ministerio de la Producción, Estudios Económicos. Basados en SUNAT, Número d empresas en función a las CIUs pertenecientes a la REV 4. Disponibles en: <http://demi.produce.gob.pe/estadistica/sectorial>.

⁴⁹ Elaboración propia que considera el volumen de ventas por tamaño de empresa, datos promedio (2005-2014) con información estadística de SUNAT.

⁵⁰ Como referencia se encuentra ejecutada la etapa I y II del proyecto CHAVIMOCHIC, que ha mejorado el riego de más de 28 mil hectáreas de cultivo y la incorporación de 54 mil hectáreas de nuevas tierras al

iniciativa pública de inversión, permite revalorizar el terreno para luego subastarlo a la inversión privada de la agroindustria, ampliando la demanda efectiva.

Cuadro 2.2.3.4: Perú, participación de las Pequeñas empresas en la manufactura

Desglose Manufacturas	Pequeña				Mediana y grande			
	2007	2014	Media 2007-2014	Tasa Crec. (%)	2007	2014	Media 2007-2014	Tasa Crec. (%)
Alimentos y bebidas	16.7	16.6	15.8	4.3	24.4	25.8	24.3	3.1
Textiles y prendas de vestir	23.7	20.3	22.7	2.4	18.6	13.1	15.8	-1.9
Cuero y productos conexos	1.5	1.4	1.6	3.7	1.2	1.5	1.3	5.9
Madera y productos de madera	5.8	5.6	5.7	4.0	1.6	1.7	1.9	3.5
Papel y cartón	1.5	1.6	1.5	5.2	2.1	2.1	2.0	2.7
Impresión y grabaciones	9.5	10.0	9.8	5.2	6.8	6.4	6.5	1.5
Químicos y Farmacéutico	4.7	4.0	4.2	2.2	11.1	11.3	11.0	-2.8
Caucho y plástico	1.5	1.4	1.5	2.3	9.4	10.7	10.0	1.7
Minerales no metálicos	6.4	6.4	6.3	5.0	4.2	4.8	4.6	4.2
Metales comunes	1.6	1.5	1.6	3.7	2.8	1.9	2.3	4.0
Productos de metal	8.5	11.4	9.7	8.6	7.1	9.0	8.4	-2.3
Informáticos, electrónicos y ópticos	2.4	2.6	2.4	5.0	2.2	3.2	2.8	5.5
Maquinaria y equipos diversos	6.6	6.4	6.7	3.9	2.5	2.7	2.8	7.2
Vehículos automotores, remolques y transportes diversos	3.4	3.1	3.5	3.2	N.D	N.D	N.D	N.D
Otras industrias manufactureras	5.7	7.2	6.5	6.8	6.0	5.9	6.0	3.0
Total	100	100	100		100	100	100	

Fuente: Elaborado con información de Estadística sectorial del Ministerio de la Producción, Estudios Económicos. Basados en SUNAT, Número d empresas en función a las CIIUs pertenecientes a la REV 4. Disponible en: <http://demi.produce.gob.pe/estadistica/sectorial>. N. D = No Disponible.

La industria de metales comunes se encuentra indirectamente relacionada al sector minero, pues este último es el encargado de proveer de materia prima, principalmente acero, fierro, zinc, aluminio, y demás metales para el sector de joyería, donde las Pyme tuvieron un importante crecimiento y se encuentran en el rubro de otras industrias manufactureras del cuadro anterior. La explotación minera de oro y cobre es principalmente para mercados externos como Suiza, Canada, China, y Estados Unidos.

La Fabricación de prendas de vestir, es una de las actividades industriales más importantes, cumpliendo una labor relevante como potenciador del empleo nacional y el accionar de las Pyme. Este sector, está liderado por el conglomerado empresarial de Gamarra en Lima. En este centro productor, se reúnen diversos tipos de Pyme y microempresas que se encadenan en procesos desde el hilado, importación de máquinas, corte, costura, bordado, comercialización directa y exportación de productos textiles.

Está compuesto por 4,300 establecimiento industriales (confeccionistas), 14,600 establecimientos comerciales (minoristas y mayoristas, tanto de productos finales, insumos, maquinaria y equipos), 1,100 almacenes y depósitos de insumos y 300 restaurantes; es decir, un total de 20,300 establecimientos (que deben corresponder a

norte del país, para mayor información véase: <http://www.chavimochic.gob.pe/descripcion.php>. Y el proyecto Majes-Siguas al sur del país, que a la fecha ha permitido incrementar el riego de más de 38 mil hectáreas de nuevas tierras, para mayor detalle véase: <http://www.proyectosapp.pe/modulos/JER/PlantillaProyecto.aspx?ARE=0&PFL=2&JER=5447>.

unas 14,000 empresas, considerando que algunas de ellas tienen más de un establecimiento. (Villarán y Mifflin 2009, p.15)

Destaca la participación las Pyme en la manufactura de artículos de cuero y piel, especialmente calzado, el cual se concentra en el distrito del Porvenir de la Región La Libertad, al norte de Lima, reuniendo similares características del conglomerado textil de Gamarra (Torres, 2003). Las actividades textiles y cuero son las que menores insumos importan, debido a la producción interna de algodón y pieles, y accesorios que son abastecidos por las Pyme de la industria de metales comunes. Por la dinámica de estas empresas en el mercado interno peruano Villarán y Mifflin (2009) definen a las Pyme como piezas fundamentales en la estructura de los parques industriales de Perú.

El sector comercio peruano, no se encuentra tan desarrollado y muestra niveles de comercialización tradicionales. Las pequeñas empresas predominan en el comercio al por mayor, en la venta directa en mercados mayoristas (mercado de abastos) destacando abarrotes, golosinas, y gran variedad de artículos. En el comercio al por menor, presentan menor presencia (con tendencia a reducirse) y se agrupan en pequeñas farmacias, bodegas y venta directa en establecimientos de centros comerciales⁵¹, en los rubros textiles, calzado, y pieles. Para mayor detalle, véase cuadro 2.2.3.5.

Cuadro 2.2.3.5: Perú, participación de la Pequeña empresa en el comercio

Desglose Comercio	Pequeña				Mediana y grande			
	2012	2015	Media 12-13-14-15	Tasa Crec. (%)	2012	2015	Media 12-13-14-15	Tasa Crec. (%)
Venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas	9.2	8.9	9.1	7.0	8.1	7.7	7.7	4.6
Comercio al por mayor	49.0	53.4	51.6	10.2	64.7	66.0	65.2	6.2
Comercio al por menor	41.8	37.7	39.3	5.1	27.3	26.3	27.0	4.6
Total	100	100	100		100	100	100	

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEI, Estructura Empresarial, disponible en: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/index.html.

La gran empresa peruana dedicada al comercio también se perfila en comercio al por mayor, existiendo una relación de mayor reciprocidad como proveedor-cliente, lo cual no

⁵¹ Según el reporte CORP RESEARCH sobre el sector retail a mayo 2013, se estima una penetración de mercado (m² por cada mil habitantes) mayor en México, donde la capacidad instalada de los supermercados es de 109m² en comparación a 32m² en Perú. mientras que en tiendas por departamentos la penetración es de 25m² y 13m² respectivamente para México y Perú, información disponible en: http://www.corpbancainversiones.cl/storage/CR_Inf_Sectorial_retail_0513.pdf. Según información de Forbes México a 2015 existen 584 centros comerciales en México versus 71 en Perú. Información disponible en: <http://www.forbes.com.mx/mexico-el-pais-con-mas-centros-comerciales-en-al/#gs.mLDZ80U>.

ha complicado los términos de competencia entre estas empresas. Las grandes empresas proveen a las pequeñas y estas al público de forma directa, esta secuencia explicaría que el margen de ventas creciente haya sido liderado por la pequeña empresa peruana, y que su tasa de mortalidad sea menor. Destaca la venta y reparación de motocicletas y autos en la pequeña, y la distribución de autos nuevos y maquinaria pesada por parte de la gran empresa.

Las pequeñas empresas peruanas dedicadas a los servicios, muestran una fuerte competencia con la gran empresa en actividades de transportes y servicios prestados a empresas (véase cuadro 2.2.3.6). Esta característica muestra una baja especialización de los servicios en la estructura empresarial peruana que permiten competir, en cierto grado, a la pequeña empresa con la grande. Las Pyme en actividades servicios generan 23% de las ventas totales de este sector.

Cuadro 2.2.3.6: Perú, participación de la Pequeña empresa en servicios

Desglose Comercio	Pequeña				Mediana y grande			
	2012	2015	Media 12-13-14-15	Tasa Crec. (%)	2012	2015	Media 12-13-14-15	Tasa Crec. (%)
Transporte y almacenamiento	22.6	24.2	24.0	13.7	21.0	21.8	21.9	8.9
Actividades de alojamiento y servicios de comida	9.0	8.8	9.1	11.0	4.8	4.7	4.8	7.4
Información y comunicaciones	5.0	5.3	5.2	13.5	5.8	6.4	6.2	10.3
Actividades inmobiliarias	3.9	4.4	4.0	15.0	4.7	8.7	6.6	25.7
Servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial (servicios prestados a empresas)	31.5	33.7	32.1	13.7	30.7	34.0	32.3	10.7
Actividades enseñanza	8.7	5.4	6.6	-0.9	8.4	5.9	7.0	-1.1
Actividades de atención de la salud humana	3.8	3.6	3.7	10.4	3.5	3.0	3.1	4.3
Actividades artísticas, entretenimiento y recreación	1.9	1.7	2.1	8.7	3.2	3.1	3.2	6.6
Otros servicios 1/	12.3	11.4	11.6	9.5	16.4	11.2	13.1	-1.8
Agencias de viaje y turismo	1.1	1.4	1.1	11.6	1.5	1.3	1.3	1.7
Total	100	100	100		100	100	100	

Fuente: Elaboración propia, con datos del INEI, Estructura Empresarial, disponible en: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/index.html.

Conclusiones

El análisis de las dinámicas económicas y empresariales concluye en aceptar la hipótesis planteada que el crecimiento acelerado que experimentó la economía peruana durante el periodo de estudio favoreció la solvencia de sus Pyme por tener estructuras productivas más unidas con su sector interno. Entretanto la economía mexicana presentó un crecimiento poco sostenido donde sus estructuras productivas estuvieron ligadas al sector externo, con lo cual el desempeño de sus Pyme estuvo rezagado.

El estudio encuentra dos economías de distintos tamaños, desempeños, y especializaciones productivas. Estas actividades están enfocadas a obtener ventajas por medio de la apertura comercial donde la dirección de políticas, para potenciarlas, permitieron ampliar significativamente la demanda interna peruana mientras en México no se presentaron cambios significativos. Para ambos países, la variación del precio de los commodities (petróleo y minerales) impacta fuertemente en su crecimiento, de los cuales depende su dinámica interna. La apertura comercial no impulsó el desempeño de las Pyme, siendo fundamental la ampliación de la demanda interna. La estructura productiva peruana estuvo más relacionada al mercado interno, mientras en México dicha estructura se encuentra altamente sesgada a cadenas globales mediante un elevado gasto en importaciones donde el tipo de cambio ejerce fuerte presiones.

Se encuentra una relación directa entre el desempeño de la economía y las Pyme, que indica que en periodos de expansión económica los indicadores de las Pyme presentan mejores resultados que en el caso de periodos de contracción. Como factor diferenciador se encuentra una gama de políticas que facilitaron la transición peruana, destacando el incentivo a la inversión minera, inversión pública en proyectos de irrigación como principal inversión pública y gasto social. Este gasto se pudo sostener gracias a la redistribución de las ganancias generadas por su sector dinámico (Canon minero). Esto generó una expansión histórica de la inversión privada, mayor ingreso disponible que redujo la población pobre impactando en mayor gasto privado, favoreciendo al mercado interno y las Pyme. En México, no se aprecia un impulso en la demanda interna por parte de su industria automotriz y electrónica la inversión y consumo permanecieron sin cambios, el mercado interno donde operaron sus Pyme no logró impulsar el crecimiento.

La demanda interna mexicana no se expandió, el consumo privado se mantuvo gracias a factores ajenos a los salarios, mientras la inversión no presentó cambios significativos. Este escenario de mercado interno se complementa con una alta concentración de grandes

empresas organizadas por mecanismos financieros o Holding, que priorizaron ganancias financieras y la elusión fiscal y no fueron capaces de integrar a las Pyme en sus procesos. En Perú, la minería generó un importante arrastre sobre la inversión, la cual incrementó sus niveles en el PIB, la mayor acumulación, los mayores ingresos, las transferencias en programas sociales, permitieron un rápido dinamismo de la demanda interna. Esto representó un panorama inmejorable para el surgimiento y desarrollo de sus Pyme.

Se encuentra un mayor tamaño en las Pyme mexicana y una mayor relación con las actividades dinámicas, en Perú las Pyme presentan un menor tamaño y están fuertemente ligadas con actividades de los mercados locales. Estas diferencias indican organizaciones empresariales con distintos requerimientos. Las Pyme han mostrado un mejor desempeño en Perú, donde se obtienen menores tasas de mortalidad, mayor creación, evolución sostenida de los márgenes de venta. En México se encuentra un sector de Pyme con bajas tasas de creación, mayor mortalidad, y una evolución decreciente de sus márgenes de venta. Estos resultados explican las diferencias relativas de solvencia entre las Pyme de ambos países y una explicación posterior al crédito bancario.

La estructura empresarial peruana estuvo dispuesta en el sector manufacturero liviano, el cual presentó importantes tasas de crecimiento. La composición de la gran empresa interna favoreció este comportamiento, porque las empresas manufactureras de distintos tamaños estuvieron alineadas en su crecimiento. Se observa una falta de políticas para encaminar al sector minero hacia procesos que generen mayor valor agregado, sobretodo en periodos donde el contexto de precios internacionales sea desfavorables.

El nivel de los problemas de limitaciones institucionales y desintegración social, que impiden que los procesos generen sinergias en el sector empresarial nacional, muestran en el comportamiento de las economías que en México se presentan con mayor intensidad que en Perú. Esto se deriva del uso de las ganancias petroleras y el bajo impacto en la reducción de la pobreza, el bajo impacto que ha presentado la inversión privada y pública, y el bajo desarrollo tecnológico de las Pyme mexicanas las limita a tener una importante participación en cadenas productivas globales a pesar de caracterizarse por contar con una estructura productiva manufacturera.

Capítulo III: Estructuras financieras y financiamiento a las Pyme en México y Perú

Introducción

El estudio de las estructuras financieras de México y Perú representa uno de los ejes centrales en el cuerpo de la tesis, porque analizan los diferentes mecanismos que movilizaron el financiamiento a las Pyme. Este estudio implica conocer los acontecimientos que permitieron su evolución actual y la hegemonía que adquirieron las distintas instituciones financieras en el financiamiento productivo, la cual está acorde con los niveles de especialización y sofisticación de su sector empresarial. Las estructuras conjuntamente a las instituciones financieras explican las fuentes de movilización de recursos hacia el financiamiento, siendo un aporte importante derivar la porción y los mecanismos que se destinaron a las Pyme.

El objetivo principal se basa en el estudio del financiamiento a las Pyme, la hipótesis del capítulo busca probar que las características de la estructura financiera peruana permitieron un predominio de la banca comercial con una importante preferencia por prestar al sector empresarial, lo cual generó mayor financiamiento a sus Pyme. Mientras que la estructura financiera mexicana tuvo una mayor integración a mercados financieros internacionales donde los mecanismos de financiamiento no tuvieron una relación fuerte con su sector empresarial interno.

Se debe tener presente que el periodo de estudio engloba procesos de apertura y globalización financiera, lo cual representa una mayor exposición al influjo de capitales foráneos que modifican las condiciones del financiamiento interno. En este contexto, la tasa interés tuvo importantes presiones que llevaron a modificar los costos del financiamiento interno. La evolución de los capitales globales modificaron las estructuras financieras de México y Perú, donde las instituciones financieras bancarias y no bancarias asumieron distinto protagonismo a través de la especialización de sus modelos de negocio.

En este contexto, la política monetaria de mayor interés fue la estabilización de precios lo cual proyecta la función relevante que tuvieron las instituciones financieras para hacer más efectivos los mecanismos de transmisión destacando las tasas de los títulos gubernamentales a través del mercado de capitales y tasas de encaje bancario.

Definidas las instituciones financieras dominantes, se estima el tamaño de los mercados financieros para encontrar alguna relación con el financiamiento a las Pyme

para determinar que el crédito bancario representa el mecanismo más funcional para financiar a estas empresas. En esta exposición se analiza el financiamiento hacia el sector privado no financiero y al sector empresarial, con el objetivo de comprobar estadísticamente en qué país la banca logró movilizar mayores recursos y ser más funcional al financiamiento de las Pyme.

La demostración empírica implica un esfuerzo en la tarea de hacer comparables diversas fuentes y metodologías estadísticas. Es importante mencionar la existencia de divergencias metodológicas en la clasificación y contabilización del financiamiento bancario para las Pyme en México y Perú. En el primer caso se siguen metodologías censales del capítulo anterior. En Perú se considera el nivel de endeudamiento de las empresas, bajo parámetros establecidos por la autoridad reguladora. Se considera que esta diferencia metodológica se encuentra dentro de las limitaciones estructurales para la medición de las Pyme y se aceptan los resultados como una aproximación válida, porque la relación es estrictamente con el financiamiento y las series de datos no permiten determinar la relación entre qué empresas de la muestra cuentan con financiamiento así como individualizar los saldos de deuda por empresa.

El tratamiento del capítulo se estructura en cinco apartados, en el primero realiza una revisión de los antecedentes que explican los procesos neutralización de mecanismos compensatorios que permitieron mayor movilización de recursos al sector productivo, para asumir mecanismos de la desregulación y globalización financiera. En el segundo apartado se estudia la organización de las nuevas estructuras financieras, las relaciones de las políticas monetarias que se adoptaron y de las estructuras financieras, y la medición de las magnitudes de los mercados financieros.

El siguiente apartado analiza el financiamiento al sector privado no financiero en términos totales, sectorial (empresas), y una aproximación a las Pyme en función a datos oficiales de encuestas. En el cuarto se estima el financiamiento total canalizado a las Pyme, considerando todas las instituciones que las financiaron como banca comercial, banca de desarrollo, instituciones no bancarias especializadas y financiamiento externo. En el apartado final se analiza detalladamente las características del financiamiento de la banca comercial a las Pyme.

3.1 México y Perú, antecedentes, desregulación y globalización financiera

El objetivo de este apartado consiste en estudiar los precedentes de las estructuras financieras de México y Perú, analizar los procesos de transformación financiera (desregulación y globalización financiera), con la finalidad de tener una mayor comprensión sobre los mecanismos que guiaron los procesos de financiamiento empresarial de las economías en estudio.

3.1.1 Antecedentes, los mecanismos compensatorios⁵²

Las estructuras financieras que presidieron el periodo de estudio muestran una participación activa del Estado, esta acción gubernamental estaba establecida a través de una serie de mecanismos compensatorios. Estos mecanismos públicos fueron activos para proveer de financiamiento a las políticas de industrialización y fortalecer la inversión productiva, su función principal era asignar y direccionar el crédito de manera selectiva hacia sectores económicos prioritarios para la mejora de la industria nacional.

Los instrumentos que permitieron desarrollar los mecanismos compensatorios fueron, el encaje legal cuya finalidad era asignar selectivamente financiamiento, la banca de desarrollo, encajonamiento de créditos, topes en las tasas de interés, y fidecomisos públicos. Mantey (2010), desarrolla el estudio de las políticas de canalización de crédito las cuales descansaron sobre el encaje legal, dicho encaje operó como instrumento preferido de política crediticia debido a su gran adaptación a una amplia variedad de objetivos. El mecanismo de encaje permitía mediante reducciones (o incrementos) asignar el crédito hacia actividades prioritarias⁵³, se regulaba el volumen de crédito, se estimulaba la captación a plazos más amplios, se regulaba los depósitos en moneda extranjera, entre otros.

Estos mecanismos comenzaron a ser cuestionados en un contexto donde la economía mexicana avanzaba hacia un proceso de inestabilidad financiera, evidenciándose a fines de 1975⁵⁴. Estos recursos se destinaron a financiar el déficit público mexicano, lo cual fue una señal del debilitamiento del modelo por desequilibrios fiscales y externos.

⁵² Los mecanismos compensatorios corresponden a las políticas gubernamentales planificadoras que favorecen la evolución del sistema financiero como un instrumento para promover el crecimiento económico, Levy (2001). La autora, propone una estratificación temporal para este periodo de estudio que consiste en dos etapas, crecimiento con estabilidad de precios o desarrollo estabilizador (1960-1971), y crecimiento con inestabilidad financiera (1972-1982).

⁵³ Mantey 2010, identifica estas actividades en la siderurgia, petróleo, electricidad, transporte, telecomunicaciones, y la industria en general.

⁵⁴ En función a los Informes Anuales del Banco de México 1960-1978.

En el caso de Perú, estos mecanismos inician con reformas normativas en 1963⁵⁵ y el incremento del gasto público en inversión (Parodi, 2014). Con el objetivo de movilizar recursos financieros hacia la inversión productiva, se buscó dinamizar la demanda interna con los excedentes generados por las exportaciones de bienes primarios (harina de pescado, cobre, y agrícolas). La participación estatal⁵⁶ peruana impulsó una agresiva política industrial⁵⁷, clasificando ciertas actividades económicas como estratégicas⁵⁸. El encaje bancario era la pieza clave de estos mecanismos, donde el 60% de recursos que se recaudaban en la banca privada se destinaba a la compra de bonos de inversión pública y el Estado movilizaba estos recursos a financiar los sectores estratégicos para el desarrollo nacional. Adicionalmente, el BCRP seguía una política de crédito selectivo concediendo líneas de redescuento a la banca comercial a tasas preferenciales⁵⁹ para otorgar crédito a los sectores estratégicos.

Este periodo se caracterizó por un gobierno militar denominado Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas. Sánchez (2002), plantea falta de destreza en la administración de la economía por parte del gobierno militar, el cual declinó el volumen de las exportaciones y con ello limitó el flujo de divisas que impulsaban el modelo de desarrollo interno, con lo cual el cambio propuesto no prosperó.

3.1.2 Mecanismos para la desregulación financiera

Este proceso consiste en desactivar la participación estatal de los mercados financieros⁶⁰, bajo los fundamentos planteados por McKinnon (1973) y Shaw (1973). Estos autores sugieren un efecto negativo en los mercados financieros debido a la participación estatal, esta intervención genera problemas de represión financiera que se presentan por manejos incorrectos en las tasas de interés que desincentivan proyectos de

⁵⁵ Parodi (2014) periodiza esta etapa en dos: (1963-1968) del gobierno de Fernando Belaunde como un periodo ISI de primera fase mediante la promulgación de la Ley de Promoción Industrial.

⁵⁶ Con respecto a la minería, se nacionaliza a las principales empresas como Cerro de Pasco Corporation, y Minera Marcona Mining. Adicionalmente se nacionaliza la empresa petrolera Norteamericana International Petroleum Company, y se crea Petróleos del Perú PETROPERU. Se pone en marcha una profunda reforma agraria que modifica la propiedad de las tierras a favor de los campesinos. Finalmente se nacionaliza la producción y comercialización de harina de pescado.

⁵⁷ La Ley de Promoción Industrial, la cual se había promulgado en 1959, y en 1970 se aprueba la reforma industrial peruana.

⁵⁸ Según las memorias del BCRP, se identifican los siguientes sectores como prioritarios, agricultura y ganadería, pesca, minería, construcción, y la industria básica.

⁵⁹ En 1970, el Banco Central de Perú fija topes a las tasas de interés activas a la banca comercial de 12% para créditos de cualquier tipo, y 1% para cargos, comisiones, primas, y otros costos referentes al préstamo (Memorias del BCRP 1969-1975).

⁶⁰ El Anexo 14, resume los procesos para la desregulación financiera interna y liberalización financiera en México y Perú.

alto rendimiento y promueven aquellos con baja rentabilidad. Estas distorsiones provocan una inadecuada intermediación financiera que afecta el desarrollo del sistema financiero y repercute en el crecimiento de la economía.

México adoptó estas medidas a fines del gobierno del Presidente José López Portillo (1982), en este periodo se nacionalizó el sistema bancario generando una paralización del crédito. Este proceso, contradictorio al objetivo esperado, tuvo como resultado un saneamiento de la banca previo a su reprivatización. Ello pone fin a la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y la capacidad de movilizar recursos al sector industrial, instrumentándose un programa de estabilización neoliberal con reformas estructurales, apertura comercial, desregulación del sistema financiero, y reducción sustancial de la participación del Estado en la economía (Mantey 2010).

Paradójicamente, el hecho de que la banca estuviera bajo la propiedad y control del Estado facilitó los procesos de liberalización y reforma financiera y apertura, y con el inicio del proceso de liberalización y reforma financiera comenzó una tercera etapa para la banca del Estado: la preparación para la reprivatización. (Del Ángel 2010, p. 665).

La economía mexicana cambia las formas de fondeo doméstico de la inversión, se desplazan los mecanismos compensatorios públicos por mecanismos de mercado y se inicia una transición hacia la estructura de mercado de capitales (Levy 1998). Este periodo se caracteriza por el surgimiento de instituciones no bancarias especializadas como parte del fomento al mercado de títulos financieros, la tarea del gobierno se reduce con lo cual se desliga de la promoción al financiamiento productivo debilitando gran parte de la banca de desarrollo (Levy 2010).

En Perú, el desmantelamiento de estos mecanismos fue más temprana y estuvo a cargo de un gobierno militar liberal, el cual realizó ajustes graduales a partir de 1975, donde el cambio de orientación del modelo se verá reflejado a mediados de 1978, a través de la aplicación de paquetes ortodoxos en el marco de un programa de ajuste a problemas de brechas fiscales y externas dirigidos por el Fondo Monetario Internacional. Los principales cambios se dieron en la flexibilización de precios, disciplina fiscal y apertura económica (Parodi 2014).

Un segundo paquete de medidas ortodoxas fue dirigido a fomentar la apertura de inversión extranjera para financiar las brechas fiscales y externas, mientras que se contraía la demanda interna y se reducía el tamaño del Estado. Estas políticas se consolidan en el periodo de retorno a la democracia (1980-1985) donde se continúa con las reformas de

libre mercado que impulsaron la apertura comercial y de capitales, así como la liberalización del mercado financiero (Ibíd.).

Este proceso será interrumpido en el periodo 1985-1989, donde se trató de retomar políticas del modelo militar nacionalista como la fijación de precios como freno a los problemas inflacionarios, mecanismos de canalización selectiva de recursos financieros a los sectores prioritarios mediante políticas de encaje bancario, entre otros. Bajo los mismos mecanismos, se habilitan fondos por parte del BCRP hacia el agro, maquinaria agrícola, desarrollo rural urbano, fondos para importaciones-exportaciones, apoyo a la vivienda básica, y crédito al sector informal. Se legisla para impulsar los sistemas de distritos bancarios para descentralizar y democratizar el crédito, y se impulsan las colocaciones del Banco Agrario⁶¹, finalmente se genera un intento fallido por nacionalizar la banca⁶² peruana en 1987. Todos estos mecanismos, serán desmantelados rápidamente en los primeros años de la década de los noventa.

3.1.3 Periodo de globalización financiera

Este periodo obedece a la ola de cambios institucionales a nivel global, caracterizada por dos hechos fundamentales, en primer lugar se encuentra la ruptura del sistema monetario internacional de Breton Woods (1971) generado por la crisis del dólar que automatizó el movimiento de grandes flujos de capitales a nivel global. El segundo cambio se encuentra en el impulso del libre comercio por parte de los países del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que se forjó a mediados de los ochenta. En este contexto, el proceso de globalización financiera se puede definir como el grado de desregulación de los sistemas financieros internacionales en busca de una mayor movilización de factores, principalmente el capital y extranjerización de la esfera productiva, como Levy (2013) lo define: “la globalización financiera se entiende como la aplicación de la desregulación a nivel internacional para garantizar el libre movimiento de los factores productivos, especialmente el capital, y evadir regulaciones nacionales.” (pp. 223-224).

Con el inicio de la década de los noventa, la liberalización del sistema financiero en México y Perú alcanzó su grado máximo. Stalling y Studart (2006), plantean un rezago

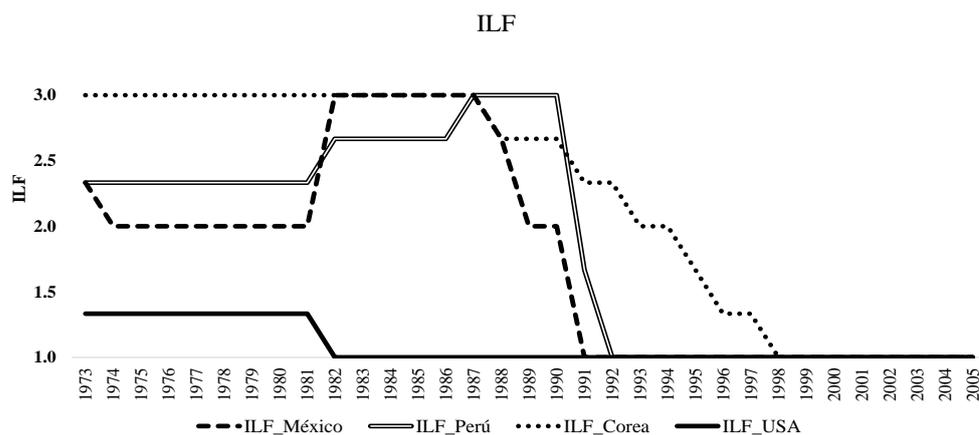
⁶¹ Según se registra en las memorias del BCRP 1985-1989.

⁶² Mediante Ley 24723, se dispuso la reserva para el Estado de la actividad bancaria, financiera y de seguros, así como la expropiación de dichas empresas. Bernaldes (1988) analizó la aplicación de dicha Ley, concluyendo que, a pesar de tener una intención de modernizar el sistema financiero, democratizarlo y convertirlo en un instrumento eficiente para el desarrollo del país, cae en la confusión, es contradictoria y ofrece problemas de interpretación, por tanto, el intento de nacionalizar la banca se frustró.

entre las adaptaciones de los soportes institucionales y los cambios en los sistemas financieros, lo cual representará la principal falencia de estas transformaciones porque el dominio que asume el capital superó los aspectos regulatorios que incrementaron los factores de inestabilidad financiera. A partir de estos cambios, el orden de los mercados financieros se guio por la supervisión y regulación estatal, para ello, se fueron adecuando las normativas de instituciones como la Comisión Nacional de Banca y Seguros de México (CNBV), Superintendencia de Banca Seguros y AFP del Perú (SBS), Superintendencia del Mercado de Valores del Perú (SMV), entre las más destacadas del sector financiero.

El proceso de liberalización financiera se ilustra en base a la metodología de Kaminsky & Schmukler (2008), la cual mide su ritmo mediante el desplazamiento del Índice de Liberalización Financiera (ILF). Para ello, los autores elaboran tres sub índices⁶³, el primero mide el nivel de intervención en la asignación de depósitos, créditos, y tasas de interés, al cual denominan Índice de Liberalización Interna (ILI). El segundo estima el grado de intervención sobre préstamos extraterritoriales, tipo de cambio y controles en los flujos de capital mide, conocido como Índice Internacional de Liberalización (IIL). Finalmente se incluye un indicador de las restricciones al mercado de valores, definido como Índice de Liberalización del Mercado de Acciones (ILMA). La regla indica un ILF más cercano a la unidad como mayor grado de liberalización, y próximo a 3 un nivel de represión financiera más alto.

Gráfica 3.1.3.1: Evolución del Índice de Liberalización Financiera (ILF)



Fuente: Elaboración propia con datos de Kaminsky, G. & Schmukler, S. (2008).

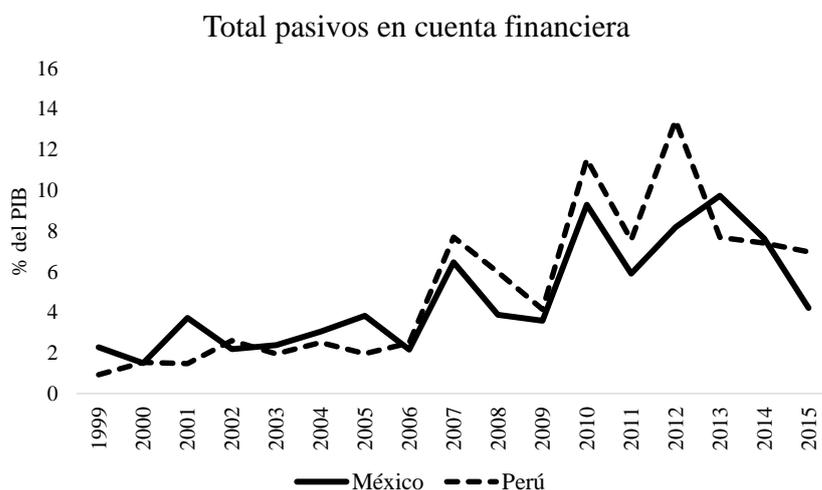
La cuenta financiera, es el componente de la balanza de pagos que registra operaciones de inversión extranjera en distintas modalidades (fija o cartera) y muestra los flujos de

⁶³ En el anexo 15 se resumen los criterios que Kaminsky & Schmukler establecen para cada sub índice.

adquisición de activos dentro y fuera del territorio nacional, en función a las necesidades de financiamiento de la economía. Durante el periodo 1990-2015, la apertura de la cuenta de capitales permitió un ingreso promedio de inversión extranjera de 5% del PIB en ambos países⁶⁴. Este influjo se mantuvo estimulado por paquetes de incentivos a la inversión con la privatización de monopolios públicos y empresas estatales, sumado a la profundización de la inversión de empresas transnacionales en sectores específicos como minería y automotriz.

La tendencia que se muestra en los pasivos de inversión extranjera es creciente y se fortalece un comportamiento desvinculante con las necesidades de cuenta corriente, acorde al análisis del capítulo anterior, especialmente en México que experimentó un proceso más temprano e integrado de globalización financiera, véase gráfica 3.1.3.2.

Gráfica 3.1.3.2: México y Perú, pasivos de la cuenta financiera como % del PIB



Fuente: Elaboración con datos de Balanza de Pagos y Cuentas Nacionales de CEPALSTATA, disponibles en: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2050&idioma=e>, <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2204&idioma=e>.

Estos flujos presentan un comportamiento creciente que se intensifican entre 2010 y 2013, producto de una expansión en los precios de las materias primas⁶⁵ y el exceso de liquidez generado por las políticas expansivas de Estados Unidos⁶⁶ que se profundizan en 2013 y buscaron valorizarse en los mercados financieros de México y Perú.

⁶⁴ Total de pasivos de la cuenta financiera: Inversión directa en la economía declarante + Pasivos de inversión de cartera (Títulos de participación en el capital + Títulos de deuda) + Pasivos de otra inversión (Autoridades monetarias + Gobierno general + Bancos + Otros sectores).

⁶⁵ En base a la cotización de los productos mineros en Londres, 2005-2010: el precio del cobre en centavos de dólar tuvo una variación porcentual promedio de 33%, mientras para el precio del oro (dólar por onza troy) fue 22%. El precio del petróleo pasó de 79 US\$/barril (2010) a US\$ 96 (promedio 2011-2013).

⁶⁶ Esto obedece a una política para enfrentar la crisis financiera de Estados Unidos, seguida por la Reserva Federal al mando de Ben Bernanke. La cual consiste en expandir la oferta monetaria y reducir la tasa de interés referencial (fondos federales) con la finalidad de reducir el costo del financiamiento, activar el

3.2 Nuevas estructuras financieras

Esta sección analiza los hechos del periodo de estudio y busca caracterizar las estructuras financieras que predominan en México y Perú. Para este fin, se desarrollan tres secciones donde se presenta un análisis referencial sobre los tipos de organización financiera, se realiza un estudio sobre la transmisión de política monetaria relacionando la efectividad que han tenido los instrumentos de política en función al tipo de organización financiera dominante, y finalmente se analiza el tamaño de los mercados financieros.

3.2.1 Organización de las estructuras financieras

El enfoque de clasificación de estructuras financieras realizada por Zysman (1983), considera su evolución en función a las capacidades que tienen los gobiernos para influir en la economía. Desde este enfoque, el autor plantea dos modelos de estructuras financieras aquel dirigido por el mercado y el guiado por el Estado.

En el primer modelo (anglosajón), el mercado de capitales moviliza competitivamente los recursos en base a precios correctos, este modelo es característico en países con elevado desarrollo industrial, con una estructura de mercado de capitales robusta donde la cantidad de ofertantes y demandantes garantiza precios competitivos sobre una amplia variedad de títulos financieros. La emisión de acciones y bonos son los principales instrumentos para el financiamiento industrial a largo plazo, donde las empresas solo demandarán financiamiento de corto plazo a la banca comercial y se limita la capacidad del Estado para intervenir en los mercados financieros.

El siguiente modelo es característico en economías con desarrollo industrial tardío y se basa en organizaciones bancarias, plantea que los requerimientos de financiamiento de las empresas no tienen un acceso adecuado al mercado de capitales por lo cual se justifica la participación del Estado como facilitador de acceso, recaudador de fondos y suministro de la creación de dinero. Este papel compensador del gobierno permitirá que el crédito se convierta en el núcleo del financiamiento empresarial, el cuál será liderado por la banca e instituciones crediticias especializadas. El gobierno fijará precios en mercados importantes, estos son el tipo de cambio y la tasa de interés, para facilitar las prioridades de ciertos sectores de la economía. Este modelo se sub divide a razón de la administración

empleo, e impulso del crecimiento económico. Operó mediante *el Quantitative Easing* (QE) dirigido a la compra masiva de deuda en tres etapas QE1 (2008), QE2 (2010), y QE3 (2012) este último representó la mayor expansión. De QE1 a QE3, la base monetaria se elevó de US\$1,000 a casi US\$ 4,000 billones de dólares (Fullwiler & Wray 2010) (Labonte 2014).

de los sistemas de precios, que pueden ser determinados por el sector público (en una etapa inicial) o el mercado (en un nivel más desarrollado), sin descartar la participación del Estado a través de políticas públicas.

Un planteamiento adicional es el de Allen y Gale (2002), estos autores indican que se debe considerar la actuación de los mercados financieros y de las instituciones financieras como un todo, en base a un sistema legal claro que proporcione las reglas de juego e incentivos para operar. La función del Estado será determinante por el uso de políticas y regulaciones que guiarán el curso de esta gran estructura financiera, cuyo propósito es proporcionar recursos y fondos para la inversión de las empresas.

Los procesos que siguieron los sistemas financieros de México y Perú⁶⁷, se caracterizan por divergir en temporalidad y gobernabilidad. Lo cual permite a las estructuras financieras mexicanas evolucionar de una manera más estable en el tiempo, mientras el sistema político-económico peruano se estabiliza en los noventa.

El periodo de liberalización, donde se centra la investigación, es complejo y muestra muchas variantes de acuerdo al grado de apertura que tuvieron las economías. En 1994, México profundiza su apertura en el contexto del TLCAN, lo cual da lugar a un proceso de globalización financiera más profunda que Perú. Este proceso implica la aparición y hegemonía de instituciones financieras no bancarias en la economía mexicana, un ejemplo de ello son las Sofoles en 1993.

3.2.2 Relación entre los mecanismos de transmisión de política monetaria y estructuras financieras

El análisis de los mecanismos de transmisión de política monetaria, permiten conocer las características y dimensiones de los sistemas financieros, sobre todo, la respuesta de las instituciones financieras que los gobiernan. La efectividad de las políticas monetarias están inmersas a los sistemas institucionales de las estructuras financieras, ya sea el predominio de sistemas bancarios o de mercados de capitales (Loveday, Molina, *et al.*

⁶⁷ Se destacan los presidentes que gobernaron las etapas de las estructuras financieras, México: 1958-1964 Adolfo López Mateos (PRI), 1964-1970 Gustavo Díaz Ordaz (PRI), 1970-1976 Luis Echevarría Álvarez (PRI), 1976-1982 José López Portillo (PRI), 1982-1988 Miguel de la Madrid (PRI), 1988-1994 Carlos Salinas de Gortari (PRI), 1994-2000 Ernesto Zedillo Ponce de León (PRI), 2000-2006 Vicente Fox Quesada (PAN), 2006-2012 Felipe Calderón Hinojosa (PAN), 2012-2018 Enrique Peña Nieto (PRI). Perú: 1963-1968 Fernando Belaunde Terry (AP), 1968-1975 Gral. Juan Velasco Alvarado (Gov. Revolucionario de las Fuerzas Armadas), 1975-1980 Gral. Francisco Morales Bermúdez, 1980-1985 Fernando Belaunde Terry (AP), 1985-1990 Alan García Pérez (APRA), 1990-2000 Alberto Fujimori (Cambio 90), 2000-2001 Valentín Paniagua Corza (AP), 2001-2006 Alejandro Toledo Manrique (PP), 2006-2011 Alan García Pérez (APRA), 2011-2016 Ollanta Humala Tasso (PNP). El anexo 16 muestra la periodización realizada sobre las estructuras financieras en México y Perú.

2004). Al respecto, en esta sección se analiza esta relación que determina las estructuras financieras de México y Perú en un contexto de autonomía de la banca central⁶⁸, estabilidad monetaria y precios, escenario internacional de tasas de interés a la baja y elevada liquidez mundial.

En el caso de México, los mecanismos de transmisión de política operan a través de instrumentos monetarios de metas de inflación, contando con objetivos operativos de tasas de interés o tasas de fondeo interbancario (Garriga, 2010). Desde el 21 de enero de 2008 Banxico adoptó como objetivo operacional la tasa de interés interbancaria a un día o tasa de fondeo bancario, a través de la política monetaria, Banxico puede influir sobre el proceso de determinación de precios y así cumplir con su meta de inflación⁶⁹.

El mecanismo de transmisión de la tasa de interés de corto plazo, se ejecuta mediante cuatro canales⁷⁰. El primer canal es la tasa de interés de corto plazo, incrementos en esta variable modifican las estructuras del conjunto de tasas de la economía, ejerciendo presiones sobre el comportamiento de la tasa de largo plazo, con lo cual modifican las decisiones de inversión que contraen la actividad económica y estabilizan los precios.

El segundo medio de transmisión es mediante el crédito, incrementos a las tasas de interés elevan los costos del crédito, las instituciones financieras reducen sus preferencias a prestar porque los proyectos solventes tendrán que generar mayores tasas de rentabilidad. La restricción del crédito contrae la inversión y se estabilizan los precios.

El tercer canal de transmisión de política monetaria es el tipo de cambio, el cual se explica por la paridad de tasas de interés. Este mecanismo indica que si el país local incrementa su tasa de interés por encima de la tasa internacional, el rendimiento de los

⁶⁸ El Banco de México (Banxico), obtiene su autonomía en abril de 1994, lo cual le permite tener independencia en sus objetivos que se centran en mantener el poder adquisitivo del peso mexicano (\$). El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), logra su autonomía con el mandato constitucional de 1993, lo cual le permite su objetivo de preservar la estabilidad monetaria del sol peruano (S/.) a través del cumplimiento de las metas de inflación.

⁶⁹ Véase Instrumentación de la Política Monetaria a través de un Objetivo Operacional de Tasa de Interés. Anexo 3 del Informe sobre Inflación Julio-Septiembre de 2007, Banco de México y disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7B16DC84D2-A904-6373-28E3-29659E530FDB%7D.pdf>; Instrumentación de la política monetaria, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7BC6564A4C-E7F7-50E8-6056-C9062C9D05CC%7D.pdf>; Esquemas de Objetivos de Inflación, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7B5C9B2F38-D20E-8988-479A-922AFEEBB783%7D.pdf>; Instrumentación de la Política Monetaria a través de un Objetivo Operacional de Tasa de Interés, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/instrumentacion-de-la-politica-monetaria/%7BB6A72119-3B78-7F49-5DC4-E26042030DFC%7D.pdf>.

⁷⁰ Véase Anexo 17, que muestra el diagrama de los mecanismos tradicionales de política monetaria de Banxico.

activos financieros nacionales será más atractivo a los externos. Debido al cambio en los rendimientos de los activos, los agentes buscarán adquirir más activos nacionales reduciendo su demanda de moneda extranjera e incrementada el uso de moneda local que genera una caída en el tipo de cambio o apreciación de la moneda nacional. Las consecuencias en los precios se explican por la paridad del poder de compra, al presentarse un tipo de cambio a la baja se espera que los precios internos se estabilicen⁷¹. La apreciación de la moneda local genera reducciones en las exportaciones netas porque abarata las importaciones, presionando a la demanda agregada lo cual contrae la economía y estabilizan los precios.

El último canal está relacionado al precio de otros activos y tiene la finalidad de contener una expansión de los precios de las acciones (inversamente relacionado a la tasa de interés) y con ello limitar el financiamiento y la realización de nuevos proyectos de inversión que reduzcan la demanda agregada y estabilicen precios.

México se ha caracterizado por desarrollar una serie de activos financieros para dirigir sus políticas de estabilización, destacando los bonos de regulación monetaria como Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (BONDES), BREMS, BREMS R, Bonos Gubernamentales como los Bonos de Protección al Ahorro (IPAB), Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), Bonos para el Desarrollo (UDIBONOS), entre los más significativos. Esta variedad de títulos indica que México ha profundizado en mecanismos de transmisión monetaria a través de sus mercados de capitales, por ejemplo la tasa de CETES a 28 días que representa una de sus políticas más activas de intervención para la estabilización monetaria.

Desde 2003, Perú adopta el régimen de metas explícitas de inflación a través de la tasa de interés interbancaria como variable operativa, reproduciendo todos los mecanismos de transmisión antes descritos y además con despliegues efectivos de mecanismos no convencionales en canales de crédito a través del encaje.

...en una economía cuya estructura financiera está dominada por los bancos comerciales y no por los mercados de bonos de largo plazo. En el caso de la economía peruana, donde los bancos operan en moneda nacional y extranjera, este arsenal vinculado al canal del crédito contiene la tasa de interés de referencia para el mercado de fondos interbancarios en moneda nacional y la tasa de encaje para los depósitos en moneda nacional. (Dancourt 2012, p.1)

⁷¹ Este mecanismo relaciona $P = TC \times P^*$, donde P son los precios locales, P* precios externos, y TC tipo de cambio, si $\nabla TC \rightarrow \nabla P$, para mantener la condición de paridad.

Si el BCRP decide modificar la tasa de encaje, se esperará un impacto directo sobre la tasa de interés real de los préstamos bancarios que modifica el volumen de crédito, endureciendo o suavizando las preferencias por prestar de la banca. El efecto que tiene esta variable operativa de política, se incrementa en economías donde las estructuras financieras están dominadas por la banca.

Un requerimiento de encaje bancario es un monto de dinero y/o de activos líquidos que los bancos deben mantener en forma de efectivo o en cuentas de depósitos del banco central (como parte de las reservas bancarias), especificado como porcentaje de sus depósitos. (Carrera 2012, p.2)

Este mecanismo cuenta con tres herramientas, el encaje en moneda nacional, moneda extranjera, y remuneración al encaje. El primero genera una reducción o ampliación en la liquidez de los bancos, trasladándose a variaciones en los costos por otorgar crédito. El segundo tiene similares efectos en los saldos de moneda extranjera, y a la vez permite al BCRP tener una acumulación preventiva de reservas adicionales (León y Quispe, 2010), además posibilita mayores herramientas de política cambiaria a través de la disposición de divisas vía banca. Finalmente, la remuneración al encaje afecta los márgenes financieros de la banca que traslada a las tasas de interés activas⁷² y contrae el crédito. Estos mecanismos restrictivos estabilizan los precios.

Respecto a la efectividad en las políticas, Perú se diferencia por el efecto que tienen sus canales de transmisión de política monetaria no tradicionales que actúan a través de la banca que es la institución que domina sus estructuras financieras. En México existe un fuerte mecanismo de transmisión a través de los mercados de valores, indicando la profundidad e importancia de estas instituciones en sus estructuras financieras.

3.2.3 Dimensiones de los mercados financieros

En esta sección se analiza la evolución y la participación de los mercados financieros estimando su tamaño⁷³ en términos del PIB, estas dimensiones comprenden la

⁷² Véase Anexo 18, donde se presenta el encaje como mecanismo de transmisión de política monetaria por parte del BCRP.

⁷³ Siguiendo la metodología de Stalling y Studard 2006, y retomada en Levy 2013, se estima el tamaño de los mercados financieros con respecto al PIB.

capitalización accionaria de las empresas⁷⁴, valorización de las emisiones de bonos⁷⁵, y el crédito⁷⁶. Los resultados de estas mediciones indican diferencias relevantes que se encuentran en la evolución y consolidación de cada mercado, presentando una importante expansión durante el periodo de estudio, donde México consiguió triplicar su tamaño mientras Perú lo duplicó. En el caso de México el mercado de valores muestra un incremento más que proporcional al de crédito, su participación con respecto al crédito fue dos veces mayor. En Perú, el crédito es superior al mercado de valores pero guarda cierta proporcionalidad, véase cuadro 3.2.3.1.

Cuadro: 3.2.3.1: México y Perú, tamaño de los mercados financieros con respecto al PIB

MÉXICO												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
TAMAÑO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS % PIB												
Bonos	11.7	9.8	7.8	33.1	30.0	49.6	56.7	60.9	65.7	37.0	65.7	7.8
Corporaciones financieras	0.6	0.5	0.3	7.3	6.1	15.3	14.8	14.4	14.9	8.9	15.3	0.3
Corporaciones NO financieras	3.1	2.5	1.9	4.8	4.3	7.2	9.3	12.3	14.6	6.4	14.6	1.9
Gobierno	8.1	6.8	5.6	20.9	19.5	27.1	32.6	34.1	36.2	21.8	36.2	5.5
Acciones	17.4	14.0	22.3	36.1	21.3	43.2	44.2	37.0	35.2	31.3	44.2	14.0
Crédito	29.7	30.2	29.9	29.1	37.3	34.4	38.8	44.0	47.1	35.3	47.1	29.1
Total	58.8	54.0	60.0	98.2	88.5	127.2	139.8	141.9	148.0	103.6	148.0	54.0
PERÚ												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
TAMAÑO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS % PIB												
Bonos	23.1	22.1	24.0	24.9	22.6	22.4	30.4	32.6	36.0	26.3	36.0	22.1
Corporaciones financieras	6.2	5.7	7.2	7.3	7.0	10.8	11.8	10.1	11.2	8.3	11.8	5.5
Corporaciones NO financieras	7.9	7.3	6.0	4.9	3.7	3.8	4.5	6.9	7.2	5.5	7.9	3.3
Gobierno	9.0	9.1	10.8	12.7	11.8	7.8	14.1	15.6	17.6	12.6	17.6	7.8
Acciones	18.8	20.9	27.1	45.1	31.4	70.1	53.3	39.2	29.9	40.5	70.1	18.8
Crédito	18.8	18.3	17.3	21.6	32.7	37.5	44.7	51.7	55.7	32.4	55.7	17.3
Total	60.7	61.3	68.3	91.6	86.7	130.0	128.4	123.5	121.6	99.2	130.0	60.7

Fuente: Elaboración propia en base al anexo 19.

En ambas economías se buscó estimular los sistemas financieros mediante la profundización de los mercados de valores, impulsando desde el Estado la creación y fortalecimiento de inversionistas institucionales. Desde la óptica de las reformas neoliberales influidos por los planteamientos teóricos de la represión financiera y los

⁷⁴ Corresponde a la capitalización de empresas que cotizan en las bolsas de valores de cada país. La capitalización de mercado (también llamada valor de mercado) es el precio de las acciones multiplicado por la cantidad de acciones en circulación. Las compañías nacionales que cotizan en bolsa son las empresas constituidas dentro de un país que al cierre del ejercicio cotizan en las bolsas de valores de ese país. Las empresas que cotizan en bolsa no incluyen sociedades de inversión, fondos comunes de inversión ni otros vehículos de inversión colectivos. Las compañías nacionales que cotizan en bolsa son las empresas constituidas dentro de un país que al cierre del ejercicio cotizan en las bolsas de valores de ese país. Este indicador no incluye sociedades de inversión, fondos comunes de inversión ni otros vehículos de inversión colectivos.

⁷⁵ Incluye información de corporaciones financieras NO financieras y gobierno, emitidos en mercados domésticos internacionales.

⁷⁶ El anexo 19 muestra información estadística detallada sobre tamaño de los mercados financieros de México y Perú para 2001-2015, y el anexo 19-A muestra gráficamente las dimensiones de los mercados financieros.

fondos prestables, estos fondos representan la posibilidad de contar con mayores fuentes para el financiamiento empresarial. El gran inconveniente de estas reformas en los países de estudio, como se identificó en el capítulo anterior, se encuentra en la falta de capacidad de las empresas locales para producir bienes de capital con lo cual estos mercados carecen de profundidad.

En México, se privatizan los fondos de pensiones y se establecen (1997) las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores). En Perú, las Administradoras de Fondos Privados de Pensiones (AFP) se establecen en 1991. Estas instituciones siguieron el régimen de capitalizaciones individuales, bajo mecanismos de rentabilidad dirigidas por el mercado de valores.

Otras instituciones que van a utilizar activamente el mercado de capitales para desarrollar su modelo de capitalización, son las Sociedades Financieras (Sofoles), Sociedades de inversión, Aseguradoras, y Afianzadoras, Instituciones de Factoraje, Arrendadoras Financieras, Fondos Mutuos, etc., como las instituciones financieras no bancarias que se desarrollaron en este periodo.

El mercado de bonos estuvo estimulado por la presencia estatal mediante la emisión de títulos de deuda de libre riesgo. El Estado mexicano presenta una significativa participación de 59% de las emisiones totales de bonos. Mientras el sector privado de las grandes corporaciones optó por incrementar sus emisiones de títulos en mercados internacionales, debido a menores costos de fondeo. El mercado de bonos gubernamentales peruanos tuvo un comportamiento menos expansivo representando en promedio 11% menos que México en términos del PIB, este comportamiento de menor emisión de deuda pública deriva de las condiciones favorables de la economía peruana para saldar sus brechas internas y externas durante la mayor parte del periodo de estudio.

Con respecto al mercado accionario, no ha conseguido una importante profundidad México y Perú, favorecido a un reducido grupo de empresas, donde el número de participantes que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) es en promedio 141⁷⁷, mientras que en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) cotizan 201 empresas. En ambos países la variación del número de empresas ha sido mínima, lo cual muestra serias

⁷⁷ Promedio (2000-2015). Las compañías nacionales que cotizan en bolsa son las empresas constituidas dentro de un país que al cierre del ejercicio cotizan en las bolsas de valores de ese país. Este indicador no incluye sociedades de inversión, fondos comunes de inversión ni otros vehículos de inversión colectivos. Banco Mundial, Federación Mundial de Bolsas de base de datos. Disp. <http://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.LCAP.GD.ZS?view=chart>.

restricciones en los países de estudio sobre los mecanismos empresariales de fondeo bursátil.

Los índices sectoriales⁷⁸ de las bolsas, muestra para México una participación mayoritaria de empresas de bienes básicos y bienes frecuentes donde se encuentran empresas de la gran industria alimentaria, autoservicios, y tiendas por departamento. Mientras en Perú, predomina la participación de emisoras mineras, lo cual asocia una evolución del mercado accionario peruano guiado por la inflación financiera de los precios de *commodities* (2009 y 2012) ya que posteriormente a esta burbuja, la capitalización bursátil retrocede 10 puntos porcentuales respecto al PIB.

Las posibilidades que tiene la mayoría de las Pyme para acceder a este tipo de fondeo son mínimas, porque no reúnen las mínimas condiciones exigidas para ser admitidas como potenciales emisores en estos mercados. Uno de los principales obstáculos de este mercado es el capital mínimo contable que deben poseer las empresas que ingresan, por ejemplo en la BMV es de 20 millones de UDIS para emitir acciones tipo SAB (a la fecha aproximadamente 115 millones de pesos de capital contable). Además, el perfil de las empresas requiere mecanismos de administración que engloben prácticas complejas de gobierno corporativo, áreas de contabilidad financiera altamente sofisticadas y especializadas que generen reportes constantemente (estados financieros conforme a normas internacionales), fiscalización de un ente auditor interno y externo, y acceder a una clasificación financiera por medio de una empresa calificadora independiente.

Como se ha analizado, el desempeño de los mercados de capitales ha estado sujeto a la emisión de títulos de deuda libres de riesgo, baja profundización, y participación masiva de sectores donde no se financia la producción de bienes de capital, reaccionando con una alta tendencia especulativa en periodos de inflación financiera. La ventaja que pueden tener estos mercados es mediante el fondeo de instituciones financieras no bancarias especializadas en el financiamiento a las Pyme, que les permita sostener un flujo continuo de financiamiento a estas empresas.

El acceso al financiamiento para las Pyme está limitado al desarrollo de sus estructuras financieras, donde el mercado del crédito dirigido principalmente por la banca, representa

⁷⁸ Éstos índices representan valores ponderados de la capitalización de sectorial y su objetivo consiste en mostrar las condiciones de crecimiento de un conjunto de emisiones representativas de los sectores económicos que cotizan en la Bolsa de Valores. Indicadores Diarios de la Bolsa Mexicana de Valores, disponible en: http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&i_dCuadro=CF103; BCRP, Mercado de capitales, principales índices bursátiles, disponible en: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/mercado-de-capitales>.

la opción más factible para su financiamiento. Este sector tiene una participación dominante en el caso de Perú, lo cual es una característica determinante que guía el volumen de crédito. En México, el mercado de crédito no ha mostrado un crecimiento significativo y se ha mantenido en niveles estables. Por la importancia del crédito en las Pyme, el sector de banca se desarrollará ampliamente en los siguientes apartados.

3.3 Análisis del financiamiento al sector privado no financiero

En este apartado se estudia el financiamiento total que se ha movilizó al sector privado no financiero en México y Perú, con la finalidad de encontrar las principales diferencias entre las instituciones financieras que predominaron y el destino al cual fue dirigido, luego se analiza el financiamiento empresarial y se realiza una aproximación del financiamiento a las Pyme en función a los resultados recientes de las encuestas empresariales del Banco Mundial y Banxico.

3.3.1 Análisis del financiamiento total

En esta sección se identifica el tipo de fuente que movilizó el financiamiento y su destino, para determinar las características de las instituciones financieras de cada país de estudio.

El financiamiento total que se movilizó en México y Perú se encuentra en promedios similares de 34% respecto al PIB, este financiamiento presenta la característica de ser movilizó en México a través de una participación compartida de instituciones financieras bancarias (IFB) y no bancarias (IFNB). En Perú el financiamiento es guiado mayoritariamente por IFB, mientras las IFNB movilizan la cuarta parte del total otorgado por las IFB. Esta diferencia ratifica la condición de distintas estructuras financieras que se analizó anteriormente, siendo dominante el financiamiento no bancario y bancario externo⁷⁹ (principalmente dirigido a la gran empresa) en México y la banca para Perú, lo cual muestra las diferentes estructuras crediticias en los países analizados, véase cuadro 3.3.1.1.

⁷⁹ Anteriormente este concepto se denominaba como Financiamiento externo directo. Incluye el crédito de la banca comercial externa, proveedores extranjeros de empresas y otros acreedores. La información de proveedores extranjeros se obtiene de los balances de las empresas emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), mientras que el crédito de la banca comercial extranjera es de la encuesta de Banco de México: Outstanding Consolidated Claims on México. Para México y Perú no se incluyen fideicomisos públicos.

Cuadro 3.3.1.1: México y Perú, financiamiento total al sector privado no financiero por institución otorgante y destino en términos del PIB

MÉXICO												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx	Mín
FINANCIAMIENTO TOTAL - Respecto al PIB (%)												
Financiamiento Total	29.7	30.2	29.9	29.1	37.3	34.4	38.8	44.0	47.1	35.3	47.1	29.1
Financiamiento bancario	10.1	9.5	8.5	10.9	14.2	13.5	15.5	17.0	18.4	12.8	18.4	8.5
De bancos comerciales	9.0	8.4	8.0	10.4	13.7	12.8	14.5	15.5	16.6	12.0	16.6	7.9
De bancos de desarrollo	1.1	1.1	0.5	0.5	0.6	0.8	1.0	1.5	1.7	0.9	1.7	0.4
Financiamiento no bancario	12.2	13.2	15.6	12.5	16.1	15.1	16.4	17.4	18.0	15.3	18.0	12.2
Del extranjero	7.5	7.4	5.9	5.7	7.0	5.8	7.0	9.7	10.8	7.1	10.8	5.5
Crédito al consumo	1.5	2.0	2.8	4.5	4.7	3.9	4.7	5.0	5.2	3.9	5.2	1.5
Crédito a la vivienda	7.0	7.2	7.3	7.6	9.0	9.1	9.3	9.6	9.9	8.5	9.9	7.0
Finan emp y pers físicas c/activ empres	21.2	21.0	19.8	17.0	23.7	21.4	24.8	29.4	32.1	22.9	32.1	17.0
PERÚ												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx	Mín
FINANCIAMIENTO TOTAL - Respecto al PIB (%)												
Financiamiento total	18.8	18.3	17.3	21.6	32.7	37.5	44.7	51.7	55.7	32.4	55.7	17.3
Financiamiento bancario	15.0	15.3	14.3	17.7	26.4	29.1	33.8	41.8	47.7	25.9	47.7	14.3
Banca Comercial	14.1	14.8	13.7	17.0	25.2	28.4	32.6	40.7	46.2	25.1	46.2	13.7
Banca de Desarrollo	0.9	0.5	0.6	0.7	1.2	0.7	1.3	1.2	1.5	0.9	1.5	0.5
Financiamiento no bancario	3.8	3.0	3.0	3.9	6.3	8.4	10.9	9.9	8.0	6.5	11.3	3.0
Financiamiento exterior	1.6	1.0	1.0	1.0	3.3	4.2	5.6	4.2	2.7	2.8	5.9	0.8
Consumo	3.0	3.4	4.0	4.8	5.7	6.8	8.3	9.8	11.3	6.2	11.3	3.0
Hipotecario	1.5	1.6	2.0	2.5	3.4	4.2	5.7	7.3	7.9	3.9	7.9	1.5
Empresas	14.4	13.3	11.3	14.3	23.6	26.5	30.7	34.6	36.5	22.4	36.5	11.3

Fuente: Elaboración propia en base al anexo 20-20-A.

Con respecto a la estructura del financiamiento por destino, en ambos países el sector empresarial canaliza la mayor parte del financiamiento con un promedio de 23% del PIB. En México el financiamiento tuvo el siguiente orden de participación, el empresarial que se incrementó 1.4 veces durante el periodo de estudio, vivienda que presentó menores cambios, y consumo que se triplicó. Observándose que la dinámica del financiamiento en México fue guiada por el consumo, lo cual no guarda relación con el análisis del comportamiento del consumo privado agregado que se realizó en el capítulo segundo. En Perú, el financiamiento que recibieron sus empresas se triplicó, mientras el consumo y la vivienda se cuadruplicaron, lo cual muestra una relación más armoniosa entre la dinámica del financiamiento y todos sus destinos. Esta configuración muestra que en ambos países la mayor proporción de financiamiento se concentró en crédito empresarial, lo cual es importante para posteriormente determinar el tamaño de las empresas beneficiadas.

Existen importantes diferencias en el financiamiento total de México y Perú, los cuales se han podido identificar en esta sección. En primer lugar existe una participación dominante de las IFB en Perú frente a una participación compartida entre IFB e IFNB para México, estas características en el financiamiento estarían recayendo en la capacidad de la banca como principal fuente de financiamiento a las Pyme. La segunda desigualdad se encuentra en los mayores ritmos de expansión del financiamiento en todos los destinos para el caso peruano, sobretodo en el empresarial.

3.3.2 Análisis del financiamiento empresarial

Al descomponer el financiamiento empresarial por tipo de institución financiera, véase cuadro 3.3.2.1, se encuentran tres importantes diferencias que implican la movilización de recursos hacia las empresas de menor tamaño. La primera diferencia es la participación que tienen las distintas IF, en Perú destacan las IFB movilizándolo el doble de recursos que las IFB mexicanas. En México las IFNB generan el doble de financiamiento que sus IFB y el triple con respecto a las IFNB peruanas.

La marcada diferencia en la participación de las instituciones financieras sobre el financiamiento empresarial de México y Perú, indica distintas condiciones, tecnologías, y productos-servicios financieros dispuestos hacia el sector empresarial de cada país, lo cual afecta principalmente a las Pyme por sus restricciones al financiamiento estudiadas en el capítulo primero. La mayor importancia de la banca en Perú se evidencia en una superior participación de sus activos respecto al PIB, mostrando mayor especialización y vinculación al sector empresarial con una participación de su cartera de crédito sobre los activos de 61% frente a 47% en el caso mexicano. Los activos de la banca peruana han presentado un crecimiento importante de 34% en 2000 a 60% a 2015 respecto al PIB. La banca mexicana transitó de 19% a 27% en el mismo periodo, mostrando una menor rentabilidad sobre sus activos de 1.4% frente a 2% en Perú.⁸⁰ En los siguientes apartados se ampliará el análisis de la banca comercial en el financiamiento empresarial.

En segundo lugar, la información del financiamiento de la banca de desarrollo de México y Perú a las Pyme se toma de la movilización de fideicomisos públicos, porque el financiamiento directo que han desplegado, en similares volúmenes, deriva de asumir riesgos en megaproyectos como los parques eólicos en México y proyectos gasíferos en Perú⁸¹, considerando su rol en la creación de fuentes de financiamiento para grupos objetivos de pequeñas empresas. En México esta banca está compuesta por seis organizaciones organizadas en el Sistema de Sociedades Nacionales de Crédito⁸², donde

⁸⁰ Los datos estadísticos de la información histórica consolidada de la banca comercial de México y Perú se muestran en el anexo 22, México y Perú información de la banca comercial.

⁸¹ Véase anuarios estadísticos de la banca de desarrollo (Nafin, Bancomext, Banobras, Cofide) descritas en la bibliografía de la tesis.

⁸² Estas instituciones son: i) Nacional Financiera (Nafin), ii) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), iii) Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), iv) Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), v) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), y vi) Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banejército). El anexo 23 muestra la participación de estas instituciones en función al total de cartera de la banca de desarrollo mexicana.

destaca Nacional Financiera (Nafin). En Perú la Corporación Financiera para el Desarrollo Empresarial (Cofide), representa la banca de fomento⁸³.

Cuadro 3.3.2.1: México y Perú, financiamiento empresarial por tipo de institución financieras en términos del PIB

MÉXICO												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx	Mín.
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL - Respecto al PIB (%)												
Finan emp y pers físicas c/activ empres	21.2	21.0	19.8	17.0	23.7	21.4	24.8	29.4	32.1	22.9	32.1	17.0
Bancario	6.6	6.2	5.0	5.1	7.5	7.6	8.5	9.4	10.5	7.2	10.5	4.6
De bancos comerciales	5.7	5.2	4.5	4.7	7.1	7.0	7.7	8.2	9.0	6.4	9.0	4.2
De bancos de desarrollo	0.9	1.0	0.4	0.4	0.4	0.6	0.9	1.3	1.5	0.8	1.5	0.3
No bancario	14.6	14.8	14.8	11.9	16.1	13.8	16.3	20.0	21.6	15.7	21.6	11.9
No bancario, de Intermediarios Financieros del País	0.8	0.9	0.9	1.1	0.7	0.4	0.3	0.3	0.6	0.6	1.1	0.3
No bancario, otras Fuentes Alternativas de Financiamiento del País	6.3	6.5	8.1	5.2	8.4	7.6	9.0	10.0	10.2	8.0	10.2	5.2
No bancario, del extranjero	7.5	7.4	5.9	5.7	7.0	5.8	7.0	9.7	10.8	7.1	10.8	5.5
PERÚ												
Detalle	2001	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	Prom.	Máx	Mín.
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL - Respecto al PIB (%)												
Total financiamiento a empresas	14.4	13.3	11.3	14.3	23.6	26.5	30.7	34.6	36.5	22.4	36.5	11.3
Financiamiento Bancario	10.9	10.8	9.1	11.5	18.1	19.5	21.7	27.4	31.6	17.2	31.6	9.1
Banca Comercial	10.0	10.2	8.5	10.8	16.9	18.8	20.4	26.2	30.1	16.4	30.1	8.5
Banca de Desarrollo	0.9	0.5	0.6	0.7	1.2	0.7	1.3	1.2	1.5	0.9	1.5	0.5
Financiamiento no bancario	3.5	2.5	2.3	2.8	5.5	7.1	9.0	8.1	6.1	5.4	9.4	2.3
Instituciones Especializadas	1.5	1.4	1.3	1.6	2.3	2.9	3.6	3.7	3.1	2.4	3.7	1.3
Financiamiento exterior	1.9	1.1	1.0	1.2	3.3	4.2	5.4	4.2	2.8	2.9	5.7	1.0

Fuente: Elaboración propia en base al anexo 21.

En esta configuración destaca la capacidad de Cofide para ampliar las hojas de balance de las IFNB especializadas, debido a la flexibilización de requerimiento de capital mínimo como impulso en la creación de estas IFNB, permitiéndoles mantener la demanda creciente de financiamiento de las micro y pequeñas empresas⁸⁴. Este mecanismo de fondeo permitió desarrollar modelos de financiamiento especializados hacia estos segmentos empresariales y demostrar su rentabilidad, incentivando la participación masiva de la banca comercial en este segmento de créditos.

En tercer lugar, destaca el financiamiento dirigido por las IFNB especializadas peruanas mediante el amplio estímulo de instituciones microfinancieras (IFM) que pertenecen al grupo de IFNB especializadas, compuesto de Instituciones Financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa (Edpyme), estas IF cuentan con una amplia cartera de créditos a la pequeña empresa.

⁸³ Cofide tiene participación accionaria del Estado mediante el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), con una participación de 98% y 1% respectivamente según Estados Financieros auditados a 2015.

⁸⁴ LEY N° 26702-1996, Artículo 16.- CAPITAL MÍNIMO. Sobre todo para Cajas y Edpymes. Véase Jaramillo y Valdivia (2005), p.5

Las IFNB en México, se relacionan mayormente a la incorporación de México al TLCAN porque tuvo que adaptar sus instituciones financieras al sistema financiero estadounidense. En este contexto, se conforman las Sociedades de Inversión en 2007, y las Instituciones de Seguros que toman un impulso en sus actividades a partir de 2008⁸⁵, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofol) en 2005, que luego (2009) transitaron a Sociedades Financieras de Objeto Múltiples Reguladas (SofomeRE)⁸⁶. “El licenciado Juan Carlos Sierra Boche, director general de la Sofom Financiera Emprendedores, declaró que más del 60% de estas instituciones reguladas pertenecen a grupos financieros y están enfocadas a segmentos hipotecarios y vehiculares. El resto se distribuye en segmentos de nómina, Pyme y microempresas, cuyo fondeo proviene de capital propio, banca de desarrollo, banca comercial, y reducidos casos recurren a mercados de capitales por los altos costos de entrada” (J. Sierra, comunicación personal, 09 de mayo 2018)

3.3.3 Aproximación al financiamiento por tamaño de empresas, encuesta empresariales del Banco Mundial y Banxico

Para tener un acercamiento a los mecanismos de financiamiento por tamaño de empresa, se analizan los datos de la última encuesta (2010) empresarial del Banco Mundial (*Enterprise Surveys Data*) que incluye información de México⁸⁷ y Perú. Esta base utiliza para 2010, la metodología global de encuestas empresarial con una muestra de 1,480 y 1,000 empresas para México y Perú respectivamente. La Clasificación por tamaño de empresa es por número de trabajadores, donde la pequeña presenta de 5 a 19, mediana de 20 a 99, y grande más de 100. De acuerdo a las respuestas obtenidas por una muestra de empresas encuestadas, se espera determinar las preferencias de financiamiento que siguen las Pyme en los países de estudio.

Los resultados presentan cinco importantes características del financiamiento que siguen las Pyme, en primer lugar se confirma la mayor afinidad de las pequeñas y medianas empresas peruanas hacia productos bancarios como las cuentas de cheques, ahorros, préstamos y líneas de crédito. Una segunda característica es la relación marcada de las Pyme peruanas con la banca para determinar sus decisiones de financiamiento en

⁸⁵ Esto se validará más adelante con la evolución creciente de sus activos.

⁸⁶ Existen Sofome no reguladas Sofome, con un número estimado superior a las 3,000, de las cuales no se tiene información de sus operaciones.

⁸⁷ El BCRP no cuenta con estadísticas de este tipo. Datos del Banco Mundial, Enterprise Surveys Data, Para 2010, estadísticas financieras por tamaño de empresas, disponible en: <http://www.enterprisesurveys.org/>.

inversión fija o corriente. En tercer lugar, la muestra encuestada de las Pyme mexicanas manifiestan que tienen mayores restricciones al acceso de financiamiento lo cual catalogan como una limitante importante para sus negocios. Otra característica común en las Pyme de México y Perú es el financiamiento de la inversión como una proporción mayor de recursos internos. Finalmente, las Pyme mexicanas encuestadas indicaron que prefieren o les resulta más efectivo financiarse a través de proveedores, véase cuadro 3.3.3.1.

Estos resultados calzan con el análisis de estructuras financieras realizado en las secciones anteriores, explicando la mayor ponderación que tiene la banca en el financiamiento del sector empresarial sobre todo para atender a las Pyme. Por lo tanto, se esperan resultados de mayor cobertura y amplio diseño de productos y servicios bancarios hacia las Pyme peruanas. En el caso de México le correspondería una banca más alejada de las necesidades financieras de sus Pyme, las cuales habrían desarrollado una mayor relación de provisión de recursos con sus proveedores.

Cuadro 3.3.3.1: 2010 México y Perú, preferencias de financiamiento por tamaño de empresa, en %

Detalle	MÉXICO (%)			PERÚ (%)		
	Pequeña	Mediana	Grande	Pequeña	Mediana	Grande
Porcentaje de empresas con cuenta de cheques o de ahorros	58.6	66.9	69.6	82.4	92.5	99.6
Porcentaje de empresas con un préstamo bancario / línea de crédito	26.8	36.7	54.0	52.5	85.9	92.7
Porcentaje de empresas que utilizan bancos para financiar inversiones	15.2	17.9	15.9	45.1	48.1	44.4
Porcentaje de empresas que utilizan bancos para financiar capital de trabajo	18.9	41.6	42.2	40.3	60.7	71.7
Porcentaje de empresas que identifican el acceso a la financiación como una limitación importante	26.9	38.7	25.1	6.7	14.5	4.5
Proporción de inversiones financiadas internamente	51.1	62.5	75.4	29.6	51.8	37.0
Proporción de inversiones financiadas por bancos	11.0	8.0	8.6	34.4	35.9	32.0
Proporción de inversiones financiadas por crédito de proveedores	33.7	12.7	7.9	12.6	5.9	21.4
Proporción de capital de trabajo financiado por bancos	11.8	10.0	12.9	22.0	16.9	37.1
Proporción de capital de trabajo financiado por el crédito de proveedores	32.9	18.5	23.5	22.1	19.5	29.8

Fuente: Banco Mundial, Enterprise Surveys Data, Para 2010 se utiliza la metodología global de encuestas empresarial, muestra 1,480 y 1,000 empresas respectivamente para México y Perú, estadísticas financieras por tamaño de empresas, disponible previo registro en: <http://www.enterprisesurveys.org/>; Clasificación por tamaño de empresa del Banco Mundial: El tamaño de las empresas se considera por número de trabajadores, Pequeña de 5 a 19, Mediana de 20 a 99, y Grande más de 100.

Banxico, cuenta con datos de los resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. En su última versión metodológica que considera el número de trabajadores de menos de 100 empleados y mayores a 100, se obtiene información desde el periodo 2010. En función a estos resultados, se puede confirmar la fuerte participación

de proveedores como fuente del financiamiento empresarial presentando una tendencia creciente. Los resultados de la encuesta muestran que la banca de desarrollo destina el doble de sus recursos para financiar empresas de mayor tamaño respecto a las menores. Se mantiene el distanciamiento entre la banca comercial y el sector empresarial, en especial a las firmas que utilizan menor número de trabajadores. Por tanto, la dinámica de financiamiento de las empresas mexicanas está altamente relacionada a mecanismos que permitan descontar las promesas de pago de los tenedores de papeles comerciales, véase cuadro 3.3.3.2.

Cuadro 3.3.3.2: México, principales fuentes de financiamiento por tamaño de empresa

Fuente de financiamiento	2010-2015 (%)	
	Empresas con menos de 100 empleados	Empresas con más de 100 empleados
De proveedores	80.8	82.8
De la banca comercial	28.2	11.0
Banca en el extranjero	3.4	7.7
Oficina matriz	19.2	28.4
Banca de desarrollo	3.2	6.5
Emisión de deuda	0.1	3.0

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, Banxico, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471&locale=es>.

3.4 Recursos financieros totales canalizados a las Pyme

En este apartado se hace un esfuerzo por agregar el financiamiento total que recibieron las Pyme, debido a las diferentes estructuras financieras que rigen en los países analizados. Se consideran todas las fuentes de financiamiento bajo la metodología que se plantea a continuación.

El crédito directo es la modalidad de financiamiento que se otorga bajo las condiciones de cada institución financiera, destinada a capital circulante, adquisición de activos fijos, crédito de proveedores, etc. La cartera de la banca comercial se encuentra categorizada y pormenorizada por tamaño de deudor en ambos países. Para ello se toma la cartera de créditos vigente clasificada por tamaño de empresa con datos de la CNBV (reporte: 040-11L-R7) y la SBS (reporte: Banca Comercial, Créditos Directos según Tipo de Crédito y Situación), saldos nominales a diciembre para obtener la participación en términos del PIB (las estadísticas y sus hipervínculos se describen con mayor detalle en la siguiente sección).

La cartera de instituciones especializadas no bancarias se obtiene de la siguiente manera, para México SOFOMER de la CNBV (reporte: 068-11L-R11 y 067-11L-R11), cartera actividad empresarial saldo de cartera por tamaño de empresa y el no bancario intermediarios del país corresponde al total de financiamiento de empresas de seguros, factoraje, arrendamiento, etc., asumiendo que su totalidad se destinó a las Pyme, esta información se obtiene de Banco de México, Banxico, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros (met. 2003) Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero. Para Perú, se considera el reporte: Cajas, Edpymes, y Financieras sobre Créditos Directos según Tipo de Crédito y Situación por tamaño de empresa. En ambos casos los saldos son nominales a diciembre y se expresan en términos del PIB.

En ambos casos no se consideran los saldos de financiamiento empresarial de la banca de desarrollo, según información histórica de estas instituciones el crédito directo que otorga se destina al financiamiento de megaproyectos de infraestructura y energía que por su elevado riesgo el sector privado no asume. En el periodo de estudio destaca para México proyectos de parques eólicos, mientras en Perú infraestructura de gas natural.

El financiamiento empresarial mexicano, debido al carácter extranjero de su gran industria, presenta importante impacto de financiamiento externo. La metodología que presenta Banxico⁸⁸ (Cuadro - CF297), con respecto al crédito externo incluye el crédito de la banca comercial externa, proveedores extranjeros de empresas y otros acreedores. Estos datos indican que en promedio 40% del financiamiento extranjero está compuesto por crédito de banca comercial externa y proveedores extranjeros de empresas y otros acreedores, el 60% restante corresponde a emisión de deuda colocada en el exterior, lo cual no se considera para el caso de las Pyme. El cuadro 3.3.1.1 (México y Perú, financiamiento total al sector privado no financiero por institución otorgante y destino en términos del PIB), analizado anteriormente, muestra que el total de financiamiento externo en México equivale en promedio a 7.1% del PIB, lo cual deriva que el 40% de este valor corresponde aproximadamente a 2.8% del PIB. En base a esta información, no se puede determinar qué porcentaje se destina a las Pyme, sin embargo, se puede deducir una aproximación en función a los datos del cuadro 3.3.3.2 sobre la encuesta de Banxico donde 3.4% de las Pyme encuestadas indicaron obtener financiamiento de banca

⁸⁸ La información de proveedores extranjeros se obtiene de los balances de las empresas emisoras que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), mientras que el crédito de la banca comercial extranjera es de la encuesta de Banco de México: Outstanding Consolidated Claims on México. Véase en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF297&locale=es>

extranjera, 19% de sus oficinas matrices y 82% de proveedores. La encuesta de Banxico también menciona que las empresas de mayor tamaño siguen una similar estructura de financiamiento externo, por lo cual, no se puede considerar que 100% de estos recursos fueron tomados por las Pyme. Se asume un escenario más realista, aproximando que 50% de estos recursos habrían sido destinados al financiamiento de las Pyme lo cual corresponde a una participación de 1.4% del PIB. En el caso de Perú, el financiamiento del exterior se considera emisión de deuda de empresas en plazas internacionales y financiamiento estructurado (largo plazo) de banca extranjera a grandes empresas.

La participación de la banca de desarrollo se considera por los recursos ejecutados de fideicomisos públicos, asumiendo que la totalidad de estos fondos se dirigió a las Pyme. Estos fideicomisos se estructuran para movilizar recursos públicos a través de líneas de crédito, fondos de garantías y apoyos para las mejoras de capacidades Pyme (capacitación y asistencia técnica). Se sigue la metodología de recolección de fuentes que utiliza Banco Mundial (2010) para evaluar el impacto de los programas para Pyme, que sintetiza las fuentes y programas más significativos para las Pyme de México y Perú y a partir de ello se amplía el horizonte de datos con información directa del saldo de los programas antes descritos para el caso mexicano de Nafin, Bancomext, Conacyt, y el caso peruano con Cofide, Fogapi, Fogem, y programas de otras agencias Gubernamentales como Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS), Educación (Minedu), Agricultura, Energía y Minas, Pesca y Producción, y el Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Concytec). El detalle de las estadísticas e hipervínculos sobre los fideicomisos públicos en México y Perú se explica ampliamente en el capítulo cuarto.

El consolidado de estas estadísticas (véase cuadro 3.4.1), muestran que el financiamiento total que recibieron las Pyme peruanas muestran una diferencia relativa en promedio de 1.5 veces más con respecto al PIB. Lo cual está estrechamente relacionado a las características de las estructuras productivas y financieras, donde las Pyme mexicanas tienen distintos requerimientos de financiamiento que las peruanas, debido a su tamaño, relación con las actividades dinámicas, mayor conexión con mercados financieros internacionales y cadenas productivas globales. Con respecto al crédito recibido por las Pyme mexicanas, la participación externa representa 16%, la banca comercial 13% seguido de la banca de desarrollo 11%. En Perú, la banca comercial aporta 72% al financiamiento total a las Pyme, seguido de 17% de las instituciones financieras especializadas. En el caso de los fideicomisos públicos, las Pyme mexicanas recibe 35% de su financiamiento y en Perú este valor es 2%.

Cuadro 3.4.1: México y Perú, recursos financieros totales canalizados a las Pyme % del PIB

México % del PIB									
Detalle	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
Total financiamiento Pyme	7.19	7.78	8.07	8.19	8.03	8.23	7.92	8.23	7.19
Banca Comercial	1.04	1.08	1.18	1.26	1.26	1.28	1.19	1.28	1.04
SOFOMER 1/	0.05	0.09	0.06	0.06	0.15	0.14	0.09	0.15	0.05
No bancario, de Intermediarios Financieros del País 2/	0.40	0.38	0.31	0.28	0.27	0.59	0.37	0.59	0.27
Banca comercial externa y proveedores extranjeros	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40	1.40
Total crédito	2.88	2.95	2.96	3.00	3.08	3.42	3.05	3.42	2.88
Fondos de garantía	0.60	0.66	0.77	0.93	1.02	1.04	0.84	1.04	0.60
Líneas de financiamiento	0.97	1.08	1.25	1.16	1.43	1.68	1.26	1.68	0.97
Mejora de capacidades	2.74	3.09	3.09	3.10	2.50	2.09	2.77	3.10	2.09
Total fideicomisos públicos	4.31	4.83	5.11	5.19	4.95	4.81	4.87	5.19	4.31

Perú % del PIB									
Detalle	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
Total financiamiento Pyme	9.44	10.94	12.00	12.78	13.99	12.62	11.96	13.99	9.44
Banca comercial	7.52	8.61	9.36	9.98	10.87	10.27	9.44	10.87	7.52
Instituciones Financieras Especializadas 3/	1.73	2.05	2.33	2.51	2.85	2.07	2.26	2.85	1.73
Total crédito	9.25	10.66	11.69	12.49	13.71	12.34	11.69	13.71	9.25
Fondos de garantía	0.06	0.13	0.16	0.17	0.19	0.20	0.15	0.20	0.06
Líneas de financiamiento	0.12	0.14	0.15	0.12	0.09	0.07	0.12	0.15	0.07
Mejora de capacidades	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.00
Total fideicomisos públicos	0.19	0.28	0.31	0.29	0.28	0.28	0.27	0.31	0.19

Fuente: En base a las estadísticas de los anexos 21, 27, y 33.

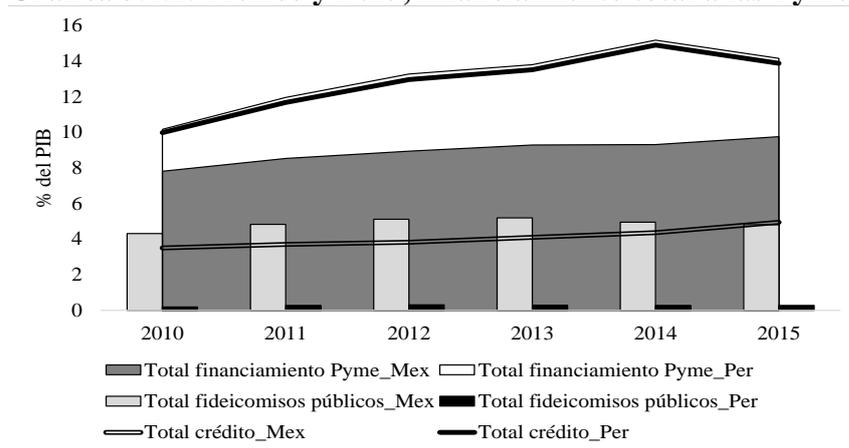
1/ Considera Sofoles y Sofomes reguladas. 2/ Se considera al total de financiamiento como Pyme (empresas de seguros, factoraje, arrendamiento, etc.). 3/ Comprende información de Empresas Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, y Edpymes.

Con respecto al crédito recibido por las Pyme mexicanas, la participación externa representa 16%, la banca comercial 13% seguido de la banca de desarrollo 11%. En Perú, la banca comercial aporta 72% al financiamiento total a las Pyme, seguido de 17% de las instituciones financieras especializadas. En el caso de los fideicomisos públicos, las Pyme mexicanas recibe 35% de su financiamiento y en Perú este valor es 2%.

Debido a la importancia de la banca comercial en el financiamiento a las Pyme, en los siguientes apartados se ampliará este estudio analizando las diferencias y particularidades en cada país. En el siguiente capítulo se abordará el estudio de los fideicomisos públicos en el financiamiento a las Pyme.

La siguiente gráfica (véase gráfica 3.4.1) muestra la tendencia del financiamiento a las Pyme, mostrando que el financiamiento total que recibieron a las Pyme peruanas fue mayor y sostenidamente creciente en el tiempo con respecto a las Pyme mexicanas caracterizándolas diferentes mecanismos para movilizar dichos recursos.

Gráfica 3.4.1: México y Perú, financiamiento total a las Pyme por fuentes, % PIB



Fuente: Cuadro 3.4.1

3.5 La banca comercial en el financiamiento de las Pyme

En este apartado, se analiza de manera comparada los mecanismos de la banca comercial de México y Perú para movilizar el financiamiento hacia las Pyme. Este apartado se compone de dos secciones, en la primera se presenta las diferencias en los perfiles de la banca para otorgar crédito a las Pyme y en la segunda se mide el volumen y las características del crédito total que generó la banca a las Pyme.

3.5.1 Análisis comparado de la participación de la banca comercial en el financiamiento de las Pyme

En esta sección se analizan las características distintivas de la banca comercial en México y Perú en función a cuatro planteamientos, el primero consiste en identificar las preferencias por prestar que adoptaron las IFB, el segundo planteamiento se centra en los modelos para determinar la solvencia de las empresas y los criterios mínimos de solvencia que asumieron para otorgar créditos Pyme, en tercer lugar se analizan sus modelos de rentabilidad, y finalmente se estudia la relación de la banca con grupos económicos industriales.

La banca comercial presenta una larga tradición en el financiamiento empresarial de los países analizados donde sus transformaciones, especialmente su relación con el sector empresarial, han marcado las pautas en el volumen de su financiamiento. El análisis estadístico de los estados financieros históricos de la banca comercial de México y Perú (véase anexo 11), muestran que siguieron distintos modelos de rentabilidad, ingresos financieros, y bajas tasas de cartera vencida. Además, se encuentra que operativamente la banca peruana evolucionó a un mayor ritmo logrando cuadruplicar su número de empleados, agencias y cajeros automáticos.

Con respecto a los procesos de crisis bancarias y su impacto en las preferencias por prestar de la banca, México experimentó durante 1994-1995 una importante devaluación de su moneda, déficit en cuenta corriente sostenido por la falta de influjos de capitales que impulsó el alza de las tasas de interés. Estos acontecimientos derivaron en altos niveles de morosidad de la banca, ocasionados por una ruptura en la cadena de pagos (Garrido 2005). Debido a estos episodios, la banca mexicana no ha podido recuperar sus preferencias por prestar al sector empresarial, ya que estuvo amparado por un fondo de seguro de depósitos bancarios (FOBAPROA⁸⁹).

Del Ángel (2010), argumenta que luego de la crisis, el sistema crediticio logra cierta reactivación no correlacionada al crédito, mediante la diversificación de sus actividades guiada por la existencia de los pagarés del instituto para la protección del ahorro bancario (IPAB), que es la nueva denominación del FOBAPROA que garantiza un rendimiento superior o igual a la cartera de créditos. En segundo término, la banca no fue capaz de adaptarse a riesgos más altos que implicaban profundizar su cartera crediticia empresarial, y finalmente por el predominio de capital extranjero en la compra de bancos nacionales que mantuvieron modelos que le garantizaban altos rendimientos.

La banca peruana fue afectada por un proceso de insolvencia que profundizó fusiones, adquisiciones y quiebras entre 1998-1999. Este problema fue ocasionado por la crisis Rusa y su posterior contagio a Brasil, que generó una reducción importante de los flujos de capitales a los países de la región sur de América Latina. Castillo y Barco (2009), muestran que esta reversión repentina de capitales, sobre todo de corto plazo, representó 48% de la deuda de los bancos comerciales peruanos que en ese momento mantenían una cartera predominantemente dolarizada.

Los problemas de falta de liquidez en moneda extranjera se trasladaron a mayores tasas de interés por préstamos bancarios en dólares, además la menor oferta de divisas presionó a incrementos en el tipo de cambio. El BCRP tuvo que adoptar medidas para evitar una fuerte devaluación e impedir que el sistema financiero se desestabilice, elevando la tasa de interés de corto plazo en aproximadamente 20%. La primera consecuencia de estas medidas recayó en una contracción del crédito, lo cual impulsó a reconvertir la cartera

⁸⁹ Luego paso a llamarse Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB). El mecanismo fue el siguiente: la cartera de créditos vencidos e incobrable de la banca fue comprado por el Estado mexicano mediante pagarés Fobaproa, a cambio los bancos beneficiados debían realizar un aporte accionario a la capitalización de un peso por cada dos pesos de compra de cartera.

bancaria a moneda nacional que le permitió librar con mayor éxito futuros episodios de crisis, como en 2008.

En consecuencia, entre 1999 y 2000, se llevó a cabo un largo proceso de consolidación en el sistema financiero, que consistió en la fusión y liquidación de varias instituciones. A finales de 1998, el sistema financiero estaba compuesto por 25 bancos, 7 empresas financieras, 7 empresas de leasing, y 29 instituciones de depósito rurales y municipales. Tres años después, a finales de 2001, el número de bancos cayó a 15, las instituciones financieras a 5, y las instituciones de depósitos rurales y municipales a 26. A pesar de esta reducción en el número de instituciones del sistema, el proceso transcurrió sin poner en riesgo la estabilidad del sistema financiero y la confianza del público. (Castillo y Barco 2009, p. 94).

Luego de analizar los procesos significativos de las crisis bancarias en México y Perú, se distingue una política más consecuente a la reactivación del crédito en Perú, mientras en México la banca predominantemente extranjera optó por diversificar las actividades bancarias alejándose del crédito productivo.

Los indicadores mínimos de solvencia son parámetros que tiene la banca para aceptar un determinado perfil de prestatario, la banca comercial determina ciertos requisitos para admitir a evaluación una solicitud de crédito Pyme. Para poder analizar este aspecto se evaluaron distintos parámetros de créditos Pyme en tres bancos representativos por volumen de cartera Pyme en México y Perú⁹⁰.

Los resultados del análisis, indican cuatro importantes diferencias que definen menores requerimientos de solvencia en el caso de la banca peruana. En primer lugar, la muestra de bancos indica una mayor diversificación de productos y servicios bancarios para el segmento de las Pyme peruanas, cubriendo necesidades de capital de trabajo, activo fijo, descuento de letras, arrendamiento financiero, comercio exterior, etc. Una segunda diferencia son los menores requerimientos de cuota inicial para el financiamiento de activos fijos, la banca peruana asume mayor posición sobre la adquisición de bienes de capital de las Pyme de 80% frente a 70% de la muestra en la banca mexicana.

Una característica que destaca es el menor tiempo de operación exigido a una Pyme peruana, siendo el mínimo de 6 meses, mientras que en México el mínimo exigido es de 2 años. Finalmente se encuentra la mayor flexibilidad en la formalidad de la información referente a los ingresos del negocio, la cual va de estados financieros internos a copias de boletas y/o facturas de compra y venta.

⁹⁰ Se seleccionaron 13 parámetros de productos Pyme ofrecidos por 3 bancos más representativos de cada país de estudio, México: City Banamex, Santander, y BBVA Bancomer; Perú: Banco de Crédito del Perú (BCP), BBVA Continental, y Banco Internacional (Interbank), el detalle se presenta en el anexo 24.

Estas diferencias se explican por la información *ex-ante* que tienen las instituciones bancarias sobre la calificación de riesgo de los créditos Pyme que les permite validar su solvencia y al desempeño favorable del mercado interno peruano, que se ajusta hacia los prestatarios con menor tamaño y experiencia crediticia.

Con respecto a los modelos de rentabilidad, la banca comercial mexicana se caracteriza por presentar una composición de activos más balanceada, donde la cartera de inversiones representa 39% y los créditos 41%. La banca mexicana se organizó entorno a una importante presencia de capitales extranjeros con activa participación hacia inversiones con rendimientos garantizados a tasas de libre riesgo como títulos gubernamentales, y se alejó del sector productivo-empresarial rezagándose sobre todo de las empresas de menor tamaño.

El sector bancario mexicano⁹¹, muestra una importante⁹² concentración y extranjerización de su banca que se fortaleció a partir de su reprivatización en 1991 y el TLCAN en 1994 (Turrent 2008). Conforme a las estadísticas de la CNBV, solo 4 bancos del total (36) controlan 60% de los créditos directos empresariales, BBVA y Santander (sede España) 36%, CitiBanamex (sede USA) 13%, y Banorte (capitales nacionales) con 11% de dicha participación.

Las funciones de la banca mexicana se han intensificado en la bursatilización de productos bancarios (Ibíd.), reencausando los flujos de financiamiento hacia otro tipo de inversiones (Chavarín 2011, citando a Avalos y Hernández Trillo 2006). Estos flujos se concentran en actividades de tesorería⁹³ de las instituciones bancarias, que buscan maximizar su rentabilidad en un contexto de libertad de movimiento de capitales.

El modelo que guio la rentabilidad y los ingresos de la banca comercial peruana se centró en su cartera de créditos, la cual representa en promedio 59% del total de sus activos financieros mientras la cartera de inversiones equivale a 13%. La expansión de la banca peruana se presenta por la necesidad de ampliar su marco de operaciones hacia sectores populares, cuadruplicaron su participación en el número de sucursales bancarias, número de trabajadores y cajeros automáticos, durante el periodo de estudio (véase anexo 11).

⁹¹ El Sistema Bancario mexicano se rige por la Ley de Instituciones de Crédito (18.07.1990).

⁹² Con información de Portafolio- CNBV a diciembre 2015.

⁹³ Con respecto a los principales productos de tesorería de las instituciones bancarias, destacan: compra y venta de moneda extranjera (Spot), cobertura para la compra de moneda extranjera (Forwards-Opciones), Coberturas para reducir riesgos cambiarios y de tasas de interés (Swaps), Optimizar el costo de fondeo de divisas (Prestamos rebajados), Maximizar la rentabilidad de excedentes antes de un *view* de tipo de cambio (Depósitos estructuradas) (Lizarzaburu 2014).

La banca peruana tuvo un sesgo ligero hacia productos financieros en tesorería, como lo plantea Lizarzaburu (2014): “Si bien, los volúmenes no son tan representativos por el momento, se espera que estos productos tengan un mayor crecimiento y puedan contribuir con el desarrollo del mercado financiero.” (p. 62). Otra característica de la banca peruana, derivado de la Ley 26702⁹⁴ de 1996, es la fragmentación en banca múltiple, especializada, seguros, subsidiarias como administradoras de fondos mutuos y custodia, y actividades complementarias. Además, una característica que permitió la hegemonía del crédito en Perú se debe a que no existe banca de inversión, lo cual se recalca en el reporte de estabilidad financiera del BCRP, mayo 2013.

Con respecto a Perú, la globalización financiera generó la entrada de capitales financieros a la banca comercial, entre ellos el Grupo Scotiabank (Canadá), y el Grupo Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (España), aunque la hegemonía en las colocaciones ha sido guiada por bancos peruanos (BCP, Interbank) y el Grupo Brescia de capitales peruanos logró adquirir la participación del 50% del BBVA. La banca múltiple peruana cuenta con una importante composición de capitales nacionales de más de 99% del accionariado⁹⁵, los niveles de concentración muestra que 3 bancos, de capitales peruanos, de un total de 15 representan 50% de los préstamos otorgados a las empresas. Estos bancos⁹⁶ son, Banco de Crédito del Perú (BCP) 32%, Banco Internacional (Interbank) 11%, y Mibanco (especializado en micro, pequeña y mediana empresa, recientemente adquirido por el grupo peruano BCP) 7%.

Una característica final de la banca, es su relación con los grupos económicos-empresariales. En el caso de México, estos grupos se encuentran desvinculados de la gran banca (con excepción de Banorte), que en el periodo anterior a la nacionalización bancaria eran fuertes, lo cual se agudizó con la extranjerización de la banca mexicana, como lo plantea Chavarín (2012): “La arquitectura de las redes financieras con bancos se reactivó con la privatización bancaria de 1991-1992, pero volvió a restringirse con el traspaso gradual de la propiedad bancaria hacia accionistas extranjeros.” (p. 223). La banca, luego de la privatización se organizó en grandes grupos financieros.

...reproducen la lógica de los grupos económicos, ya que son coordinados por una empresa tenedora de acciones, que organiza transferencias de recursos entre las diferentes empresas financieras del grupo que además de bancos pueden ser casas de bolsa, aseguradoras, arrendadoras y otras. (Chavarín 2012, p.8).

⁹⁴ Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS (09.12.1996).

⁹⁵ En función a los reportes actualizados de clasificadoras de riesgos peruanas y memorias anuales.

⁹⁶ Según el reporte de SBS a diciembre 2015.

Otro aspecto importante a mencionar es que desde 2006 destaca una importante cantidad de nuevos bancos creados por grupos económicos-empresariales nacionales con actividades en comercialización de electrodomésticos, automóviles, telecomunicaciones y negocios inmobiliarios como brazo financiero de sus operaciones, aunque la suma de estos bancos no tiene un impacto significativo en el financiamiento total⁹⁷.

Los grupos económicos-financieros en Perú estuvieron siempre relacionados con los grandes bancos hacia empresas de todos los sectores económicos, donde destaca la manufactura. Esta sólida relación de la gran banca peruana con grupos económicos-empresariales a lo largo del tiempo, ha perfilado a la banca comercial peruana como la principal fuente de financiamiento al sector empresarial.

En este entorno, la banca crea diversas estrategias de negocio a las Pyme basadas en el otorgamiento y monitoreo de sus créditos. Donde las líneas de crédito y el capital de trabajo son los productos más comunes de la banca Pyme, destacando en este segmento los grandes bancos por tener mayor capacidad de otorgar estos créditos debido a sus economías de escala (Padilla-Pérez y Fenton 2013).

El análisis de las características comparadas de la banca mexicana y peruana, sustentan una mayor expansión del crédito y afinidad con las Pyme para el caso de Perú (véase cuadro 3.5.1.1).

Cuadro 3.5.1.1: México y Perú, características de la evolución de la banca comercial respecto al crédito empresarial

Nº	Característica
1	Crisis bancarias, políticas y reactivación del crédito empresarial
2	Modelos de rentabilidad
3	Banca extranjera y grupos económicos
4	Preferencia por prestar, indicadores mínimos de solvencia (Pyme)

Fuente: Elaboración propia.

3.5.2 Medición del financiamiento bancario a las Pyme

La evaluación del desempeño de la banca comercial para el financiamiento empresarial y en especial a las Pyme, es determinante debido al mayor acceso al crédito que ofrecen a las empresas de menor tamaño. Como se analizó anteriormente, la banca peruana presenta mayor predisposición para financiar a las Pyme.

El análisis del financiamiento canalizado hacia las Pyme por parte de la banca comercial de México y Perú, tiene como parámetro las estadísticas de la cartera de crédito por tipo de empresa que por normatividad se publican oficialmente desde 2009 en México

⁹⁷ Para el detalle de los grupos económicos-financieros en México y Perú véase anexo 25.

y 2010 en Perú (para el análisis estadístico de dichos países se considera el periodo 2010-2016).

Para clasificar los créditos comerciales por tamaño de empresa, la CNBV toma como referencia una combinación de número de empleados y monto de ventas anuales definidos por la Secretaría de Economía, y excluye los saldos por fideicomisos que pueden ser públicos o privados. La SBS considera, en su clasificación el volumen de ventas anuales y la emisión de títulos financieros en los últimos 2 años para grandes empresas, para las Pyme consideran el nivel de endeudamiento en los últimos 6 meses. Ambas reguladoras tienen topes máximos para el volumen de financiamiento a las Pyme, resultando el doble para el caso peruano, el cual es de aproximadamente US\$ 3 mill., en México y US\$ 6 mill., en Perú⁹⁸.

Para poder determinar las diferencias en el financiamiento que otorga la banca comercial a las Pyme en los países de estudio, se plantea el desarrollo de tres ejes. El primero consiste en determinar el volumen y características del crédito bancario recibido por las Pyme, en el segundo se identifica las actividades económicas que demandan mayor crédito bancario y la relación con las actividades donde participan activamente las Pyme, finalmente se determinan las diferencias en los productos y servicios financieros ofrecidos por la banca a las Pyme.

El tratamiento del primer eje de explicación muestra que la banca peruana moviliza mayores volúmenes de crédito hacia las Pyme. La cartera de crédito Pyme⁹⁹ con respecto a la cartera total es 38% en Perú y 16% para México, estos resultados indican que más de la tercera parte de la cartera de la banca peruana se destina a las Pyme. En términos comparativos, la banca peruana destina más del doble en volumen de financiamiento Pyme respecto a la banca comercial mexicana. El número de créditos Pyme muestra la intensificación que tuvo la banca peruana, mostrando una superioridad de 11% de dicha cartera frente a la banca mexicana, véase gráfica 3.5.2.1.

Este cuadro muestra que la cartera bancaria Pyme, en términos del PIB, muestra resultados significativos donde el crédito bancario a las Pyme peruanas es más de seis veces al mexicano y muestra una tendencia creciente en su participación. La banca mexicana no ha podido incrementar su cuota, a pesar de los esfuerzos entre 2011 y 2013

⁹⁸ Valores estimados al tipo de cambio a diciembre 2015, para mayor detalle de los criterios de clasificación véase anexo 26.

⁹⁹ La información estadística de la cartera bancaria se muestra con detalle en el anexo 27.

y la reforma financiera de 2014 que se planteó prestar más al sector empresarial, el financiamiento a estas empresas vuelve a contraerse hasta 2015.

Cuadro 3.5.2.1: México y Perú, comparativo cartera Pyme banca comercial (%)

Año	México			Perú		
	N° Clientes Pyme/Total	Cartera Pyme/Total	Cartera Pyme/PIB	N° Clientes Pyme/Total	Cartera Pyme/Total	Cartera Pyme/PIB
2010	25.2	15.3	1.1	29.4	37.7	6.8
2011	26.6	15.4	1.0	32.7	40.1	7.4
2012	25.9	16.6	1.2	33.2	42.4	8.0
2013	26.9	17.1	1.3	42.2	39.0	7.7
2014	24.3	16.7	1.2	46.6	37.1	7.8
2015	23.3	16.0	1.1	30.1	35.5	8.2
2016	22.9	14.3	1.2	30.4	34.9	8.2
Promedio	25.0	15.9	1.2	34.9	38.1	7.7

Fuente: Anexo 27 y CEPALSTATA <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idIndicador=2203&idioma=e>

En términos de la estructura de la cartera Pyme (véase anexo 27), se identifica una diferencia importante, la banca peruana destina 27% de la cartera a la mediana empresa y 11% a la pequeña. Lo cual presenta problemas para distinguir si el grupo de medianas empresas incluye pequeñas empresas, porque la relación de tamaño de empresa y financiamiento sigue diferentes clasificaciones de acuerdo al INEI y SBS. En México la cartera Pyme se divide en 11% a las pequeñas empresas y 5% a las medianas.

Desagregando la información para Perú¹⁰⁰, se distingue en términos de cartera mayor concentración del volumen por parte de la mediana empresa (27%) y baja participación en el número de créditos (4%), por ello, el monto promedio de un crédito a estas empresas es de US\$441 mil. Las pequeñas empresas tienen menor participación en los saldos (11%) pero mayor presencia el número de operaciones (30%), obteniendo un crédito medio de US\$21 mil.

Con respecto a la banca mexicana¹⁰¹, se destina mayor volumen de cartera a las pequeñas empresas (11%) al cual corresponde el grueso del número de operaciones (21%) que generan un crédito promedio de US\$49 mil. La mediana empresa recibe 5% del total de cartera destinando 4% del total de operaciones y se obtiene un préstamo medio de US\$119 mil.

¹⁰⁰ Las estadísticas de la SBS indican que el saldo promedio (2010-2016) para pequeñas empresas es de US\$4,182,775 mil, con un total de 199,591 operaciones. Para la mediana empresa los montos son de US\$10,324,877 mil y 23,387 operaciones.

¹⁰¹ Las estadísticas de la CNBV indican que el saldo promedio (2010-2016) para pequeñas empresas es de US\$9,474,913 mil, con un total de 192,267 operaciones. Para la mediana empresa los montos son de US\$4,726,447 mil y 39,612 operaciones.

El impacto en el financiamiento bancario a las Pyme mexicanas ha sido limitado, Leucona (2009) estima con datos oficiales la cartera Pyme de la banca mexicana respecto al PIB (promedio 2005-2007), obteniendo un equivalente a 0.7%. El autor plantea que este monto reducido se debe a una falta de marco normativo, entre otros, por lo cual la banca comercial no encuentra condiciones adecuadas para financiar este sector. Con información de Banxico (2015)¹⁰², se puede estimar este ratio en 1.1% para el periodo 2009-2014.

Otra característica que explica estos resultados corresponde al distanciamiento que ha tenido la banca con las IFNB especializadas en sectores empresariales pequeños¹⁰³, que es el segmento de mayor participación en su tejido empresarial. Si bien, el sector de IFNB especializadas tiene importantes desempeños como el grupo Compartamos que es representativo a nivel regional, la derrama que proporcionan en términos de crédito/PIB es muy reducida.

La banca peruana pudo asimilar los procesos crediticios de las IFNB especializadas, lo cual explica su posicionamiento en segmentos de créditos Pyme. Conger, *et al.* (2009), Jaramillo y Valdivia (2005), y Trivelli *et al.* (1999), concuerdan en las ventajas de la banca peruana al desarrollar modelos crediticios para las empresas de menor tamaño como una estrategia para desarrollar y ampliar el mercado crediticio peruano.

La transición de la banca peruana a segmentos de las Pyme se puede explicar con dos casos puntuales, en 1998 la Organización No Gubernamental (ONG) CARE crea la Edpyme Edyficar, que luego se transforma en financiera y es adquirida en 2009 por el grupo financiero más fuerte de Perú CREDICORP dueña del BCP. Luego en 2014, CREDICORP adquiere a Mibanco institución creada en 1998 por la ONG Acción Comunitaria del Perú. El segundo caso se da en 2008, donde el grupo Scotiabank del Perú adquiere el control del Banco de Trabajo especializado en banca Pyme. Esta relación ha generado una importante especialización de la banca peruana con deudores minoristas o banca retail¹⁰⁴.

Con respecto al segundo eje de discusión, los datos desagregados de las carteras de crédito bancarios de México y Perú por actividad económica muestran mayor

¹⁰² Véase en bibliografía fuentes adicionales de consulta. Banxico (2015) Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (Pyme).

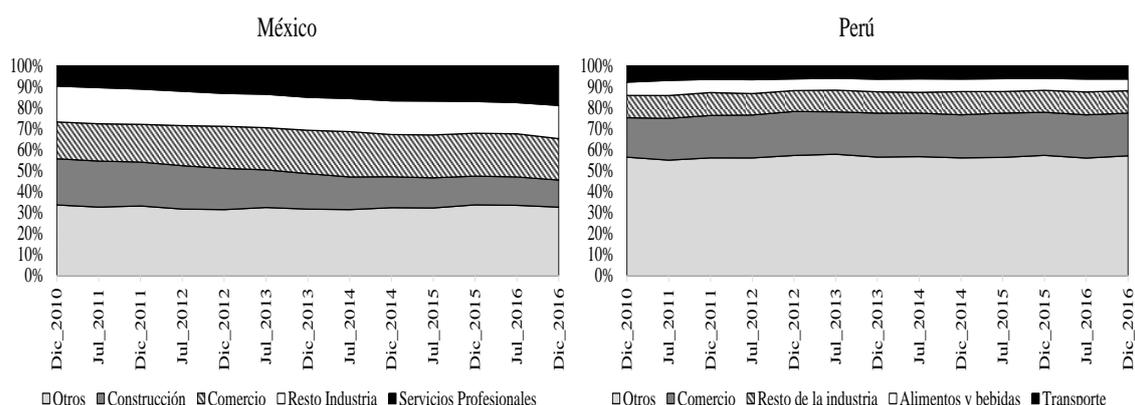
¹⁰³ El anexo 28, muestra las características de las IFNB especializadas para México y Perú.

¹⁰⁴ Según Resolución SBS: 11356-2008, nov. 2008, define como deudor minorista: Persona natural o jurídica que cuenta con créditos directos o indirectos clasificados como de consumo (revolventes y no revolventes), a microempresas, a pequeñas empresas o hipotecarios para vivienda.

concentración en México, donde destacan cuatro sectores, comercio, construcción, y el resto de la industria (no considera a las manufacturas dinámicas), y los servicios profesionales. En Perú existe una mayor diversificación del crédito, porque las cuatro actividades representativas en financiamiento bancario no concentran más de 50% del total. En Perú destaca el financiamiento bancario al comercio y una variedad de servicios, véase gráfica 3.5.2.1.

La gran empresa dinámica automotriz y electrónica mexicana, así como la minera peruana no recurre a la banca local para financiar su capital de trabajo y mucho menos sus inversiones porque estas empresas logran financiarse en mercados internacionales con mejores condiciones. La implicancia con esta característica de financiamiento es que no se generan relaciones financieras robustas entre los distintos tamaños empresariales, que propicien mayor profundización del crédito bancario en todos los niveles empresariales.

Gráfica 3.5.2.1.: México y Perú, destino de los créditos empresariales como % del total



Fuente: Elaborado con datos del anexo 29.

Al no contar con información estadística homogénea que relacione el volumen de crédito por tamaño de empresa en función a las actividades económicas, se elabora una matriz que vincula las Pyme por su participación en ventas de tres actividades (industria, comercio, y servicios) con el porcentaje de financiamiento total bancario. Los resultados de la matriz indican que en México las actividades donde las Pyme concentran mayores ingresos (industria y comercio), fueron favorecidas con 70% del financiamiento bancario. En Perú, los resultados son similares para sus actividades con mayores ingresos (comercio y servicios), véase cuadro 3.5.2.1. Los resultados indican un comportamiento racional de movilización de financiamiento bancario hacia los sectores donde las empresas obtuvieron mayores rendimientos.

Cuadro 3.5.2.1: México y Perú, créditos empresariales de banca comercial por sector económico donde las Pyme tuvieron mayor dinamismo^{1/}

Sector	Pyme México		Pyme Perú	
	% de participación en las ventas en el total del sector	% Financiamiento bancario	% de participación en las ventas en el total del sector	% Financiamiento bancario
Industria	9	50	4	34
Comercio	14	20	9	20
Servicios	4	30	7	46

Fuente: Elaborado con información de, México, CNBV, 040-11L-R7 Número de créditos, acreditados y saldo por sector económico y tamaño de empresa, disponible en: http://portafolioinfoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/040_11L_R7.xls. Perú, Fuente: Elaborado con información de SBS, Créditos Directos y Número de Deudores de la Banca Múltiple por Tipo de Crédito y Sector Económico (En miles de nuevos soles), disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-2311

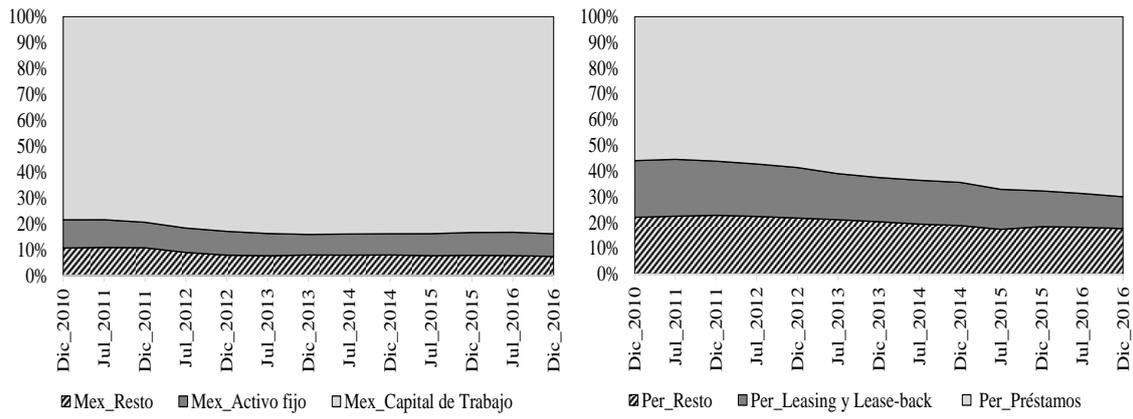
1/ Como estructura porcentual de toda la cartera. El detalle de las actividades económicas financiadas véase anexo 14, cartera de crédito de la banca comercial por actividad económica.

El tercer grupo de análisis consiste en identificar hasta qué punto son atendidas las necesidades de financiamiento de las Pyme, para ello se analiza la cartera Pyme bancaria por tipo de producto, estos resultados se muestran en la gráfica 3.5.2.2.

La evaluación de los datos indica para México una alta concentración en capital de trabajo (82%), lo cual se convierte en una prioridad para la banca ya que en función a los riesgos de esta cartera priorizará la rentabilidad de los créditos reduciendo los plazos y montos. El segundo componente de la cartera es el crédito para la adquisición de activos fijos, este es nueve veces menor que el monto destinado para capital de trabajo lo cual lo hace muy reducido teniendo en cuenta la representatividad de la cartera total Pyme.

En Perú, la cartera Pyme tiene un mayor componente en la partida de préstamos (62%). Según la SBS, los préstamos constituyen todas las modalidades de crédito relacionadas por un contrato por tanto es complicado diferenciar la proporción destinada a financiar capital de trabajo y activos fijos. Otro componente importante de la cartera crediticia Pyme son los créditos para arrendamiento financiero que es una alternativa más dinámica para el financiamiento de activo fijo, el cual permite beneficiarse del uso de un activo fijo realizando pagos por su alquiler con primera opción de compra al finalizar dichos pagos. Este tipo de financiamiento, representa la tercera parte de la cartera de préstamos. Otros créditos y servicios que se distinguen en la cartera Pyme son las tarjetas de crédito, comercio exterior, y descuento de papeles comerciales. Estas características de la cartera Pyme peruana muestra el desarrollo significativo que representa la banca para adaptar nuevos productos y servicios financieros para las necesidades de las Pyme.

Gráfica 3.5.2.2: México y Perú, destino del crédito empresarial Pyme



Fuente: Elaborado con información del anexo 30.

Conclusiones

El análisis realizado en el presente capítulo, permite validar que las características de la estructura financiera peruana permitieron un predominio de la banca comercial con una importante preferencia por prestar al sector empresarial, lo cual generó mayor financiamiento a sus Pyme. Mientras que la estructura financiera mexicana tuvo una mayor integración a mercados financieros internacionales donde los mecanismos de financiamiento no tuvieron una relación fuerte con su sector empresarial interno.

Los procesos de apertura financiera guiaron en mayor intensidad las políticas monetarias mexicanas a incrementar los costos del financiamiento interno por efecto de los avisos monetarios de Estados Unidos, esta presión se sumó a una mayor comercialización del peso mexicano en mercados internacionales haciendo que el control cambiario sea menos efectivo y encarezca más el financiamiento. En el caso peruano, su menor integración financiera liberó estas presiones externas hacia la tasa de interés y sus políticas monetarias se centraron a la variación de los precios internos.

Los procesos de apertura y globalización financiera modificaron las estructuras financieras existentes en México y Perú, donde las instituciones financieras que dominaron el financiamiento empresarial fueron bancarias en Perú y no bancarias en México. Las estadísticas evidencian procesos acelerados de liberalización financiera en ambos países, lo cual no fue acompañado al mismo ritmo de mecanismos institucionales que garanticen un adecuado acoplamiento del financiamiento en todos los sectores de la economía.

Con respecto a la banca comercial de México y Perú, destacan distintos modelos de especialización. En el caso de Perú una marcada especialización en su cartera crediticia, mientras que en México existe una mayor diversificación sobretodo en inversiones. En México, el sistema institucional dominante fue el no bancario, la banca no tuvo los estímulos para ampliar su participación en el crédito empresarial y se fortaleció su posición para distanciarse del crédito productivo. Sus activos tienen una alta participación de valores financieros, donde las Pyme tienen una mayor relación de financiamiento a través de proveedores.

La banca de desarrollo de México y Perú, muestra una participación marginal respecto al PIB en el financiamiento directo, aunque en términos relativos al crédito total es superior en México. La banca de desarrollo mexicana asume nuevos mecanismos

compensatorios para la movilización de recursos al financiamiento de las Pyme, destacando ampliamente sobre el modelo peruano, mediante los fideicomisos públicos.

En el caso de las instituciones financieras no bancarias especializadas en el crédito Pyme, se muestra mayor especialización en el caso peruano (Cajas, Financieras, Edpyme) frente al caso de las mexicanas (Sofomer) que presenta bajos niveles de profundización en el crédito Pyme. Estas empresas no lograron especializarse plenamente porque su función estuvo guiada a un proceso de adaptación de instituciones financieras al sistema norteamericano previo al TLCAN, más que a la ampliación del crédito Pyme.

La banca comercial peruana, en comparación a la mexicana, presenta alta especialización en créditos Pyme contando con una participación importante de su cartera de créditos y de número de clientes atendidos, así como una amplia diversificación de productos y servicios financieros. La banca peruana muestra menores exigencias en sus indicadores mínimos de solvencia a clientes potenciales Pyme, como el tiempo mínimo de operaciones, participación con recursos propios sobre el financiamiento de activos fijos, y procesos simplificados en la sustentación del cash flow.

Estas diferencias en la movilización de recursos, generaron mayor financiamiento a las Pyme peruanas. En términos del PIB, el financiamiento total recibido por las Pyme peruanas representa 1.5 veces más que en México. Esta diferencia de casi el doble de financiamiento se explica por el tamaño y necesidades de las Pyme en cada país de estudio, la especialización de las instituciones financieras por los diferentes grados de apertura financiera, y por las particularidades que tuvieron las políticas públicas en la movilización de recursos para el financiamiento a las Pyme, este último punto será atendido en el siguiente capítulo.

Capítulo IV: México y Perú, el rol de las políticas públicas en el financiamiento de las Pyme

Introducción

En el capítulo teórico se planteó la necesidad de políticas públicas que suavicen las condiciones de financiamiento que presentan las Pyme en condiciones de mercado, porque debido a problemas de riesgo creciente en las Pyme la mayor parte de estas empresas enfrentan obstáculos para acceder al financiamiento y porque no pueden acceder a obtener financiamiento directo en mercados de capitales. En este contexto, la política pública es una herramienta fundamental para la creación, promoción, desarrollo, fortalecimiento, y canalización de recursos para el financiamiento de las Pyme. En el capítulo anterior se identifican diferencias en los mecanismos de financiamiento a las Pyme de México y Perú, que implicaría el uso diferenciado de políticas. Las políticas públicas asumen su rol en instancias donde los mecanismos de mercado por si solos no pueden atender estas necesidades. Estarán orientadas a mejorar condiciones para la demanda desatendida e incentivar mayor oferta de recursos, teniendo la capacidad de diseñar diversos programas que permitan que los mercados de crédito a las Pyme se dinamicen.

El objetivo de este capítulo consiste en analizar comparativamente las políticas que movilizaron recursos al financiamiento de las Pyme en México y Perú, para determinar si tuvieron diferencias que determinaron un mayor volumen de financiamiento en las Pyme peruanas respecto a las mexicanas. La hipótesis del capítulo busca probar que las políticas públicas fueron más funcionales a las Pyme peruanas en el sentido de fortalecer los mercados de crédito generando nuevos sujetos de crédito solventes y mayor oferta de recursos para su financiamiento, las cuales se enfocaron en mecanismos normativos para movilizar recursos privados. En el caso de México, las políticas no fueron funcionales en este aspecto centrándose en mejorar las capacidades de sus Pyme pero con poco impacto en el volumen de crédito recibido y se basaron en la movilización de grandes recursos públicos.

El estudio de la movilización de recursos vía política pública, implica un importante esfuerzo en la revisión comparada de la legislación normativa y de la evolución de las instituciones financieras con especialización en el financiamiento a estas empresas. La

medición de los recursos públicos requiere la adecuación estadística de estos recursos para que pueda ser comparables en términos del PIB.

La política pública para el financiamiento de las Pyme se basa en crear, fortalecer y dinamizar mercados de créditos para las Pyme. Para ello se identifican cuatro tipos de política integradas en dos grupos, el primero son las normativas y creación de instituciones financieras especializadas, y consiste en la movilización de recursos privados. El segundo grupo integra líneas de crédito, fondos de garantía y mejora de las capacidades, se basa en la movilización de recursos públicos. Las políticas públicas necesitan la coordinación de las instituciones del sistema financiero encabezadas por las autoridades supervisoras-reguladoras, banca de desarrollo, banca comercial, instituciones financieras no bancarias, instituciones financieras especializada, etc.

La relación previa entre políticas y financiamiento a las Pyme, que deriva del capítulo anterior, hacen esperar una mayor participación en programas de movilización de recursos públicos para México mientras en Perú se espera un mayor despliegue de políticas para la movilización de recursos privados, ya que existe un mayor financiamiento a las Pyme por parte de la banca comercial.

El desarrollo del capítulo se aborda en tres apartados, el primero resume los hechos estilizados de las economías de México y Perú, para integrar el contexto donde se desplegaron las políticas públicas a las Pyme. El segundo apartado plantea el enfoque de políticas públicas para las Pyme como la forma en que el Estado asume protagonismo en los problemas nacionales, en condiciones donde los mecanismos de mercado por sí solos no pueden atender la necesidad de liquidez que demandan las Pyme. En esta exposición, se estudian los mecanismos que tuvieron para ampliar el universo de sujetos de crédito, así como la oferta especializada de financiamiento.

El siguiente apartado analiza la implantación de políticas, con el objetivo de identificar mecánicas que facilitaron el acceso a nuevos sujetos de crédito, e impulsar una oferta crediticia especializada para las Pyme. Este apartado desarrolla las políticas descritas anteriormente, destacando las diferencias en su implantación, profundización, y especificación hacia las Pyme. El despliegue de los programas más significativos que derivaron de las políticas de financiamiento a las Pyme, mediante una medición comparativa del volumen movilizad o por los programas más significativos de cada política.

4.1 Hechos estilizados de las economías de México y Perú

La descripción de los hechos estilizados macroeconómicos, empresariales y financieros de México y Perú, permiten plantear de manera adecuada el despliegue de políticas públicas respecto al financiamiento de las Pyme. Estos hechos, que se recapitulan de los capítulos anteriores de la tesis, representan un factor mediante el cual se respalda la aprobación de parte de la hipótesis de trabajo.

Bajo este planteamiento, el capítulo segundo ha mostrado dos economías de tamaños y desempeños opuestos. México representa una economía grande con alta inserción en los mercados internacionales y dominio de capital extranjero en sus actividades dinámicas, las cuales se basaron en la exportación de maquila automotriz y electrónica. México cuenta con exportaciones estratégicas petroleras que han reducido el volumen de su producción en el tiempo y con ello su aporte en la balanza comercial. Perú se caracteriza por ser una economía pequeña, cuya singularidad es la exportación minera de oro y cobre que estuvieron impulsados por precios internacionales ascendentes durante el periodo de estudio. Además, esta actividad cuenta con importante participación de capital extranjero.

Ambos modelos exportadores fueron exitosos en términos del valor exportado. En México no lograron saldos comerciales favorables debido a factores estructurales en su balanza de pagos, además la utilización de las ganancias de estas actividades y del petróleo no estimularon el dinamismo de la inversión con lo cual la economía mexicana no logró crecer a tasas sustanciales para expandir su economía. Perú consiguió superávits comerciales sostenidos, empleando un modelo de recirculación de estas ganancias que permitió una recuperación acelerada de la inversión y con ello tasas de crecimiento que permitieron una importante expansión de su economía.

El crecimiento del PIB peruano fue mayor al mexicano, impulsado principalmente por una mayor aceleración de la inversión que en términos del PIB presenta coeficientes relativamente similares al mexicano.

Las Pyme tuvieron un comportamiento asociado al desempeño de la demanda interna de los países analizados, debido a que el grueso de estas empresas se enfocó en las necesidades de los mercados internos. México presentó una contracción y caída en su demanda interna, mientras Perú mostró una importante recuperación. De este comportamiento deriva una mayor tasa de mortalidad en las Pyme mexicanas, sobretodo en el sector manufacturero, reducción en los márgenes de venta, y menor estímulo para la creación de estas empresas. En Perú, las Pyme tuvieron una menor tasa de mortalidad,

su margen de ventas fue creciente, igualando niveles de las Pyme mexicanas, y se presentaron mayores incentivos para constituir estas empresas.

Las Pyme mexicanas tienen un mayor componente de medianas empresas y las actividades donde presentan mayor expansión son servicios y comercio al por mayor. En Perú, el componente mayoritario de las Pyme son las pequeñas empresas y su desempeño más destacado se da en actividades de manufacturas básicas y comercio.

México y Perú presentan distintas estructuras financieras, lo cual se justifica por una mayor globalización financiera mexicana. El financiamiento a las Pyme no ha sido similar en los países de estudio, en términos del PIB el financiamiento total se encuentra 1.5 veces por debajo del caso peruano.

La banca mexicana es dominada por la extranjerización de sus activos y los hechos de crisis la distanciaron con las actividades empresariales. En Perú la estructura financiera es menos abierta, existe un dominio de las instituciones bancarias en el financiamiento empresarial y representa una presencia mayoritaria de capitales nacionales. Los productos y servicios financieros a las Pyme son más diversificados en el caso de la banca comercial peruana, por lo que cuentan con un mayor número de créditos otorgados a estas empresas.

La banca de desarrollo tiene la capacidad de crear fideicomisos públicos con la finalidad de impulsar el financiamiento a las Pyme, en el caso de México esta característica es más pronunciada debido al rezago de sus instituciones financieras respecto al crédito al sector productivo interno. En Perú, estos esfuerzos son menores por tener estructuras crediticias más cerradas y ligadas al sector productivo.

4.2. Enfoques de política pública para las Pyme

Debido a problemas de riesgo creciente en las Pyme, la mayor parte de estas empresas enfrentan obstáculos para acceder al financiamiento. El despliegue de políticas consiste en crear condiciones de mercado para esta demanda desatendida, la oferta se incentiva con la creación y estímulo al ingreso de nuevas instituciones financieras especializadas en estos segmentos, sean bancarios o no bancarios, y la disposición de líneas crediticias y fondos de garantía a partir de fideicomisos públicos.

El impulso a la demanda consiste en mecanismos que faciliten la formalización de nuevos sujetos de crédito, mediante la flexibilidad y adecuación de requisitos documentarios, adecuación de contratos, evaluación y aprobación de estos créditos, consolidación y publicación de datos sobre la calificación de riesgos con las

particularidades de estos sujetos de créditos, con lo cual, esta demanda sin acceso al financiamiento puede ser identificada como potenciales prestatarios.

Las políticas públicas tienen la capacidad de diseñar diversos programas que permitan que los mercados de crédito a las Pyme se dinamicen, para ello es importante la movilización de recursos que puedan realizar. Estos recursos pueden ser públicos, privados, o mixtos, y su efectividad estará determinada en la capacidad para incrementar el financiamiento de las Pyme. La participación del Estado mediante el uso de políticas pública, se justifica porque asume su rol en instancias donde los mecanismos de mercado por si solos no pueden atender estas necesidades. Las políticas públicas representan respuestas que plantea el sistema político-administrativo a un problema de la realidad social (Subirats, *et al* 2008).

En este contexto, la política pública es una herramienta fundamental para la creación, promoción, desarrollo, fortalecimiento, y canalización de recursos para el financiamiento de las Pyme. En este esfuerzo destacan importantes complicaciones para identificar a los beneficiarios finales de las políticas públicas a las Pyme, debido a la elevada heterogeneidad de estas empresas (Ferraro y Goldstein 2011).

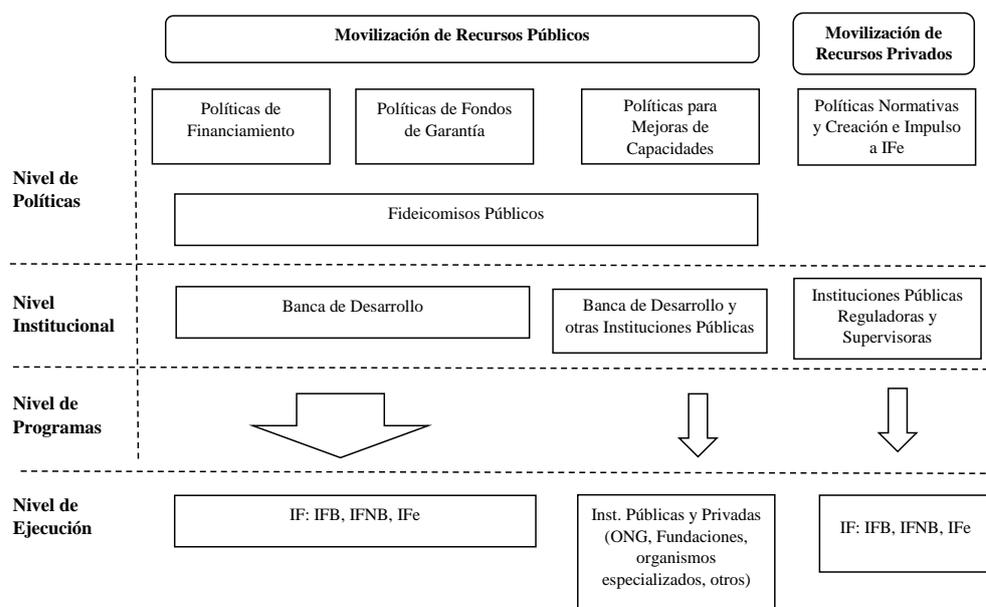
En función a las características de las estructuras financieras de México y Perú, la creación de mercados de crédito para las Pyme está en función de políticas que movilicen dos tipos de recursos. El primer grupo, apunta a moviliza recursos públicos mediante líneas de financiamiento y fondos de garantías. Mientras el segundo grupo desarrollar la movilización de recursos privados, a través de la profundización de marcos normativos y la creación de IFe. Adicionalmente existe la movilización de recursos públicos no reembolsables, que se asume como una compensación a las brechas de inversión que presentan estas empresas en las estructuras de mercado donde operan. El Estado debe movilizar recursos públicos a través de fideicomisos¹⁰⁵, que son contratos creados con la finalidad de estimular el desarrollo económico y social.

La relación que se encuentra entre las políticas y los hechos estilizados de México y Perú, hacen esperar mayor participación en programas de movilización de recursos

¹⁰⁵ El Estado asume la figura de *Fideicomitente*, los derechos de estos recursos se transmiten al *Fiduciario* quien los administra, principalmente la banca de desarrollo, y lo traslada hacia los beneficiarios o *Fideicomisarios* para los cuales se crearon los fondos. Los préstamos multilaterales públicos y con garantía pública incluyen los préstamos y créditos del Banco Mundial, los bancos regionales de desarrollo y otros organismos multilaterales e intergubernamentales. Se excluyen los préstamos provenientes de fondos administrados por un organismo internacional en nombre de un único Gobierno donante; éstos se clasifican como préstamos de Gobiernos. Véase anexo 31, que muestra la evolución de los principales fideicomisos públicos para las Pyme de México y Perú.

públicos para México, por tener un sector financiero privado con reducida participación en el financiamiento de las Pyme y porque estas empresas muestran una mayor tasa de mortalidad. En Perú se espera un mayor despliegue de políticas para la movilización de recursos privados, porque existió un mayor financiamiento a las Pyme por parte de IF privadas, además de un entorno empresarial con mejor desempeño.

Grafica 4.2.1: Esquema del marco de Políticas Públicas para las Pyme



Fuente: Elaboración propia, donde IF: instituciones financieras; IFB: instituciones financieras bancarias; IFNB: instituciones financieras no bancarias; IFe: instituciones financieras especializadas (incluye IMF: instituciones microfinancieras).

El enfoque de políticas públicas para las Pyme considera el estudio de cuatro tipos de políticas (véase gráfica 4.2.1). El primer grupo deriva de la movilización de recursos públicos y contempla políticas de financiamiento que asigna recursos al financiamiento de diversos grupos pre establecidos. Las políticas de garantías tienen la finalidad de compartir riesgos crediticios de un grupo objetivo específico que se trata de bancarizar a través de las IF. Las políticas de mejoras de las capacidades, tienen como objetivo fortalecer a las Pyme en temas organizativos, productivos y tecnológicos para garantizarles una mayor supervivencia y perfilarlas como sujetos de crédito elegibles.

El segundo grupo consiste en la movilización de recursos privados donde destaca la política de normatividad y creación e impulso a IF especializadas, cuya función específica consiste en normar la creación de nuevos sujetos de crédito, adaptar las normativas de las IF a los lineamientos específicos de las políticas en temas de evaluación clasificación y otorgamiento de crédito y ampliar la oferta de financiamiento a las Pyme.

4.3 Análisis de Políticas Públicas para las Pyme

Este apartado profundiza el estudio de los diferentes niveles a través de los cuales se despliegan las políticas, explicando su implicancia en la creación de nuevos sujetos de crédito y en la ampliación de la oferta de financiamiento a las Pyme. Se prioriza el orden de presentación por la importancia que se le otorga a cada política, como factor determinante en la movilización de recursos a las Pyme. En primer lugar se analizan los mecanismos privados y posteriormente los públicos.

4.3.1 Movilización de recursos privados: Políticas de Normatividad, Creación e Impulso a IFe

Este grupo de políticas se enfoca en la creación de mercados crediticios a las Pyme, donde el sector privado lidera el movimiento de recursos. Su análisis se fundamenta en tres ejes, el primero consiste en ampliar el universo de prestatarios normando su formalización como sujetos de crédito, en segundo lugar se busca alinear las normativas a las IF para que adecuen sus procesos de evaluación, clasificación, y los temas contractuales del crédito. El último eje consiste en crear, potenciar y flexibilizar la operatividad de las IF e IFe, como alternativas viables para ejecutar el financiamiento y ampliar la oferta crediticia privada hacia las Pyme.

Con respecto a la especificidad de la normatividad en el caso de México, se encuentra que el tiempo en que sucedieron los distintos eventos normativos no integró aspectos financieros con los empresariales, por tanto, este rezago tardó aproximadamente 19 años en que dichas normativas coincidan. El marco normativo mexicano se implanta con la Ley de Instituciones de Crédito (1990), un año después de los cambios significativos en la legislación Pyme con el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana Empresa. En 2007, la CNBV norma la categorización de la cartera crediticia por tamaño de empresa que entra en vigencia en 2009 con los reportes mensuales de cartera por tamaño de empresa de la CNBV en base a la estratificación de INEGI para diferenciar los tamaños de las unidades empresariales.

En este conjunto de normas, se evidencia la escasa viabilidad en los objetivos normativos respecto a la evaluación de créditos a las Pyme. Esto se explica porque las propuestas para mejorar la atención financiera a estas empresas ha recaído en mecanismos tradicionales, lo cual es poco factible por la alta heterogeneidad y la falta de historiales crediticios que caracteriza a las Pyme como sujetos de crédito. Estas medidas fomentaron el uso de modelos de evaluación crediticia paramétrica, los cuales utilizan información

histórica de los prestatarios para determinar una puntuación que indique si su perfil se acomoda o no a un producto crediticio.

Estos modelos se aplican exitosamente en el segmento de créditos de consumo, donde no existen problemas acentuados de heterogeneidad, o en prestatarios con importante historial crediticio. En 2007 se incorpora en las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito, medidas puntuales para ampliar la oferta crediticia para operaciones comerciales de menor monto (menor a dos millones de UDIS) con la aplicación de modelos paramétricos.

En particular, requiere que se considere la experiencia de pago del posible acreditado, los ingresos estimados del mismo, referencias personales y una evaluación de la fuente primaria de los recursos para el pago del crédito"... [Prosigue]... "Se basa en el cómputo de información proveniente de bases de datos para realizar el análisis de crédito. Este modelo no requiere un conocimiento individualizado de la empresa, sino que esta es caracterizada por un grupo de variables que constituyen el insumo del modelo. Con base en el resultado que arroja el modelo paramétrico se decide si un cliente es elegible; esto, además de agilizar el proceso de autorización de créditos, permite hacer ofertas pre-aprobadas de productos estandarizados. Usualmente los oferentes de crédito utilizan bases de datos con información del comportamiento crediticio de sus propios clientes como insumos del modelo paramétrico. (Banxico 2015, pp. 58-59).

Con respecto a la clasificación de riesgos crediticios, la normatividad mexicana no es específica en las características de cada tipo de deudor. La clasificación del comportamiento de pago de todas las unidades económicas es por igual, independientemente del tipo de crédito. De esta forma se pierden las características de riesgo de cada tipo de deudor, abandonando la especificidad con respecto a las Pyme. Esta carencia de información estaría desalentando la creación de nuevos productos o innovaciones de financiamiento a las Pyme. La clasificación de riesgos es una importante medida de solvencia que permite mitigar riesgos y ampliar el universo de sujetos de crédito solventes.

Al respecto, en México las instituciones crediticias cumplen con aplicar ciertas metodologías de calificación de cartera en base a Criterios Internos de Riesgo (CIR) para determinar la capacidad de pago de su cartera de créditos, principalmente la comercial y personas físicas con actividad empresarial y se estructura en función a la información de

Buró de crédito y las disposiciones de la CNBV¹⁰⁶, de esta manera se determina la solvencia del futuro prestatario. En Perú, el instrumento utilizado para determinar la solvencia y capacidad de pago de los prestatarios es la clasificación crediticia medida por el número de días de retraso del pago de su crédito, y tiene como objetivo consolidados el grado de cumplimiento de las obligaciones en los reportes crediticios. Para este fin, genera un Registro Crediticio Consolidado (RCC) de los prestatarios con deuda por tamaño de empresa en función a los días de retraso, (véase cuadro 4.3.1.1).

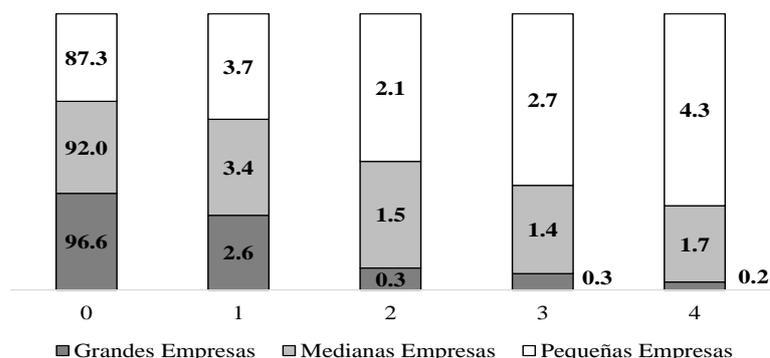
Cuadro 4.3.1.1: México y Perú, parámetros de riesgo crediticio

México		Perú		
Criterios Internos de Riesgo (CIR)	Categoría	Categoría (RCC)	Clasificación de la Pyme (días de atraso)	
			Mediana	Pequeña
Sustancialmente sin riesgo	A1	Normal: NOR(0) Con Problemas Potenciales: CPP(1) Deficiente: DEF(2) Dudoso: DUD(3) Pérdida: PER(4)	≤ a 60	≤ a 8
Por debajo del riesgo mínimo	A2		> a 60 y ≤ a 120	> a 9 y ≤ a 30
Riesgo mínimo	A3		> a 120 y ≤ a 365	> a 31 y ≤ a 60
Riesgo bajo	B1		> a 365	> a 61 y ≤ a 120
Riesgo moderado	B2			
Riesgo promedio	B3			
Riesgo que requiere atención	C1			
Pérdida parcial potencial	C2			
Alto porcentaje de pérdida	D			
Pérdida total	E			

Fuente: Elaboración propia con datos de CNBV, Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito, SBS Resolución SBS N° 11356-2008.

En el caso de Perú estas estadísticas están disponibles, el resultado de esta gestión muestra un comportamiento natural al riesgo que corresponde al tamaño de las empresas. Las Pyme peruanas han mostrado un importante comportamiento de pagos, situando el fuerte de su calificación en la categoría 0 que es la categoría de menor riesgo y en promedio cercano a la gran empresas, (véase gráfica 4.3.1.1).

Gráfica 4.3.1.1: Perú, 2010-2015 clasificaciones de riesgos por tamaño de empresa (%)



Fuente: Estadísticas SBS, riesgo crediticio, Estructura de Créditos Directos e Indirectos por Tipo de Crédito y Categoría de Riesgo del Deudor, disponible en: http://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=1#.

¹⁰⁶ Para más detalle véase: <http://www.cnbv.gob.mx/Prensa/Presentaciones%20Seminario%20Corresponsales/i.%20Circular%20C3%9Anica%20de%20Bancos.pdf>.

También se identifican limitaciones en la capacidad de autonomía normativa por parte de la CNBV, debido a que todos sus procesos normativos son autorizados por una instancia superior que es la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer). Esto resta capacidad de acción para mejorar las condiciones de financiamiento, sobre todo en los grupos de mayor vulnerabilidad como las Pyme. Para ilustrar esta característica, la CNBV propuso un proyecto de Ley en 2010 con el objetivo de flexibilizar los requisitos documentarios de los expedientes de empresas Pyme¹⁰⁷, el mismo que fue aprobado por la Cofemer siete años después.

El cuadro 4.3.1.2, muestra un resumen de las normativas más significativas que se han dictado en este grupo de políticas.

Cuadro 4.3.1.2: México, Políticas normativas para las Pyme

Diciembre 2005: Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (DCGAIC), No especifica respecto a las Pyme.
DCGAIC 2007: Para la aprobación de créditos comerciales se permite el uso de métodos paramétricos.
Categoría del deudor, CNBV 2007: Se obtiene con base al número de empleados y el monto de ingresos anuales del acreditado, de acuerdo a una fórmula que pondera las ventas y el número de empleados, contemplando 4 tipos de deudores: micro, pequeña, mediana, y gran empresa.
Clasificación del deudor, CNBV 2007: Independientemente del tipo de crédito que se trate, la parte expuesta del saldo mantendrá la calificación inicial del crédito, siempre que éste sea A-1, A-2, B-1, B-2, B-3, o C-1, o bien deberá ubicarse en el nivel de riesgos E, si la clasificación inicial del crédito es C-2, D o E.
Proyecto de Ley CNBV Febrero 2010: Se eleva a la Cofemer propuesta para modificar los Anexos 4 y 5 de las DCGAIC, respecto a la flexibilización de información en el régimen de integración de expedientes que deberán integrarse a los expedientes de créditos comerciales.
DOF 29-08-2017: Resolución que modifica las DCGAIC, se aprueba proyecto de Ley de la CNBV.

Fuente: Anexo 32, México y Perú análisis de políticas normativas.

Para el caso de Perú, el aspecto normativo hacia las Pyme fue más específico y presentó mayor grado de coordinación entre el sector financiero y empresarial. La normativa se adaptó rápidamente a las necesidades de financiamiento de las Pyme, adecuando los sistemas de evaluación, clasificación y mecanismos contractuales de las IF. Estas medidas consiguieron integrar exitosamente a las Pyme como sujetos de crédito solventes.

La principal innovación fue incorporar la capacidad de pago de estas empresas, la cual puede determinarse libremente bajo parámetros acordados entre el prestatario y prestamista, prescindiendo de información y documentación convencionalmente

¹⁰⁷ Proyecto Ley: Anexo 4: en el caso de personas físicas, a fin de acreditar su situación financiera o capacidad de pago, podrán presentar entre otros documentos, estados de cuenta bancarios de cuando menos los últimos 12 meses. Anexo 5: en el caso de personas obligadas a dictaminar sus estados financieros para efectos fiscales, se elimine la entrega de dictámenes de auditoría externa a los estados financieros, para la celebración de la operación crediticia, para mayor detalle véase anexo 32.

exigibles por la SBS. Con esta medida, se facilita el acceso al crédito a todas las empresas que no cuenten con información contable-financiera estandarizada, se adecuan los contratos de crédito y se agiliza el proceso de otorgamiento de créditos a las empresas de menor tamaño.

En clave de los créditos MES, las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa financiera indicadores mínimos a satisfacción de este organismo de control, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación. RSN: 572-97. Especifica en el numeral 2: Principios Generales de Evaluación y Clasificación del Deudor.

En este proceso se adecúa la Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros (1996), incorporando parámetros para la evaluación crediticia que sobreponen la capacidad de pago de los prestatarios a las garantías requeridas. Con lo cual se acopla la Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (Mypes) que se aprobó en 1991. En 1997, la SBS establece la clasificación de los créditos empresariales diferenciando los grupos comerciales y microempresas (MES), otorgando un trato diferenciado en la evaluación de este tipo de deudor. Para el año 2008, las categorías se amplían a empresas micro, pequeñas, medianas, grandes y corporativos, esta clasificación considera la exposición de endeudamiento que registran las empresas en el sistema financiero¹⁰⁸.

Con relación a las operaciones que integran la cartera crediticia, deberá tenerse presente que para su evaluación se tomará en cuenta los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de deuda del deudor. El criterio básico es la capacidad de pago del deudor. Las garantías tienen carácter subsidiario. Ley N 26702. Artículo 222°, Evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia.

Respecto a la clasificación de riesgos crediticios, la normativa peruana pudo diferenciar a los prestatarios por las características de pago que les otorga su tamaño. Esta información provee al prestamista valiosa información sobre el comportamiento de pago por categoría de cliente, permitiéndoles diseñar productos específicos en función al perfil

¹⁰⁸ La clasificación de tipos de crédito se establece por: a) Créditos a medianas empresas: son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a US\$ 88mil en los últimos seis (6) meses (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) b) Créditos a pequeñas empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a US\$ 6mil pero no mayor a US\$ 88mil en los últimos seis (6) meses (Tipo de cambio Nuevo Sol-Dólar 3.4 Dic.2015).

de riesgo de cada cliente. La clasificación de riesgos en Perú cuenta con 4 categorías, teniendo en consideración los días de atraso que es distinta para un préstamo a mediana, pequeña y gran empresa. A medida que incrementa el tamaño empresarial, la tolerancia en los días vencidos se flexibiliza, en las categorías de riesgo que se desarrollaron en el capítulo anterior. Esta diferenciación de los sujetos de crédito muestra una importante continuidad en las modificaciones que tuvieron sus leyes (1997, 2003, y 2008).

La capacidad de autonomía de la autoridad financiera reguladora peruana ha sido sólida, las políticas de la SBS no se han supeditado a organismos reguladores superiores ya que sus actividades han dependido únicamente del BCRP. Este alcance de la SBS le ha permitido actuar con mayor rapidez sobre las necesidades de financiamiento de las Pyme.

El cuadro 4.3.1.3, muestra en detalle las normativas más significativas que se han dictado en torno a mejorar el acceso al crédito a las Pyme peruanas.

Cuadro 4.3.1.3: Perú, Políticas normativas para las Pyme

Diciembre 1996 Ley N° 26702: Nueva Ley General del Sistema Financiero propuesto por la SBS. Art. 222° Plantea evaluar la capacidad de pago (parámetros de solvencia) de los prestatarios y las garantías pasan a un plano subsidiario.
Agosto 1997 Resolución SBS N° 808-1997: La SBS aprueba el reglamento para que las IF puedan evaluar y clasificar a sus deudores, donde se diferencian dos tipos de crédito comercial: empresarial y microempresa (MES), la SBS autoriza para los MES prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente e IF indicadores mínimos, a satisfacción de la SBS, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación.
Clasificación de créditos, 1997: Los créditos MES se clasifican de acuerdo a los días de atraso Normal (0); Con Problemas Potenciales (1) de 9 a 30 días; Deficiente (2) de 31 a 60 días; Dudoso (3) de 61 a 120 días; Pérdida (4) mayor a 120 días.
Octubre 2003, Resolución SBS N° 808-2003: Se refuerza la refuerzan las definiciones de los créditos MES.
Noviembre 2008 Resolución SBS N° 11356-2008: La clasificación de tipos de crédito comercial se establece por límite de endeudamiento y su clasificación se amplía a microempresas, pequeñas, medianas, grandes y corporativos.

Fuente: Anexo 32, México y Perú análisis de políticas normativas.

En el periodo de estudio, el caso mexicano muestra que los procesos normativos no causaron un impacto significativo para habilitar a nuevos sujetos de crédito, porque las normatividades financieras y de las Pyme no estuvieron coordinadas, no se promovió una normativa de flexibilización en las técnicas tradicionales de evaluación crediticia que se adaptaran a las Pyme, no se incorporó un tratamiento diferenciado en la clasificación de riesgos crediticios de las Pyme, y existió una limitada autonomía normativa de la CNBV con respecto a las Pyme.

En Perú se encuentra que el despliegue de estas políticas pudo expandir la inclusión de nuevos sujetos de crédito, esto se logró por una adecuada sincronización de la normativa en lo financiero y empresarial, innovaciones en la normatividad que permitieron otorgar masivamente créditos a las Pyme, tratamiento específico de las Pyme en la clasificación de riesgo, y adecuada autonomía de la SBS para normar sobre el financiamiento a las Pyme.

Un segundo nivel de discusión en este grupo de políticas analiza la creación e impulso de IFe, lo cual permite la ampliación de oferta crediticia especializada hacia las Pyme. La importancia en este grupo de políticas es por la capacidad que tienen estas instituciones para atender a las Pyme, y específicamente por tener una relación más cercana con sus clientes (Trivelli, *et al.* 1999). Otra importancia para promover estas políticas se encuentra en el desarrollo de tecnologías crediticias a partir de estas IFe, que les permite movilizar mayores fondos al financiamiento de las Pyme.

En México, estas políticas no han tenido una profundización significativa. Las instituciones financieras especializadas en empresas de menor tamaño han sido producto de iniciativas privadas, donde su participación muestra que el crédito a las Pyme no se ha expandido. El sistema financiero es concentrado y con pocos competidores importantes en el financiamiento a las Pyme, predominando modelos crediticios bancarios tradicionales con pocas innovaciones hacia las Pyme que se evidencia con el bajo volumen de colocaciones a este segmento.

En el marco de estas restricciones, la banca comercial es la que mayor volumen de crédito ha otorgado a las Pyme, con respecto al resto de IF. A pesar de esta participación, la cuota de financiamiento bancario a las Pyme es muy baja, lo cual hace que estas empresas opten por otras fuentes de financiamiento como el no bancario y de la banca extranjera en forma de crédito directo o descuento con proveedores, como se analizó en el capítulo anterior.

El proceso de transformación de las IFe mexicanas se liga a su adaptación con el sistema financiero norteamericano, para insertarse al TLCAN. En 1993 se reorganiza un conjunto de IFNB con la figura jurídica de Sofol que posteriormente, en 2006 y al amparo de la Ley General de Instituciones Auxiliares de Crédito, migraron al modelo de Sofom. Algunas de estas instituciones financieras no pueden obtener recursos del público, para operar tienen que fondearse con IF, o también pueden emitir deuda en los mercados de capitales. Otras que migraron al esquema de sociedades anónimas están autorizadas a captar depósitos, ofrecer seguros, tarjetas de débito, entre otros. Estas instituciones son

reguladas si conforman un grupo financiero donde existan otras instituciones de crédito, debiendo estar inscritas en la Comisión para la Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros (Condusef).

Entre estas instituciones, destaca la evolución que ha seguido la iniciativa privada de Compartamos Banco, IF especializada en financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa. Esta IF transitó de ONG, a Sofol, Sofom y Banco. A pesar de ser un banco con presencia regional en el financiamiento de micro y pequeñas empresas, su participación no ha sido determinante en la expansión del crédito bancario a las Pyme mexicanas.

Otra medida tomada en este camino fue decretar la Ley para regular las actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito (SOCAP) en 2009, instituciones sin fines de lucro especializadas en el financiamiento con objetivos sociales. Con respecto a banca nicho, solo se pudo consolidar la iniciativa privada de Agrofinanzas (2013) para atender los requerimientos financieros de las Pyme en el sector rural.

Todos estos avances en la creación y fomento de nuevas IFe en el sistema financiero mexicano, no han sido capaces de potenciar el crédito a las Pyme, principalmente porque las políticas normativas hacia estas empresas no fueron capaces de identificarlos como sujetos de crédito solventes, las políticas no procuraron formar una demanda solvente.

Antes de 2013, la banca de desarrollo mexicana tenía la función principal de subastar recursos a través de las IF privadas. A partir de dicho año y al amparo de la nueva reforma financiera, ésta banca recibe instrucciones para operar como instituciones de crédito¹⁰⁹. La mayor capacidad de funciones asumida por la banca de desarrollo es alentadora para la bancarización de nuevos sujetos de crédito, pero sus resultados se irán profundizando en la medida que pueda transitar hacia los estándares crediticios-operativos de una banca especializada de primer piso y un acompañamiento adecuado de la estructura normativa.

Levy (2013b), considera complicado el esfuerzo de modificar el sistema financiero a partir de flexibilizar la operatividad de la banca de desarrollo mexicana. En primer lugar porque la oferta de crédito no garantiza su demanda, en un entorno de bajas expectativas que no consigue generar proyectos con rendimientos mayores a los altos costos de estos créditos, y la falta de especialización en tecnologías crediticias como operador directo de estos créditos.

Otros incentivos que se incluyen en esta reforma consisten en reducir la exposición de las IF al riesgo de impago. Para lograr este objetivo, se aceleran los procesos judiciales

¹⁰⁹Véase LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO Última reforma publicada DOF 17-06-2016, TITULO TERCERO De las Operaciones, CAPITULO I, De las Reglas Generales: **Artículo 46.**

para ejecutar las garantías reales de prestatarios con créditos vencidos. Además, proponen la creación de un buró de crédito que brinde información de las IF para que los prestatarios tomen la mejor elección de crédito. El cuadro 4.3.1.4, resume las medidas para la creación e impulso de las IFe en México.

La situación de Perú fue diferente, predominando una política activa de creación y estímulo a las IFe. Dadas estas condiciones, Perú cuenta con un sistema financiero más diversificado para el financiamiento de empresas de menor tamaño. Estas instituciones financieras operan de manera descentralizada, desarrollando tecnologías crediticias especializadas que encaja en las normativas financieras. Estas instituciones fueron potenciadas por Cofide, garantizando su operatividad al expandir sus hojas de balance con líneas de financiamiento para sus clientes objetivos.

Cuadro 4.3.1.4: México, Políticas para la creación e impulso de IFe

1990: Ley de Instituciones de Crédito (CNBV) 1/ Con respecto a las Pyme destaca la Banca Comercial, y Sofoles.
1993: Autorización para operar a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLE) 2/
2001: Ley de Ahorro y Crédito Popular, crean a las SOFIPOS 3/ Entidades de microfinanzas, regulada para otorgar créditos a sus clientes y trabajadores.
2006: Se impulsa la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito 4/, creándose las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM).
2007: la CNBV categoriza a los deudores por tamaño en función a la estratificación de INEGI.
2009: Ley para Regular las Actividades de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS) 5/, sociedades integrantes del sector social sin ánimo especulativo y sin fines de lucro, tienen por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus socios. Esta Ley regula el otorgamiento de créditos a sus socios y trabajadores.
2013: Se autoriza al banco nicho dirigido a las microempresas y las Pyme AGROFINANZAS.
2013: Reforma Financiera, busca que se preste más, a) otorga facultades a la banca de desarrollo para que opere como una institución de crédito de primer piso, b) Agilizar los tiempos en la recuperación de garantías reales de las IF, y c) crear un buró de crédito para que los usuarios tengan mayor información de las IF 6/.

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales.

- 1/ Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LUC.pdf>.
- 2/ Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4745614&fecha=14/06/1993.
- 3/ Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/17.pdf>.
- 4/ Disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139.pdf>.
- 5/ Disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRASCAP_280414.pdf.
- 6/ Disponible en: <http://pactopormexico.org/reformafinanciera/>.

En el año 2002, la SBS autoriza la operación de las CMAC en la ciudad de Lima, generando una mayor oferta especializada de crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel nacional. En el estudio sobre microfinanzas en Perú, Conger, *et al* (2009) argumentan la importancia que tuvieron las CMAC en la masificación que experimentó el crédito en el sector de la micro y pequeña empresa del Perú.

Las CMAC tienen origen en los años ochenta, desarrollando tecnologías de crédito para empresas que no tienen acceso a la banca destacando las micro y pequeñas empresas.

Su creación está asociada a la participación de la Agencia Alemana de Cooperación Técnica o Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit (GTZ). Las CMAC son dirigidas por los Municipios de las Regiones bajo un innovador modelo de gobierno corporativo que incluye representantes del municipio, clero, agrupaciones de empresarios, y la SBS.

Entre las reformas regulatorias que siguió la SBS, estuvo la formalización de operaciones de las ONGs especializadas en financiamiento de segmentos empresariales pequeños. Para 1992, aquellas especializadas en el sector rural tomaron la forma de CRAC, y en 1994 aquellas que operaban en zonas urbanas migraron al modelo de Edpymes. La política de formalización de ONGs diferenció el carácter de financiamiento a empresas de menor tamaño, además el hecho que Perú tenga una apertura financiera más reciente implicó que estas instituciones se hayan especializado en el crédito de este tipo de empresas y se denominaron Instituciones Micro Financieras (IMF). De esta forma, se integran al sistema financiero peruano una importante oferta crediticia hacia las empresas de menor tamaño.

En el año 1994, la SBS autoriza el ingreso de un banco extranjero de nicho en microfinanzas, pequeñas empresa y consumo (Banco del Trabajo) el cual permitió competir a las IMF y demás IFe con estándares internacionales en operaciones crediticias hacia su sector. Este proceso perfeccionó las tecnologías crediticias a favor de las micro y pequeñas empresas. Posteriormente, en 2008, el banco Scotiabank del Perú adquirió en rueda de bolsa el 100% de sus acciones para operar como Financiera CrediScotia¹¹⁰.

León y Schreiner 1999, plantean que dado el problema de financiamiento a una gran parte del sector empresarial es importante contar con IF capaces de poder brindar productos y servicios acordes con las características de esta demanda, por tanto, el Estado peruano bajo iniciativa de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), se vio en la necesidad de crear un banco especializado en microfinanzas y las Pyme. En 1997 el Estado designa un directorio privado para Mibanco en base a la ONG Acción Comunitaria del Perú (ACP), la cual tenía un importante experiencia crediticia y operativa en este tipo de operaciones, se conformó el capital social con mayoría de ACP (60%), ProFund , Accion International´s Gateway Fund, dos bancos comerciales de capitales peruanos, y la CAF.

¹¹⁰ Información disponible en: <https://archivo.gestion.pe/noticia/233937/banco-trabajo-se-convertira-crediscotia-financiera>.

El 27 de setiembre de 1996 se emitió y firmó una resolución designando una comisión técnica para promover la formación de un banco especializado en proveer servicios financieros a “los sectores menos favorecidos del país y a la microempresa” (Resolución Suprema N° 336-96-PCM)...[prosigue]...Se propuso que la ONG Acción Comunitaria del Perú (ACP), con más de 20 años de experiencia, se convirtiera en banco, consiguiera nuevos accionistas, y fuera llamado Mibanco, permitiendo al Gobierno cumplir su promesa y no gastar nada de sus recursos. Uno de los grupos más grandes enfocados en prestar a la microempresa. Involucrarse con las cajas tenía connotaciones políticas debido a sus lazos con los alcaldes, a pesar que su estructura de gobierno incluía medidas de salvaguarda para evitar que fueran manipuladas. Hacia 1986, ACP se había convertido en la institución microfinanciera más grande de América Latina y en 1987, la primera institución de este tipo en la región que convirtiera todos sus créditos en préstamos individuales. En 1996, ACP podía exhibir una cartera de más de US\$10 millones y una creciente base de clientes de cerca de 20,000 microempresarios. Aunque sin fines de lucro, ACP había demostrado una sólida performance en 1995 cuando arrojó una ganancia neta de US\$3.5 millones en sus operaciones de crédito. (Conger, *et al.* 2009, pp. 97-98).

En 1998 inicia operaciones el primer banco peruano en microfinanzas (Mibanco), que posteriormente se trasladará al sector privado. La gestión de esta institución fue adquirida en 2014¹¹¹ por el grupo financiero peruano más importante (Credicorp), grupo que anteriormente (2009) absorbió a Edyficar, principal empresa financiera en microfinanzas del sistema peruano (anteriormente Edpyme)¹¹².

MIBANCO fue una iniciativa estatal que se transfirió al sector privado en su totalidad. Ello significó un modelo de intervención novedoso e interesante puesto que el Estado solamente intervino en las etapas iniciales del proyecto (percibió la necesidad, solicitó la cooperación internacional, destinó recursos propios, creó un Comité Técnico encargado de diseñar y crear la institución) y luego lo transfiere íntegramente al sector privado para que se haga cargo de la institución. (Villarán 2007, p. 59).

Estos hechos de adquisiciones de IFe por parte de la gran banca (Financiera CrediScotia, Edyficar, y Mibanco), muestran el interés de participar en el financiamiento de estos segmentos por la rentabilidad/riesgo que ofrecieron estas operaciones durante el periodo de estudio, fundamental para potenciar el volumen de crédito a las Pyme peruanas. Además, la presencia de este importante abanico de IF, facilitó el procedimiento de otorgamiento de créditos como parte de tecnología crediticia de estas instituciones

¹¹¹ Información disponible en: <http://semanaeconomica.com/article/management/negocios/131949-mibanco-bcp-grupo-credito-microfinanzas/>.

¹¹² Información disponible en: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/ophelimos/2009/09/17/implicancias-de-la-adquisicion-de-edyficar-por-el-banco-de-credito-del-peru-bcp/>.

(Jaramillo y Valdivia 2005). El cuadro 4.3.1.5, resume las medidas para la creación e impulso de las IFe en Perú.

El análisis comparativo de estas políticas muestra que México no tiene un avance significativo en el impulso e incentivo a las IF para incrementar la oferta de financiamiento a las Pyme. Realiza un esfuerzo en 2013 para integrar a la BD como agente crediticio pero los datos muestran que el volumen de financiamiento no ha impactado en lo esperado, lo cual se liga a una demanda contraída, falta de normatividad para ampliar sujetos de crédito, y baja especialidad de la banca de desarrollo como prestamista directo de las Pyme.

Las políticas en Perú se enfocaron activamente en ampliar la oferta de crédito especializada a empresas de menor tamaño, potenciando las existentes, formalizando nuevas IFe, incorporando tecnologías financieras foráneas, y creando bajo iniciativa pública un banco local especializado. Todos estos esfuerzos permitieron que el sector privado lidere el financiamiento a las Pyme peruanas donde predominan las pequeñas empresas, donde se profundizó la creación de mercados de crédito para las Pyme a través de políticas de movilización de recursos privados que en estándares internacionales se reconoce como caso de éxito¹¹³.

Cuadro 4.3.1.5: Perú, Políticas para la creación e impulso de IFe

1991: Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, y sus posteriores modificaciones 1/.
1992: Ley de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) 2/.
1994: La SBS autoriza el funcionamiento de las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edpyme), mediante Resolución 897.
1994: La SBS autoriza el ingreso del Banco del Trabajo, banco e capitales extranjeros especializado en microempresas, pequeñas empresas y consumo.
1995: La SBS regula el funcionamiento de las Edpyme, mediante Resolución N° 259-1995.
1998: Se crea por iniciativa de la Presidencia de Consejos de Ministros Mibanco, banco comercial especializado en microempresas y Pyme.
2002: La SBS autoriza operaciones de las CMAC en la ciudad de Lima.

Fuente: Elaboración propia con base a datos oficiales.

1/ Disponible en: <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/00637.pdf>;
<https://www.fenacrep.org/assets/media/documentos/legislacion/decreto-legislativo-770.pdf>;
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf).

2/ Disponible en <https://docs.peru.justia.com/federales/decretos-leyes/25612-jul-8-1992.pdf>.

Del análisis de las políticas de movilización de recursos privados para impulsar el financiamiento a las Pyme, se obtiene que fueron más específicas y explican con mayor

¹¹³Véase ranking de Microscopio Global, disponible en: <http://www.fomin.org/es-es/PORTADAOld2015/Conocimiento/DatosdeDesarrollo/Microscopio.aspx>.

importancia el dinamismo que siguieron las empresas peruanas que no contaban con información paramétrica para acceder a mayores volúmenes de financiamiento. Tanto en evaluación-aprobación de créditos, clasificación de riesgo para deudores, han tenido un mayor impacto para las Pyme peruanas generando un mayor número de nuevos sujetos de crédito, permitiendo flexibilizar las condiciones de riesgo mínimo de la banca.

Con respecto a las políticas relacionadas a expandir directamente la oferta de financiamiento a las Pyme enmarcan el impulso a la creación de IF especializadas, se comprueba que en México no han tenido una profundización significativa por su impacto en el financiamiento de las Pyme. La situación de Perú fue diferente, predominando una política activa de creación y estímulo a las IFe.

En Perú no se identifica una reforma financiera significativa, mientras que en 2013, México desarrolla una nueva reforma financiera que involucra una participación más activa de la banca de desarrollo para financiar a las Pyme. Esta banca tendrá que avanzar rápidamente en alcanzar estándares crediticios-operativos de una banca especializada de primer piso y un acompañamiento adecuado de la estructura normativa, lo cual no se ha podido comprobar en el periodo de estudio de la presente investigación.

Este análisis permite determinar el peso que tuvieron este grupo de políticas para incentivar los mercados de crédito hacia las Pyme, determinando que en Perú estas tuvieron una mayor profundización que en México (véase cuadro 4.3.1.6) explicando, en parte, la diferencia que existe en el mayor financiamiento que recibieron sus Pyme.

Cuadro 4.3.1.6: Matriz de evaluación de políticas normativas e impulso a IFe

Nº	Política	México	Perú
1	Incorporación de las particularidades de las Pyme en la evaluación y aprobación de créditos bancarios.		X
2	Categorización de créditos deudores Pyme.	X	X
3	Clasificación de riesgos deudores Pyme.		X
4	Impulso y creación de IF especializadas en las Pyme.	X	X
5	Incorporación de las particularidades de las Pyme en la evaluación y aprobación de créditos con IF especializadas.		X
6	Ingreso y creación de bancos especializados a las Pyme.		X
7	Reformas financieras.	X	

Fuente: Elaborado con información del análisis de la sección 4.3.1.

4.3.2 Movilización de recursos públicos: Políticas de Líneas de Financiamiento

El propósito de estas políticas consiste en movilizar recursos públicos para financiar un grupo específico de empresas que no cuenten con acceso al crédito, permitiendo ampliar el número de sujetos de crédito y la oferta crediticia. La banca de desarrollo dispone los fondos y diseña productos financieros con características particulares que

están dirigidos a un sector determinado de las Pyme como el sector transporte, calzado, textil, etc. Posteriormente intermedia la tecnología crediticia y operativa con las IF, estos productos crediticios presentan parámetros preestablecidos por dicha banca, que serán otorgados a través de las IF (Ferraro y Stumpo 2010).

Nacional Financiera es la banca de desarrollo que lidera estas políticas en México, las cuales presentan particularidades en su proceso de implementación. En primer lugar, crea una variedad de programas y productos financieros sectoriales, determina el perfil del prestatario al cual se dirige el crédito, y capta a los potenciales clientes. Luego, las empresas pre-calificadas que obtuvieron la certificación para acceder a un crédito, son presentadas a las IF quienes realizan la evaluación financiera y de riesgos, determinan el monto, plazo, tasa y costo final de la operación, aprueba las operaciones que califiquen en sus estándares, y finalmente utiliza los recursos de la BD para desembolsar los créditos.

En función al Estudio de Evaluación de Nafin 2014¹¹⁴, se determina que 61% de las líneas de crédito son tomadas por la banca e IFNB que cuentan con la capacidad de otorgar una amplia diversidad de servicios financieros (tipo A), el resto de las líneas son tomadas por las demás IFNB. Del total de recursos que Nafin destina, 71% corresponde a créditos Pyme y 29% a Cadenas Productivas. En este grupo de programas, México ha desarrollado una plataforma administrada por Nafin denominada Programa de Cadenas Productivas para el descuento electrónico de facturas de empresas de primer orden (ventas mayores a US\$ 15 mill.)¹¹⁵, que son giradas a las Pyme. De esta manera se busca mejores condiciones para las transacciones comerciales y no afectar los márgenes comerciales de las Pyme mediante el avance de liquidez (Garrido 2011).

Con los datos de cartera Pyme de la banca comercial, capítulo tercero, se deduce que 32% de esta cartera se compone con recursos de Nafin¹¹⁶. Esta importante cuota de Nafin en la cartera Pyme de la banca comercial, indica que este tipo de políticas han sido fundamentales para movilizar recursos y sostener el bajo volumen de crédito destinado a las Pyme.

¹¹⁴ Nacional financiera lidera la movilización de recursos y programas en este tipo de políticas, para mayor detalle véase el documento completo en: http://www.hacienda.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/banca_desarrollo/publicaciones/Documents/Evaluaciones%20de%20la%20Banca%20de%20Desarrollo/evaluacion_NAFIN_2014.pdf.

¹¹⁵ Se refiere a 250 millones de pesos mexicanos al cambio de 16.63 por dólar americano a Dic-2015.

¹¹⁶ 23% se calcula dividiendo el total de préstamos que otorga Nafin, entre el total de cartera Pyme de la Banca comercial, los primeros datos se encuentran disponibles en: <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/sobre-nafinsa/otra-informacion/informes-anuales.html>; <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>, los segundos se toman de las estadísticas del capítulo 3.

El cuadro 4.3.2.1, muestra la variedad de productos financieros para capital de trabajo dispuestos por Nafin y una reducida oferta para el financiamiento de activos fijos o ampliación de planta. Bancomext también ofrece una gama de productos destinados a financiar las operaciones de comercio exterior de las Pyme¹¹⁷.

Cuadro 4.3.2.1: Nafin, principales productos para el financiamiento

PRODUCTO NAFIN		
Programa	Detalle	Piso 1/
MIDAS	Financiamiento directo a largo plazo para construcción, operación y puesta en marcha de mega proyectos	1
Microcrédito NAFIN	Aplican todas las IF, previa evaluación de NAFIN	2
Garantías	Hasta 15 MDPM y hasta 20 años para capital de trabajo y activo fijo. Microcrédito: Hasta 150 mil, Emresarial: Hasta 15 MDPM, Sectorial: Según esquema, Emergencias: Hasta 2 MDPM	2
Cadenas Productivas	Descuento hasta 100% el importe a cobrar. Solo a facturas de empresas con ventas anuales mayores a 250MDPM (emoresas de primer orden previamente registradas)	2
Garantías sobre Fianzas	De anticipo, cumplimiento, calidad, fiscal. Empresas con ventas anuales hasta 250 MDPM	2
Crédito Pyme	Capital de trabajo o activo fijo	2
Crédito joven	Incubadoras de negocio	2
Apoyo Mujer empresaria	Acompañamiento	2
Crédito para crecer juntos	Capacitación	2
Financiamiento empresas de construcción	Acompañamiento	2
Financiamiento taxi híbrido	Cuota inicial 10% del valor comercial (VC) 2/	2
Estímulo al buen contribuyente	Cruce de información con SAT, empresas con ventas mayores a 2 MDPM y hasta 250 MDPM 3/	2
Financiamiento de contratos con empresas públicas	Contratos vigentes con el Gobierno Federal	2
Financiamiento a la micro y pequeña empresa del transporte	Micro: de 1 a 5 unidades, Pequeña: de 6 a 30 unidades. Cuota inicial 10% del VC 2/	2
Financiamiento a la industria textil	Capital de trabajo o activo fijo	2
Financiamiento a proveedores de empresas eje	Contrato vigente con una empresa eje 4/	2
Financiamiento a otros sectores	Radiodifusoras, desarrolladoras de software, cuero y calzado, distribuidoras automotrices, Eco crédito empresarial	2
Financiamiento para modernización tecnológica	Adquisición de hardware, software, licencias, maquinaria y equipo especializado.	2

Fuente: Elaborado con información de NAFIN, disponible en: <http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/>, 1/ (2) indica operaciones de segundo piso. 2/ La cuota inicial del activo fijo es cubierta con recursos del cliente. 3/ MDPM, representa millones de pesos mexicanos. 4/ Una empresa eje es aquella con ventas anuales mayores a 250MDPM, propia a la actividad económica, opera en sectores estratégicos de la economía, propicia encadenamientos nacionales.

En Perú, Cofide ha creado una importante oferta de financiamiento para activos fijos y ampliación de planta. No todas las IF tienen la capacidad de acceder a estos recursos, porque deben contar con un área comercial especializada en el grupo objetivo de dichos programas. Las IF clasifican sus operaciones por tipo de cliente y en función al diferencial del costo de los fondos, determinan si disponen de los recursos de Cofide.

¹¹⁷ Bancomext sigue el procedimiento de Nafin con las IF para el otorgamiento de préstamos, en este grupo se encuentra el crédito PYMEX, para Pyme exportadora, cartas de crédito, factoraje internacional, financiamiento internacional, garantías, entre otros. Para mayor información de los productos financieros de Bancomext, véase http://www.bancomext.com/wpcontent/uploads/2016/09/Informe_Anual_2015_Es.pdf.pdf.

Cofide establece la tasa de interés que cobra por la disposición de sus recursos a las IF, las IF captan a los clientes y negocian directamente la tasa de interés final y demás condiciones del crédito como el plazo. La función de las líneas de financiamiento de Cofide cobra importante relevancia por su capacidad de expandir las hojas de balance de las IMF, de esta manera obtienen parte importante de su fondeo para poder mantener el ritmo de colocaciones a las Mipymes. El cuadro 4.3.2.2, muestra la gama de productos financieros que genera Cofide.

Cuadro 4.3.2.2: Cofide, principales productos para el financiamiento

Programas y líneas de financiamiento COFIDE	
Programa/Línea	Detalle
Probid	Financiamiento a mediano y largo plazo, proyectos de inversión para ampliación y mejoramiento de las actividades.
Propem BID	Impulsar el desarrollo de la pequeña empresa, ampliación de planta y equipo y capital de trabajo.
Multisectorial Nuevos Soles	Financiamiento de capital de trabajo y activo fijo.
Microglobal	Financiamiento de microempresas formales e informales para activo fijo y capital de trabajo.
Créditos Subordinados	Ampliación de financiamiento a la micro y pequeña empresa, fortaleciendo el patrimonio de las instituciones financieras especializadas en la micro y pequeña empresa
Habitat Productivo	Canalizar recursos para financiar a micro y pequeñas empresas para maquinaria y equipo, capital de trabajo, construcción de infraestructura comercial, productiva, servicios o habitacional.
Propem	Financiamiento del establecimiento, ampliación y mejoramiento de planta y equipo, incluye los costos por diseño y servicios de apoyo relacionados, financiamiento de capital de trabajo a la pequeña empresa.
Coficasa	Compra, construcción, ampliación o remodelación de vivienda.
Cofigas	Promueve la transformación de matriz energética de las Pyme.
Crédito rural	Acceso sostenible a micro y pequeñas empresas rurales para financiamiento a mediano y largo plazo.
Líneas para capital de trabajo	Corto plazo
	Mediano plazo
Líneas de comercio exterior	COMEX exportación
	COMEX importación

Fuente: Elaboración propia con información disponible en:

http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html.

Con información de los reportes anuales de Cofide para el periodo 2010-2015, se encuentra que 63% de los recursos que canaliza Cofide son tomados por la banca comercial, mientras el resto es direccionado a las IMF (Financieras, Cajas, Edpyme), y otras IFNB (arrendadoras y empresas de factoraje)¹¹⁸. En promedio, los créditos de la banca comercial colocados con recursos de Cofide representan 7% del total su cartera Pyme¹¹⁹, en Perú predomina la movilización de recursos privados hacia el crédito de las Pyme.

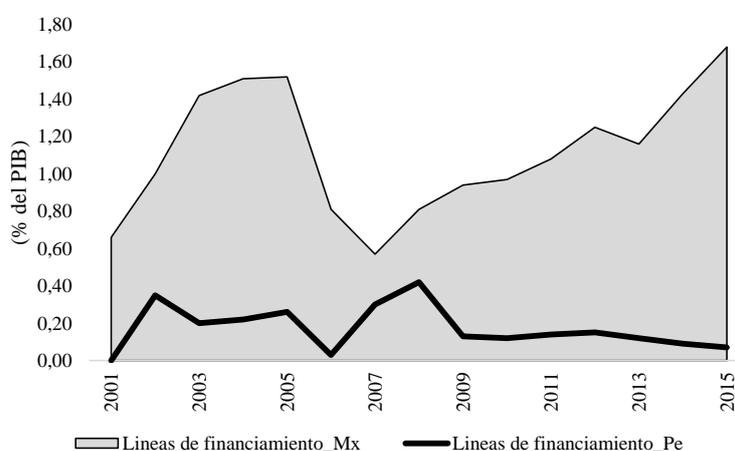
¹¹⁸ Tomado de Memorias Cofide BVL, disponible en: http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html.

¹¹⁹ 7% se obtiene dividiendo el total de préstamos que otorga Cofide, entre el total de cartera Pyme de la Banca comercial, los primeros datos se encuentran disponibles en: http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html, los segundos se toman de las estadísticas del capítulo 3.

Desde 2006, existe el Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa¹²⁰ bajo una línea de Crédito PROMYPE que es operada por el Banco de la Nación para habilitar líneas de crédito a las IMF. Este mecanismo opera en la lógica de ampliar las hojas de balance de estas instituciones permitiéndoles mantener su capacidad para otorgar créditos.

Del análisis anterior se deriva que este tipo de políticas ha logrado inducir aproximadamente la tercera parte de la cartera Pyme de la banca comercial mexicana, que fue determinante para mantener los niveles de financiamiento a las Pyme debido a la baja participación de la banca. En Perú, el financiamiento fue movilizado mayoritariamente por el sector privado, los recursos públicos representan una porción marginal del total de la cartera Pyme de la banca comercial, pero fueron importantes en el fortalecimiento de las hojas de balance de las IMF para que puedan tener continuidad en el financiamiento a micro y pequeñas empresas. Para comparar la profundidad de estos recursos, se analiza el financiamiento de los principales programas de cada país respecto al PIB. En México se considera la información de línea y créditos de Nafin, Bancomext, y Cadenas Productivas. En Perú se toman las líneas de Cofide (véase gráfica 4.3.2.1).

Gráfica 4.3.2.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en líneas de financiamiento 1/



Fuente: Elaboración propia con base al anexo 33. 1/ no se diferencia al beneficiario final, pero el objetivo de estas políticas establece priorizar a las micro, medianas y pequeñas empresas sin acceso al financiamiento.

La gráfica anterior muestra que después de 2008 la ejecución en programas de financiamiento en Perú presenta firme tendencia negativa, estas líneas de financiamiento

¹²⁰ A través del Decreto Supremo N° 134 – 2006 – EF. A diciembre de 2015 el fondo tiene un valor de US\$ 176 millones. No se puede medir su impacto, debido a que no se cuenta con acceso a las series del saldo ejecutado.

tuvieron cierta participación en los primeros ocho años de análisis donde se aprecian dos fuertes caídas, 2006 por la compra de bonos de mala calificación¹²¹ y 2009 por el entorno de la crisis financiera internacional.

En México la tendencia de estos recursos es positiva desde 2005, fortaleciéndose los modelos que cada país prefirió para movilizar recursos hacia el financiamiento de las empresas. En términos comparativos al PIB, esta movilización de recursos representa en promedio 6 veces más para el caso de México.

4.3.3 Movilización de recursos públicos: Políticas de Fondos de Garantía

Los fondos de garantía consisten en la movilización de recursos públicos para compartir el riesgo de un grupo de operaciones crediticias donde las IF no tienen participación. A través de estos recursos, la banca de desarrollo busca inducir el financiamiento hacia estas empresas, y con ello ampliar el universo de sujetos de crédito y la oferta de financiamiento. Para acceder a estos programas, las IF deben de acreditarse previamente para poder participar en subastas de estos fondos. Al momento de cancelarse el crédito deberán pagar una comisión al operador del fondo por el riesgo asumido, en el caso de no pago se hace efectiva la garantía.

En México¹²², Nafin y Bancomext son las instituciones que administran el mayor volumen de estos fondos. El programa impulsado por Nafin para garantizar a las Pyme (Pyme Empresarial), representa 79% del crédito impulsado con garantías.

En el caso de Perú, se caracteriza un esquema mixto, donde el fondo de mayor antigüedad es privado y corresponde al Fondo de Garantía para la Pequeña Industria (Fogapi). Fogapi es creado en 1979, con la unión de la GTZ y un grupo significativo de gremios de las Pyme¹²³, esta institución recibe fondos de Cofide y privados para el fondeo de sus operaciones. Con la nueva Ley General del Sistema Financiero, Fogapi se consolida como institución financiera otorgando cartas fianzas, garantías de carta fianza para IF y garantías para créditos colocados por las IMF.

En 2012 el MEF crea El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM), para garantizar frente a las IF créditos a favor de las micro, pequeña y mediana empresa que se encuentren

¹²¹ Para mayor información véase http://archivo.elcomercio.pe/economia/peru/cofide-compro-bonos-garantia-deteriorada-caja-lima-noticia-1741371?ref=flujo_tags_402956&ft=nota_23&e=imagen.

¹²² Por ejemplo, el Fondo Pyme garantiza hasta 75% de las operaciones de las IF dirigidos principalmente a microempresas y sectores con elevado riesgo.

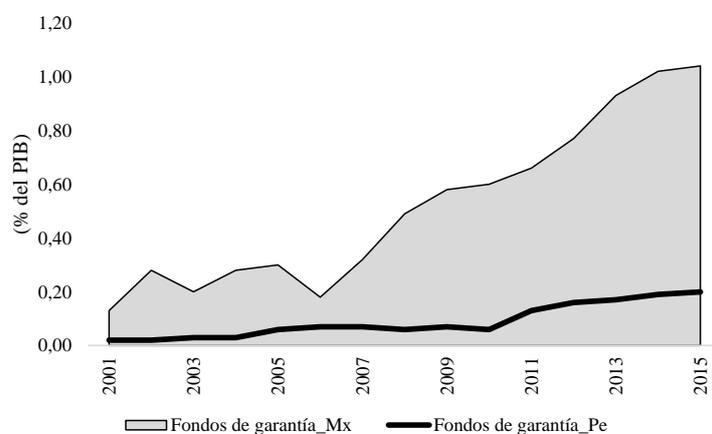
¹²³ Compuesto por la Asociación de Pequeña y Mediana Industria del Perú (APEMIPE), Sociedad Nacional de Industria (SIN) y su comité Pyme (COPEI), Servicio Nacional de Adiestramiento en el Trabajo Industrial (SENATI), y Cofide.

incluidas en cadenas de exportación no tradicional. Este fondo es operado por Cofide, el cual emite certificados de garantía a las IF que lo demanden pagando una comisión del 0.25% nominal anual con el FOGEM por el riesgo asumido.

Luego de analizar estas políticas, se puede indicar que México prioriza la movilización de recursos públicos de garantías, con el objetivo de incrementar el número de sujetos de crédito y ampliar su oferta de crédito. Para el caso de Perú, estos fondos se inician en menor escala por iniciativa del sector privado siendo importante para un grupo pequeño de empresas y las IMF. A inicios de 2012 los fondos de garantía se integran como parte de la política gubernamental a favor de las Pyme con FOGEM.

Para evaluar la ejecución en el gasto de estos programas, se consideran los más representativos tomando para México el programa Garantías Nafin y Bancomext, mientras en Perú se considera el modelo mixto de Fogapi y de 2011 en adelante se agregan las garantías de FOGEM. La gráfica 4.3.3.1 muestra la profundización de estas políticas con respecto al PIB de cada economía. Par el caso mexicano, luego de 2006, presentan un comportamiento creciente que se sostiene en el tiempo y evidencian su política de recursos públicos para lograr un mayor impacto en el financiamiento de sus empresas. Perú, no varió la intensidad de estas políticas con la entrada de fondos públicos y permaneció con pocas variaciones en el tiempo, y por lo tanto, la movilización de recursos públicos no marcó diferencias para inducir el crédito a sus empresas. En términos comparativos, la movilización de recursos públicos respecto al PIB fue 6 veces mayores en México en comparación de Perú.

Gráfica 4.3.3.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en fondos de garantías 1/



Fuente: Elaboración propia con base al anexo 33.

1/ no se diferencia al beneficiario final, pero el objetivo de estas políticas establece priorizar a las micro, medianas y pequeñas empresas sin acceso al financiamiento.

4.3.4 Movilización de recursos públicos: Políticas para la Mejoras de las Capacidades

Estos programas tienen como objetivo procurar inversión pública para fortalecer las estructuras empresariales. Estas políticas buscan suplir los diferenciales que tienen las Pyme en sus capacidades, proceso que se complica al estar estructuralmente limitada su capacidad para recircular ganancias. Debido al aporte de las Pyme en el empleo, estas políticas buscan mejorar sus condiciones de supervivencia dada sus tasas de mortalidad.

Estos programas centran su gasto en transferencias de habilidades y tecnológicas a los procesos de las empresas, lo cual se justifica porque las empresas objetivo de estos programas se encuentran en desventaja en el mercado donde operan que les impiden destinar recursos propios para estos propósitos.

En el caso de México, el mayor ejecutor de estos recursos es Nafin¹²⁴ y se encuentra estrechamente vinculado a un proceso previo al crédito como el perfilamiento crediticio, incubación, acompañamiento y capacitación, para que estas empresas sean sujetos de crédito. Esta política ha generado una variedad de cursos de capacitación, incubación de negocios, y asesorías contable-financiera. Además, se puede identificar una mayoritaria parte de parte de estos recursos destinados a la generación de empleo, mejorar la factibilidad de los negocios, y minimizar riesgos financieros, dejando de lado el impulso a la competitividad de las Pyme (Góngora y Madrid 2010).

Otra institución que destaca es Conacyt, con financiamiento dirigido a programas de I&D, asesorías, asistencia técnica y capacitación. Destacan programas como el Fondo de Fomento para la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) y el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME), Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme).

En Perú, el gasto en este rubro se realiza bajo un esquema de programas complementarios en el sector industrial de manufactura, agro y pesca, se encuentra a cargo de una variedad de instituciones públicas (ministerios) destacando, el de Trabajo, Educación, y la Producción, y otras agencias como el Centro de Promoción para Pequeña y Micro Empresa que opera desde 1997 (PROMPYME), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Consejo Nacional de Ciencia

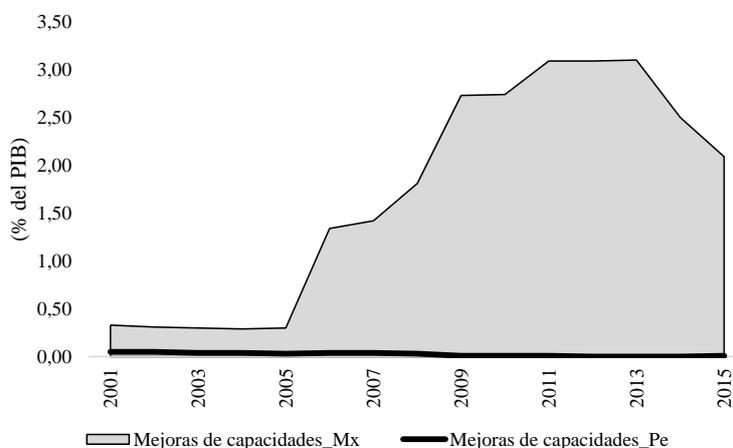
¹²⁴ Comprende los siguientes aspectos: a) capacitación industrial en materia tecnológica y ambiental, b) asesoría financiera, b) capacitación en alianzas estratégicas con empresas extranjeras, c) instrucción sobre la integración de un expediente crediticio y los requerimientos legales y operativos exigidos por los intermediarios financieros, d) asesoría especializada para la colocación de valores, d) apoyo en el proceso de las autorizaciones correspondientes.

Tecnología e Innovación (CONCYTEC). Su apoyo se da en industrias puntuales como el textil, calzado y pesca, de manera directa o mediante la creación de fondos como el Fondo para el Desarrollo de la Ciencia y Tecnología (CTI).

Adicionalmente, en ambos países, existen programas de educación financiera y formación empresarial, identificación de capacidades emprendedoras, validación de ideas de negocios en universidades, programas de certificación empresarial, capital emprendedor, programas de financiamiento temprano, capital de riesgo, capital para emprender negocios, y capital semilla, etc., en su afán por fortalecer de forma integral los negocios en creación.

Para evaluar comparativamente la importancia que se le otorgó a estas políticas, se consideran aquellas de mayor representatividad. En México se consideran los programas de Nafin, INADEM y Conacyt, mientras que en Perú se consolidan programas ministeriales específicos y Concytec. La gráfica 4.3.4.1 muestra la aplicación de esta inversión con respecto al PIB. En México la tendencia y profundización se acentúa a partir de 2005, lo cual guarda relación de tendencia con las otras políticas de movilización de recursos públicos. Se puede indicar que en 2005 México definió su política financiera a las Pyme en base a la movilización de recursos públicos. Perú no ha intensificado sus esfuerzos en estas políticas, lo cual indica mayor eficacia para aportar capacidades a las Pyme por parte de la movilización de recursos privados. En términos comparativos respecto al PIB, la movilización de recursos públicos en esta política representa 71 veces en México en comparación a Perú.

Gráfica 4.3.4.1: México y Perú, movilización de recursos públicos en mejoras de las capacidades 1/



Fuente: Elaboración propia con base al anexo 33.

1/ no se diferencia al beneficiario final, pero el objetivo de estas políticas establece priorizar a las micro, medianas y pequeñas empresas sin acceso al financiamiento.

Conclusiones

El análisis de políticas públicas para el financiamiento a las Pyme concluye en aceptar que fueron más funcionales a las Pyme peruanas en el sentido de fortalecer los mercados de crédito generando nuevos sujetos de crédito solventes y mayor oferta de recursos para su financiamiento, las cuales se enfocaron en mecanismos normativos para movilizar recursos privados. En el caso de México, las políticas no fueron funcionales en este aspecto centrándose en mejorar las capacidades de sus Pyme pero con poco impacto en el volumen de crédito recibido y se basaron en la movilización de grandes recursos públicos. Explicando gran parte del financiamiento y la especialización que presentó la banca comercial peruana a las Pyme, principalmente por la capacidad que tuvieron las políticas a promover mayores sujetos de crédito solventes y estimular instituciones especializadas en la oferta de recursos para estas empresas.

La creación de mercados de crédito para las Pyme se basó en la movilización de recursos públicos en México la cual pudo contener la falta de financiamiento directo por parte de instituciones financieras privadas y generar gasto en preservar la supervivencia de estas empresas. En Perú se comprueba una movilización de recursos privados más efectiva, generado por una profunda normatividad, para ampliar el financiamiento a las Pyme.

A pesar que México logró movilizar mayores recursos públicos, no ha logrado impactar en generar más volumen de financiamiento a sus Pyme. Perú priorizó la movilización de recursos privados logrando impactar en un mayor financiamiento a sus Pyme, a pesar de no haber movilizado grandes recursos públicos.

En México se ha priorizado la movilización de recursos públicos, donde el mercado de créditos a las Pyme ha sido estimulado principalmente con líneas de crédito y fondos de garantía, donde el esfuerzo normativo ha sido muy limitado, esto se entiende por su estructura financiera donde la banca se encuentra sesgada del financiamiento empresarial.

Con respecto al gasto en mejoras de capacidades de las Pyme, los esfuerzos en políticas también se concentraron en elevado gasto de inversión debido a un entorno de bajas expectativas empresariales caracterizados por menores tasas de crecimiento y alta mortalidad. Al respecto, la literatura indica que el fuerte de este gasto se destinó a objetivos alejados al incremento y promoción de sus capacidades y se relaciona al perfilamiento de la empresa a los estándares que predominan en la evaluación crediticia de la banca comercial y otras instituciones financieras.

Esta característica muestra un esfuerzo gubernamental por suplir un sistema financiero con bajos estímulos financiar al sector de las Pyme. La reducida presencia de la banca generó la creación de importantes recursos gubernamentales de líneas de crédito y fondos de garantía, sin conseguir una ampliación significativa en los saldos de financiamiento a estas empresas. En este despliegue, la banca de desarrollo es el principal respaldo en la movilización de recursos. Finalmente, se encuentra una disociación entre la movilización de recursos y los objetivos de política.

Los gastos en mejorar las capacidades de estas empresas estuvieron por debajo del caso mexicano. La banca se especializó en tecnologías crediticias para estas empresas y el entorno económico permitió el crecimiento y menor mortalidad de sus Pyme. Existe una alta asociación entre la movilización de recursos privados y el mayor financiamiento que recibieron sus Pyme, siendo más efectivo en los objetivos de estas políticas. Los recursos para mejorar las capacidades de las Pyme peruanas no se expandieron porque los cambios normativos permitieron que el financiamiento presente una adecuada movilización de recursos, esta característica no ha sido profundizada y representaría una debilidad importante en periodos de menor crecimiento de su economía.

Con el objeto de incrementar el universo de sujetos de crédito viables en las Pyme y a oferta de crédito especializada, se considera incrementar los esfuerzos en políticas normativas. Esperando una mayor participación privada en la movilización de estos recursos, ésta dinámica impactaría en la ampliación de la oferta crediticia Pyme. Estos esfuerzos también deben apuntar a generar mecanismos que permitan realizar un mayor seguimiento y monitoreo de la calificación de riesgo de los créditos Pyme que suavice sus niveles de solvencia.

Las modificaciones, en términos operativos, que ha tenido la banca de desarrollo estarían sobrepasando su capacidad. Actualmente cumple una función significativa en el financiamiento de megaproyectos de inversión, asumiendo altos riesgos que las instituciones financieras no son capaces de tomar por el largo periodo de maduración de dichos proyectos. Su impacto en créditos Pyme podría notarse a muy largo plazo, en la medida que puedan adaptarse operativamente a gestionar créditos minoristas para ampliar significativamente la brecha de financiamiento hacia estas empresas.

Conclusión General

El estudio del financiamiento y los mecanismos de movilización de recursos a las Pyme en México y Perú, bajo los factores propuestos para su estudio en la presente tesis, deriva en las siguientes conclusiones. La aportación teórica crítica que se propuso desarrollar explica que el financiamiento a las Pyme no está limitado a la existencia previa de fondos porque las instituciones bancarias tienen la capacidad de crear dinero para adelantar créditos a las Pyme de acuerdo a su grado de solvencia, lo cual representa una fuerte limitante ya que su capacidad de pago no siempre está representada en sus estados financieros. La banca es la principal institución financiera que determina el financiamiento a corto plazo en función a sus preferencias por prestar, estas preferencias se determinan a través del desenvolvimiento de las economías y la posición de solvencia de sus empresas. Las instituciones financieras no bancarias especializadas, complementan el financiamiento empresarial fondeándose en gran parte de la movilización de ganancias en los mercados de capitales como son las sociedades financieras, empresas de factoraje, arrendamiento financiero, etc. Debido a la baja profundidad de los mercados de capitales en México y Perú, su rol en el financiamiento de las Pyme es limitado.

Se ha comprobado que el financiamiento a las Pyme es más fluido en la medida que exista mecanismos confiables que permitan medir la relación entre el tamaño de las empresas y su riesgo de impago. En los países de estudio se encuentra que los mercados privados de crédito a las Pyme, por si solos, muestran serias dificultades para operar adecuadamente debido a un problema estructural de riesgo creciente de las Pyme. También se comprueba la importancia del despliegue de políticas públicas, en la medida que sean funcionales para que generen mejores condiciones para el financiamiento a las Pyme.

México y Perú representan economías de distintos tamaños, especialización productiva, organización empresarial, apertura comercial y políticas económicas que impactaron en sus dinámicas son economías distintas, en las preferencias por prestar de la banca y en los mecanismos de financiamiento que siguieron sus empresas, lo cual enriquece el análisis comparativo. El estudio del comportamiento macroeconómico y su relación con los desempeños empresariales, explican las preferencias por prestar de la banca. México y Perú son economías de tamaños opuestos, donde la economía peruana logró una mayor expansión de su demanda interna por un crecimiento impulsado por la aceleración de la

acumulación. México no logró generar similares resultados en su demanda interna, debido a un modelo estructuralmente ligado al sector externo con baja transferencia tecnológica al sector interno. El estudio determina distintos desempeños en las Pyme de México y Perú, mostrando mayores tasas de mortalidad, menores tasas de creación y de empresariabilidad, y contracción en el margen de ventas de las Pyme mexicanas frente a las peruanas. De lo anterior deriva una relación directa entre el comportamiento de las economías y el desempeño de sus Pyme, en el caso de Perú las Pyme tuvieron una mejor evolución que indicarían mayor preferencia por prestar de parte de sus instituciones bancarias.

Un segundo elemento se basa en las particularidades que siguieron las especializaciones productivas y los grados de apertura comercial de México y Perú, que caracterizó los requerimientos de financiamiento que siguieron las Pyme. México se configura como una economía grande en la región, presenta una especialización productiva basada en la maquila exportadora (principalmente en el sector automotriz y electrónica) con una importante apertura comercial que encaja en su modelo altamente dependiente de importaciones y cadenas globales de producción. Perú representa una economía pequeña con apertura reciente y escasamente industrializada, adoptó un modelo primario exportador (esencialmente cobre y oro) altamente dependiente de las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas. La participación del número de unidades económicas Pyme es similar en las estructuras empresariales de México y Perú, donde la diferencia relativa se muestra en la composición del tamaño de empresas dentro de las Pyme. En México la presencia de medianas empresas en las Pyme es cuatro veces mayor que en Perú, lo cual explica mayores dimensiones en niveles de producción, ventas y empleo, así como las diferencias en gestión, requerimientos operativos y de financiamiento que tienen las Pyme mexicanas frente a las peruanas. Estos resultados también se explican porque las Pyme mexicanas tienen una importante participación en las actividades dinámicas de su economía, en Perú las Pyme presentan un menor tamaño y están fuertemente ligadas con actividades de los mercados locales. Estas diferencias indican organizaciones empresariales con distintos requerimientos de financiamiento.

Como tercer elemento se relaciona con la aplicación diferenciada de políticas que impactaron en el gasto, teniendo un marcado efecto en el comportamiento de la demanda interna. En el caso de México las políticas económicas fueron pasivas del lado de la inversión pública, aportando una parte muy reducida en su tasa de crecimiento. El gasto

social fue más representativo en volumen y se basó en su renta petrolera, pero con resultados contradictorios en la reducción de la pobreza y el desempleo donde el consumo se ha sustentado en salarios reales deprimidos, creciente crédito al consumo, transferencias y remesas. Perú desplegó políticas en función de la redistribución de los excedentes que reportaron sus actividades exportadoras (canon minero), generándole un importante gasto público que explica aproximadamente la mitad de su acelerada tasa de crecimiento en inversión. El crecimiento de esta tasa generó un proceso histórico de recuperación de la acumula, el gasto en políticas sociales también fue importante y explica la tendencia negativa en la tasa de pobreza, mientras el consumo se sustenta en el crecimiento de salarios reales y crédito al consumo.

México y Perú representan economías con distintas composición de sus estructuras financieras con instituciones que siguieron modelos de negocio diferenciados, además de presentar distintos grados de apertura a mercados financieros internacionales, lo cual impacta directamente en el volumen de crédito que recibieron sus Pyme. Las estructuras financieras de México y Perú han evolucionado en el marco de apertura y globalización financiera, retirando los mecanismos compensatorios de la banca de desarrollo para proveer de financiamiento al sector productivo y modificando el papel de sus instituciones financieras. En el caso mexicano, la banca de desarrollo se especializa en la gestión de fideicomisos públicos y lidera el financiamiento a las Pyme a través de mejoras de sus capacidades y asistencia técnica, la banca comercial muestra una elevada diversificación de su modelo de negocio, y las instituciones no bancarias presentan una baja participación en el financiamiento Pyme. El crédito de las Pyme tiene mayor relación con el financiamiento con proveedores la cual deriva de su alto financiamiento externo por parte de empresas matrices relacionadas a sus actividades dinámicas. En Perú la banca comercial presentó un modelo de negocio más concentrado, especializándose en la cartera de créditos donde las Pyme obtuvieron un importante volumen de crédito, la banca de desarrollo tiene una baja especialización en la gestión de fideicomisos públicos para las Pyme, y las instituciones no bancarias tienen una importante participación en el financiamiento a las Pyme. Estas diferencias en las fuentes del financiamiento empresarial están alineadas a las especializaciones productivas y las dimensiones de sus empresas. Los diferentes tamaños de las Pyme exigen distintos mecanismos de financiamiento, por lo tanto, los objetivos de la banca de desarrollo, dentro de distintas estructuras financieras, no pueden ser equivalentes.

La estructura financiera mexicana muestra una importante conexión a mercados financieros internacionales, predominando la participación de instituciones financieras no bancarias donde destaca el financiamiento externo. Es importante destacar que la mayor apertura de la economía mexicana le resta control sobre el tipo de cambio, debido a la elevada rotación del peso mexicano en plazas internacionales, que es determinante para su modelo exportador. Esta particularidad, hacen que los esfuerzos de su política monetaria presionen constantemente sobre el costo del financiamiento interno. Esta característica, realza la importancia de la presencia de su banca de desarrollo en el financiamiento a las Pyme. Perú presenta menor exposición de su tipo de cambio y menores presiones inflacionarias, con lo cual no existe mucha tensión sobre los costos del financiamiento interno haciendo menos participativa a su banca de desarrollo en este aspecto. La menor exposición externa de la estructura financiera peruana muestra una mayor relación entre el financiamiento interno de su sector productivo a través de la banca comercial.

El impacto en el financiamiento a las Pyme ha sido diferenciado, en el capítulo tercero se encuentra que las Pyme peruanas recibieron un financiamiento total promedio a una razón de 1.5 veces del PIB (2010-2015) con respecto a México, además se muestra que en Perú el financiamiento a las Pyme respecto al PIB creció 4 puntos porcentuales mientras en México creció 2 puntos porcentuales. Se debe reconocer que el crecimiento peruano se ha sustentado en fundamentos muy volátiles como la fluctuación creciente en el precio de los commodities, lo cual deriva en ampliar las opciones y mecanismos de financiamiento para estas empresas en periodos recesivos. Estos resultados abren una investigación sobre las acciones que debería de seguir la movilización de recursos a las Pyme en México y Perú, que podrían extenderse a una evaluación más amplia a países de la región de América Latina.

Las políticas públicas para movilizar recursos al financiamiento de las Pyme en México y Perú, siguieron distintos objetivos. México logró movilizar y diversificar importantes recursos públicos a través de su banca de desarrollo, priorizando la movilización de recursos públicos en mejorar las capacidades y fortalecer a sus Pyme, líneas de financiamiento, y fondos de garantía. A pesar de generar estos mecanismos compensatorios, no logró un impacto importante en el crédito a sus Pyme. En Perú las políticas se enfocaron al fortalecimiento de los mercados de crédito de las Pyme movilizandando recursos privados a través de una profundización normativa en la promoción

de mayores sujetos de crédito solventes y la oferta especializada en dichos créditos. Los resultados de las políticas muestran la existencia de diferencias relativas que indican que fueron más funcionales para las Pyme peruanas.

Las políticas públicas normativas que marcaron una diferencia significativa en el financiamiento de las Pyme peruanas con respecto a las mexicanas se resumen en tres, en primer lugar se encuentran políticas normativas para flexibilizar los requisitos, la evaluación financiera, y los contratos de créditos hacia las pequeñas empresas (Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros N° 26702 (1996), Artículo 222°: Evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia y Resolución SBS N° 572-97, Numeral 2: Principios Generales de Evaluación y Clasificación del Deudor). En segundo término se encuentra el despliegue de políticas para cuantificar la solvencia por tamaño y riesgo de empresas, en función a su comportamiento de pagos (Registro Crediticio Consolidado-RCC, Resolución SBS N° 808-1997, Resolución SBS N° 808-2003, y Resolución SBS N° 11356-2008). En tercer lugar, se impulsaron políticas para la creación de instituciones bancarias especializadas al financiamiento de las Pyme (1994: La SBS autoriza el ingreso del “Banco del Trabajo”, banco de capitales extranjeros especializado en microempresas, pequeñas empresas y consumo, 1995: La SBS regula el funcionamiento de las “Edpyme”, mediante Resolución N° 259-1995, 1998: Se crea por iniciativa de la Presidencia de Consejos de Ministros del Perú “Mibanco”, banco comercial especializado en microempresas y Pyme; 2002: La SBS autoriza operaciones de las “CMAC” en la ciudad de Lima).

Estas políticas se alinean al marco teórico en términos de fomentar mayores sujetos de crédito solventes como condición previa al crédito bancario, la importancia de contar con una banca especializada en el crédito a las Pyme y la creación y promoción de instituciones especializadas para este fin. Se evidencia que a mayor expectativa sobre las economías y a mejor desempeño de las Pyme la banca es capaz de incrementar sus preferencias por prestar, se implementan mecanismo diferenciados para medir el riesgo por tamaño de empresa en función a su comportamiento de pagos, y existe la movilización de recursos mediante instituciones financieras no bancarias especializadas que utilizan mecanismos de fondeo en los mercados de capitales.

Bibliografía

- Agosin, M. y Ffrench-Davis, R. (1993) La liberalización comercial en América Latina. *Revista de la CEPAL*, N°50, agosto 1993, pp. 41-62, Santiago de Chile.
- Alarco, G. (2014) Diversificación productiva en el Perú: retos y alternativas. *Caminos de Transición, alternativas al extractivismo y propuestas para otros desarrollos en Perú*, Paul Maquet, et al. Editores. Cooper Acción y Red GE, pp. 219-262.
- Allen, F. and Gale, D. (2002) Comparative Financial Systems: A Survey. Center for Financial Institutions Working Papers from Wharton School Center for Financial Institutions, University of Pennsylvania.
- Allen, F., Carletti, E., et al (2012) Financial intermediation, markets, and alternative financial sectors. *Handbook of the Economics of Finance* by Rene M. Stulz, Milton Harris, and George M. Constantinides. ELSEVIER.
- Ángel, G. del, (2010) La paradoja del desarrollo financiero. *Historia Económica General de México. De la Colonia a nuestros días*. Sandra Kuntz Coordinadora, pp. 635-666.
- Banco Mundial (2010) Evaluación de impacto de los programas para Pyme en América Latina y Caribe. Editores: Gladys López y Hong W. Tan. Unidad de pobreza y género, sector de reducción de la pobreza y gestión económica región de Latinoamérica y el Caribe.
- Bernales, E. (1988) La Ley 24723 y su aplicación. “*Thémis-Revista de Derecho*”, N° 13, 24 agosto 1988, pp. 25-43, Lima- Perú.
- BIS (2016) Triennial Central Bank Survey. Foreign exchange turnover in April 2016. Bank for International Settlements. Monetary and Economic Department.
- Bossone, B. (2003) “Thinking of the Economy as a Circuit”. *Modern Theories of Money: The Nature and Role of Money in Capitalist Economies*. Louis-Philippe Rochon, Sergio Rossi. Edward Elgar Publishing, pp. 142-172.
- Bossone, B. (2001) “Circuit theory of banking and finance”. *Journal of Banking and Finance*, N° 25, pp. 857-890.
- Bouchain, R. (2003) “La importancia del análisis de Insumo Producto en la clasificación de industrias clave: La MIP de México para 2003”. *En XVII Jornadas ASEPUMA-V Encuentro Internacional Vol Actas 17 Issue 1: 113*.
- Brown, F. y Domínguez, L. (2010) Políticas e instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa en México. *Políticas de apoyo a las Pyme en América Latina. Entre*

avances innovadores y desafíos institucionales. Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo (Compiladores) CEPAL, pp. 299-342.

Cámara de Diputados (2005) Fideicomisos Públicos, Normatividad Relacionada y Situación a Marzo de 2005. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Julio 2005, México.

Campodónico, H. (2000) Las reformas estructurales en el sector minero peruano y las características de la inversión 1992-2008. Serie reformas económicas N° 21 CEPAL.

Capraro, S. (2015) Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica. Del salario mínimo al salario digno, Coordinador Miguel Mancera, Consejo Económico y Social de la Ciudad de México. Pp. 55-103.

Carrera, C. (2012) Políticas de Encaje y Modelos Económicos. *Series de Documentos de Trabajo/Working Papers* Banco Central de Reserva del Perú D-T, N°2012-006, febrero 2012.

Casalet, M., Buenrostro, E., *et al.* (2011) Evolución y complejidad en el desarrollo de encadenamientos productivos en México. Los desafíos de la construcción del clúster aeroespacial en Querétaro. CEPAL-AECID. Santiago de Chile, diciembre 2011.

Castillo, M. (2005) Evolución, perspectivas y diseño de políticas sobre la banca de desarrollo en el Perú. *Financiamiento del desarrollo CEPAL*. N 154, agosto 2005.

Castillo, M. y Nelson, R. (2003) Responsabilidad en la gestión de los programas gubernamentales de fomento de las pequeñas y medianas empresas. *Revista CEPAL*, N° 79, pp. 71-84.

Castillo, P. y Barco, D. (2009) Crisis financieras y manejo de reservas en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, N°17, Banco Central de Reserva del Perú, Junio 2009, pp. 85-112, Lima-Perú.

Chavarín, R. (2012) Bancos ligados a grupos económicos en México y concentración de mercado en la banca comercial. *Paradigma Económico*, Año 4, N°1, UAEMex, pp. 5-26.

Chavarín, R. (2011) Los grupos económicos en México a partir de una tipología de arquitectura y gobierno corporativo. Una revisión de sus explicaciones teóricas. *El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica, Vol. LXXVIII (1), N° 309, pp. 193-234.

Cimoli, *et al.* (2005) Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Mario Cimoli Editor, CEPAL, pp. 9-39.

- Clarke, G. *et al.* (2002) How Does foreign bank participation affect access to credit by small and medium enterprises? Evidence from firm survey data. *Development Research Group* The World Bank, August 2002.
- Conger, L. *et al* (2009) El árbol de la mostaza. Historia de las microfinanzas en el Perú. Universidad San Martín de Porres Ed. Lima-Perú.
- Cordera, R. y Provencio, E. (2016) Informe del Desarrollo en México 2015. UNAM, Ciudad de México.
- Dancourt, O. (2012) Crédito Bancario, Tasa De Interés De Política Y Tasa De Encaje En El Perú. *Documentos de Trabajo / Working Papers* 2012-342, Departamento de Economía - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Dancourt, O. y Mendoza, W. (2009) Perú 2008-2009: Del auge a la recesión choque externo y respuestas de política macroeconómica. *Crisis internacional Impactos y respuestas de política económica en el Perú*. Óscar Dancourt / Félix Jiménez, editores. *Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú*. pp. 59-88, Lima-Perú.
- Durán, J. y Alvarez, M. (2008) Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones y dinamismo comercial. *Documento de Proyecto*, CEPAL.
- Dussel, E. (2004) “Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política”. *Economía UNAM*, Vol. 1, N° 2, 2004, pp. 64-84.
- De María y Campos, M. *et al.* (2013) El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada, Entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial. UNAM, UI.
- Fairlie, A. (2011) Encadenamientos productivos de las actividades exportadoras en América Latina. El caso de la minería en Perú. *Working Paper Serie Comercio y Crecimiento Inclusivo*. Red LATN, N°137, septiembre 2011.
- Ferraro, C. y Goldstein (2011) Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas empresas en América Latina. *Eliminando barreras: El financiamiento a las Pyme en América Latina*. Carlo Ferraro (Compilador) CEPAL, pp. 1-60.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010) Las Pymes en el laberinto de las políticas. *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo, Compiladores. CEPAL pp. 17-43.
- Fontana (2000) Post Keynesians and Circuitists on money and uncertainty: an attempt at generality. “*Journal of Post Keynesian Economics*”/Fall 2000, Vol. 23, No. 1 27 pp. 27-48.

- Fullwiler, S. & Wray, L.R. (2010) Quantitative Easing and Proposals for Reform of Monetary Policy Operations. *Working Paper N° 645*, Levy Economics Institute of Bard College.
- Fundación IDEA (2008): Serie el gasto social en México, las dimensiones del gasto social. Liliana Alvarado y Mariana Campos Coordinadoras, México.
- Garriaga, A. (2010) Objetivos, instrumentos y resultados de política monetaria. México 1980-2010. *Documento de Trabajo N°225* Centro de Investigación y Docencia Económica CIDE, diciembre 2010.
- Garrido, C. (2011) Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pyme en México: Oportunidades y desafíos. *Eliminando barreras: El financiamiento a las Pyme en América Latina*. Carlo Ferraro (Compilador) CEPAL, pp. 101-146.
- Garrido, C. (2005) Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México. Transformaciones contemporáneas y dilemas actuales. UAM-A. Editorial Siglo XXI, México.
- Garrido, C. (2002) Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México -- p. 302-356. -- *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe* / Coordinado por Wilson Peres y Giovanni Stumpo. -- México: CEPAL; Siglo veintiuno, 2002. -- 549 p.
- Góngora, G. y Madrid, A. (2010) El apoyo a la innovación de la Pyme en México. *Investigación y Ciencia*, N°47 (21-30) Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Graziani, A. (2003) *The Monetary Theory of Production*, Cambridge University Press.
- Graziani, A. (1989) "The Theory of the Monetary Circuit". *Thames Papers Political Economy*, Spring 1989, UK.
- Gutierrez, R. (2014) El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo: evaluación y líneas de mejora para el siglo XXI. *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* Arturo Oropeza García Coordinador. UNAM, IDIC, México, pp. 27-48.
- Huerta, F. (2013) Canon minero e impacto en la economía. *I Cumbre de la Inversión Minera, Perú 2013*. Instituto de Economía y Empresa.
- Infante, R., Chacaltana, J. et al. (2014) Aspectos estructurales del desempeño macroeconómico del Perú. Situación actual, perspectivas y políticas. Hacia un desarrollo inclusivo, el caso de Perú. Ricardo Infante y Juan Chacaltana Editores. CEPAL-OIT, Santiago de Chile, abril 2014 (pp. 97-168).

Jaramillo, P. Lehmann, S. et al. (2009) China, precios de *commodities* y desempeño de América Latina: Algunos hechos estilizados. *Cuadernos de Economía Latin America Journal of Economics*. Pontificia Universidad Católica de Chile. Vol.46 (mayo) pp.67-105.

Jaramillo, M. y Valdivia, N. (2005) Informe final: las políticas para el financiamiento de las Pyme en el Perú. Grupo de Análisis para el Desarrollo GRADE, documento preparado para CEPAL. Lima-Perú.

Jiménez, F. (2000) “Liberalización, reestructuración productiva y competitividad en la industria peruana de los años 90”. *Documentos de Trabajo* N°183, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Kalecki, M. (1937) El principio del riesgo creciente. *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16 (Nov., 1937), pp. 440-447.

Kalecki, M. (1954/1956) Teoría de la Dinámica Económica. Ensayos sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista. Fondo de Cultura Económica, México.

Kaminsky, G. & Schmukler, S. (2008) Short-Run Pain, Long-Run Gain: Financial Liberalization and Stock Market Cycles. *Review of Finance*, Vol. 12, 2008, pp.253-292.

Keynes, J. (1936/2013) La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero. Fondo de Cultura Económica, México.

Keynes, J. (1933/1973) “A Monetary Theory of Production”. *The Collected Writing of John Maynard Keynes*, The Royal Economic Society, Vol XIII The General Theory and After Part I Preparation, MacMillan UK, pp. 408-409. *From Der Stand die machste Zukunft der konjunkturforschung: Festschrift fur Arthur Spiethoff (1933)*.

Keynes, J. (1930) A Treatise on Money, Vol. I, The pure theory of money, MacMillan and Co., Limited, London.

Labonte, M. (2014) Federal Reserve: Unconventional Monetary Policy Options. *Congressional Research Service Report for Congress*, Prepared for members and committees of congress, february 6, 2014.

Lavoie, M. (2005) La economía postkeynesiana, Un antídoto del pensamiento. Icaria editorial, Barcelona.

Lavoie, M. and Seccareccia, M. (2016) “Money and Banking”. *An Introduction to Macroeconomics, A heterodox approach to economic analysis*. Edited by Louis-Phillipe Rochon and Sergio Rossi. Edward Elgar Publishing. Pp. 97-115.

- León, D. y Quispe, Z. (2010) El encaje como instrumento no convencional de Política Monetaria. *"Revista Moneda"*, Banco Central de Reserva del Perú, N° 143, pp. 8-16.
- León, G. y Schreiner, M. (1999) Financiamiento para la micro y pequeñas empresas: Alguna línea de acción. *Microfinance Risk Management*, Vol.21, N 41, pp. 61-106.
- Leucona, R. (2009) El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economíaunam*. Vol.6 núm.17, may./ago. 2009, Ciudad de México.
- Levy, N. (2017) El circuito monetario: los bienes de capital y de las instituciones financieras no bancarias. Evidencia en la economía mexicana. *Economíaunam* vol. 14, núm. 42, septiembre-diciembre, pp. 72-92.
- Levy, N. (2013) Dinero, estructuras financieras y financiarización un debate teórico institucional, UNAM, FE, Editorial Ítaca, México.
- Levy, N. (2013b) Reforma financiera y banca de desarrollo: créditos o ilusiones. *Economía Informa*, UNAM-FE, N° 382, Septiembre-Octubre 2013, pp. 3-17.
- Levy, N. (2010) Instituciones financieras para el desarrollo económico. Comparación del periodo de "sustitución de importaciones" y el "secundario exportador". *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo de México (1958-2008)* Guadalupe Mantey y Noemí Levy, Coordinadoras. UNAM, Plaza y Valdés México, pp. 149-178.
- Levy, N. (2001) Cambios Institucionales del sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión. México 1960-1994. FE-UNAM, DEGAPA, Universidad de Oaxaca, México.
- Levy, N. (1998) Cambios institucionales en el sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión. México 1960/94 (tesis doctoral), DEPFEE-UNAM, México.
- Livacic, E. y Sáez, S. (2000) La supervision bancaria en América Latina en los noventa. *Serie Temas de Coyuntura N° 10*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Lizararzarburu, E. (2014) Sistema financiero peruano: Área de tesorería. *Strategy & Management Business Review*, 5(1), pp. 33-70.
- López-Portillo, J. (2018) La gran transición. Retos y oportunidades del cambio tecnológico exponencial. México, Fondo de Cultura Económica.
- Loveday, L. Molina, J. *et al.* (2004) Mecanismos de transmisión de la política monetaria y el impacto de una devaluación en el nivel de las firmas. *Revista Estudios Económicos*, Banco Central de Reserva del Perú, N° 12.
- Mantey, G. (2010) Políticas financieras para el desarrollo en México: ¿Qué hemos aprendido de 1958 a 2008? *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo de*

México (1958-2008) Guadalupe Mantey y Noemí Levy, Coordinadoras. UNAM, Plaza y Valdés México, pp. 15-43.

Mantey, G. y Feregrino, J. (2009) Una propuesta para dotar de liquidez a las micro, pequeñas y medianas empresas, y sostener la planta laboral en tiempos de crisis. *economíaunam* vol. 6 núm. 18, pp. 106-122.

Marchán, C. y Fernández, O. (1980) “Algunos comentarios sobre el uso dado por Kalecki a los esquemas de reproducción marxista”. *Cuestiones Económicas*, N°4, nov. 1980, Banco Central de Ecuador, Quito-Ecuador.

McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Washington: The Brookings Institution.

Minsky, H. (1987) *Las Razones de Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México.

Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010) *Desarrollo y Crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. Fondo de Cultura Económica, México.

Moreno-Brid, J & Garry, S (2016) “Economic performance in Latin America in the 2000’s: recession, recovery, and resilience?” *Oxford Development Studies*, Routledge Taylor & Francis Group.

Moreno-Brid, J., Sandoval, J. et al (2016) *Tendencias y ciclos de la formación de capital fijo y la actividad productiva en la economía mexicana, 1960-2015. Serie Estudios y Perspectivas CEPAL*, Ciudad de México.

Morris, F. (1990) *Los sistemas bancarios de América Latina en los años 80’s, un estudio comparativo de diez países. Documentos para la discusión del Banco Mundial*, N° 81, Banco Mundial, Washington D.C.

Morris, F. y Polar, F. (1994) *La reforma financiera en el Perú. Apuntes*, N° 34, primer semestre 1994, Revista Apuntes Universidad del Pacífico, Lima-Perú, pp. 11-26.

Padilla-Pérez, R. y Fenton, R. (2013) *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Revista CEPAL N° 11*, pp. 7-21, Santiago de Chile.

OCDE/CEPAL (2012) *Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de PYMES para el cambio estructural*.

Ortíz, E. (2016) “The limits of the export-led growth model: The Mexican experience. In: *The financialization response to economic disequilibria European and Latin American Experiences*”, *New Directions in Post-Keynesian Economics series*. Edited by Noemi Levy and Etelberto Ortíz. Edward Edgar Publishing, pp. 161-180.

- Parodi, C. (2014) Perú 1960-2000: Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima-Perú.
- Pastor, G. (2014) Perú: Políticas monetarias y cambiarias 1930-1980. *Compendio de historia económica del Perú V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar 1930-1980*. Carlos Contreras Carranza ed. Lima, BCRP, IEP, pp. 256-343.
- Parguez, A. (2006) “Moneda y capitalismo: La teoría general del circuito”. *Confrontación monetarias marxistas y post keynesianas en América Latina*. CLACSO, Buenos Aires, pp. 45-59.
- Pascó-Font, A. y Saavedra, J. (2001) Reformas Estructurales y Bienestar: Una mirada al Perú de los noventa-Lima, GRADE.
- Pérez, D. (2013) Tipo de cambio nominal y apreciación cambiaria en México Nominal. *Economía Informa UNAM* núm. 380 mayo - junio 2013, pp. 67-94.
- Piégay, P. y Rochon, L. (2005) Teorías poskeynesianas: una aproximación de la escuela francesa. “*Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*”. Vol. 36 N°143 octubre-diciembre 2005, pp. 33-57, México.
- PNUD (2014) Perfil de estratos sociales en América Latina: pobres, vulnerables y clase media.
- Produce (2012) “MIPYME 2012, Estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa”. Ministerio de la Producción, Lima Perú.
- Puyana, A. (2009) “El petróleo y el crecimiento económico ¿un recuento de oportunidades perdidas?” *Economía Informa* N° 361 noviembre-diciembre 2009, UNAM, pp. 95-111.
- Rochon, L. (2006) Endogenous money, central Banks and the banking system: Basil Moore and the supply of credit. *Complexity, Endogenous Money and Macroeconomic Theory. Essays in Honour of Basil J. Moore*. Edited by Mark Setterfield, Edward Elgar, pp. 170-186.
- Rodrik, D. (2016) “Premature deindustrialization”. *J Econ Growth* (2016) 21: 1-33.
- Rojas, J. (1996) Políticas comerciales y cambiarias en el Perú 1960-1995. Fondo Editorial de la UPCP. Lima-Perú.
- Ros, J. (2014) Productividad y crecimiento en América Latina ¿Por qué la productividad crece más en unas economías que en otras? *Desarrollo Económico*. CEPAL, México D.F. mayo 2014.

- Ruiz, C. y Carrillo, J. (2008) "MNCs Strategies and their linkages with SMEs". *Paper presented in the IV Globelics Conference at México City, September 2008.*
- Sagasti, F. (2002) La banca multilateral de desarrollo en América Latina. *Financiamiento del desarrollo CEPAL*. N 119, mayo 2002.
- Sánchez, J. (2002) La revolución peruana: Ideología y práctica política de un gobierno militar 1968-1975. Escuela de Estudios Hispano-Americanas, Universidad de Sevilla.
- Seccareccia, M. (2003) Pricing, investment and the financing of production within the framework of the monetary circuit: some preliminary evidence. *Modern Theories of Money: The Nature and Role of Money in Capitalist Economies*. Louis-Philippe Rochon, Sergio Rossi. Edward Elgar Publishing, pp. 173-197.
- SELA (2012) Desarrollo productivo e industrialización en América Latina y el Caribe. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.
- Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*, New York: Oxford University Press.
- Stalling, B. y Studart, R. (2006) *Financiamiento para el desarrollo. América Latina desde una perspectiva comparada. Libros de la CEPAL N° 90.*
- Steindl, J. (1945) "Capitalist Enterprise and Risk". *Oxford Economic Papers*, N° 7 (Mar. 1945) pp. 21-25, Published by Oxford University Press.
- Steindl, J. (1945a) *Small and Big Business. Economic Problem of the Size of Firms*. Institute of Statistics, Basil Blackwell, Oxford.
- Studart, R. (1995) *Investment Finance in Economic Development*. Routledge, London.
- Subiratis, J., *et al* (2008) *Análisis y Gestión de Políticas Públicas*. Ariel Ciencia Política, Barcelona.
- Toporowski, J. (2016) *Crédito y Crisis de Marx a Minsky*. UNAM-FE-MaPorrúa librero-editor-México.
- Toporowski, J. (2016b) "The Financial System". *An Introduction to Macroeconomics, A heterodox approach to economic analysis*. Edited by Louis-Phillippe Rochon and Sergio Rossi. Edward Elgar Publishing. Pp. 117-133.
- Torres, J. (2003) "Clusters de la industria en el Perú". *Documentos de Trabajo N°228*, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Torres, V. (2014) "Grupos económicos y bonanza minera en el Perú". *Apuntes*, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Vol. XLI, N° 75, pp. 171-210.

- Turrent, E. (2008) Historia sintética de la banca en México, Banco de México, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BF7FF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf>
- Trivelli, C., *et al* (1999) Endeudamiento creciente, cambio institucional y contratos de crédito en el Perú. *Serie Economía*, IEP/CEPES, Documento de trabajo N 107, Lima Perú.
- Tregear, M. (2013) “El Problema del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas en México 2001-2012” (tesis de maestría) Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, Ciudad de México.
- Urmeneta, R. (2014) Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina. El aporte de las Pymes. CEPAL.
- Unger, K. (2003) Los Clústers Industriales en México: especializaciones y política industrial. CEPAL-GTZ, Santiago de Chile, septiembre 2003.
- Vargas, J. (2015) ¿Existe un impacto significativo de la distribución del canon minero en las inversiones públicas regionales en el Perú? Metodología de distribución eficiencia del gasto en debate. *Trabajo final de Máster en Economía, Regulación y Competencia en Servicios Públicos*. Universitat de Barcelona.
- Vásquez, E. (2005) Estrategias del poder. Grupos económicos en el Perú. Universidad del Pacífico, Centro de Investigación, Lima-Perú.
- Vera, C. Titelman, D. (2013) El Sistema financiero en América Latina y el Caribe. Una caracterización. *Serie Financiamiento para el desarrollo*. N° 248, CEPAL.
- Villafani-Ibarnegaray, M. y González, C. (2006) El sector bancario y las finanzas populares mexicanas: retos, oportunidades y amenazas para las organizaciones de microfinanzas. *Los mercados de las finanzas rurales y populares en México: Una visión global rápida sobre su multiplicidad y alcance*, Programa Finanzas Rurales The Ohio State University, USAID México, Proyecto AFIRMA.
- Villarán, F. (2010) Políticas e instrumentos de apoyo a la micro y pequeña empresa (mype) en el Perú. pp. *Políticas de apoyo a las Pyme en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo (Compiladores) CEPAL, pp. 343-386.
- Villarán, F. (2007) El mundo de la pequeña empresa. COPEME CONFIEP MINCETUR, Lima- Perú.
- Villarán, F. (2000) Las Pyme en la estrategia empresarial peruana, SASE –Perú.
- Villarán y Mifflin (2009) El Sector de la Micro y Pequeña Empresa. *Creando riqueza desde abajo. Las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Fernando Villarán e Iván Mifflin

(compiladores) Primera sección pp. 6-25. Fondo Editorial del Congreso del Perú. Mesa de Coordinación Pyme Perú.

Wray, L. (2007) Endogenous Money: Structuralist and Horizontalist. *Working Paper*, N° 512, The Levy Economics Institute.

Zysman, J. (1983). Governments, Markets, and Growth. Financial systems and the politics of industrial change, Ithaca and London: Cornell University Press.

Fuentes adicionales de consulta

Banxico, Reporte del sistema financiero, varios años, disponible en <http://www.banxico.org.mx/dyn/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/indexpage.html>.

Bolsa de Valores de Lima, Informes Anuales de COFIDE, varios años, disponible en: http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html.

Banxico (2015) Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (Pyme).

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>.

INADEM (2014-2016) Diagnóstico del Fondo Nacional del Emprendedor, disponible en: https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf,

y https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/36710/diagnostico_s020_fnacional_emprendedor_2014.pdf.

México, Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012/2013-2018, disponible en: <http://pnd.gob.mx/>.

NAFIN (2014) La reforma financiera comentada, disponible en: file:///C:/Users/usuario/Downloads/Reforma%20financiera%20v26_web_OK.PDF.

Reforma Financiera, disponible en: <http://pactopormexico.org/reformafinanciera/>.

Nafin, plataforma de servicios, <http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/productos-y-servicios/>.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139.pdf>.

Ley de Ahorro y Crédito Popular, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/17.pdf>.

Ley de Uniones de Crédito, disponible en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LUC.pdf>.

Ley para regular las actividades de las sociedades de cooperativas de ahorro y préstamo, disponible en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LRASCAP_280414.pdf.

Disposiciones de Carácter General Aplicables a Instituciones de Crédito <http://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20cr%C3%A9dito.pdf>.

DOF 14-06-1993: Reglas generales que deberán sujetarse las sociedades a que se refiere la fracción IV del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito. Disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4745614&fecha=14/06/1993.

DOF 30-06-2009: Acuerdo: por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas, y grandes empresas, disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009.

DOF 29-08-2017: Resolución que modifica las disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito, disponible en: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5495299&fecha=29/08/2017.

Decreto Legislativo 1991-637, Ley General de Instituciones bancarias, financieras y de seguros. Disponible en:

<http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/00637.pdf>.

Decreto Legislativo 1993-770, nuevo texto de la Ley General de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros, disponible en: <https://www.fenacrep.org/assets/media/documentos/legislacion/decreto-legislativo-770.pdf>.

Ley de Instituciones bancarias, financieras y de seguros N 26702, disponible en: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/\\$FILE/26702.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8CEF5E01E937E76105257A0700610870/$FILE/26702.pdf).

Decreto Ley 25612, Régimen de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, disponible en: <https://docs.peru.justia.com/federales/decretos-leyes/25612-jul-8-1992.pdf>.

Resolución SBS N 572-1997, disponible en: <http://marcoto.tripod.com/572-97.htm>.

Resolución SBS N 808-2003, disponible en: <http://www.bu.edu/bucflp-fig/files/2012/01/SBS-Resolution-No.-808-2003-on-Credit-Risk.pdf>.

Resolución SBS N 11356-2008, disponible en: http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf.

Resolución Ministerial N° 159-2009-EF-15, 24-03-2009, Reglamento Operativo del Fondo de Garantía Empresarial- FOGEM, disponible en: http://www.mef.gob.pe/NORLEGAL/resoluciones_ministeriales/2009/RM159_2009EF15.pdf.

Ley 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, disponible en: http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_GRAL_INVERSION_LEY_30056/Ley%20N%2030056.pdf.

Perfil de las empresas manufactureras de exportación, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=110004570020003000400010>.

Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1000018001370130011501500130>.

Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del INEI, PEAO por tamaño de empresa y salarios de Lima y Callao, disponibles en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro28_1.xlsx.

Perfil de las empresas manufactureras de exportación 2015, INEGI Síntesis metodológica:

https://www.google.com.mx/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjKiOjDg9DUAhVI2oMKHTIRCQkQFggwMAI&url=http%3A%2F%2Fwww.inegi.org.mx%2Fest%2Fcontenidos%2FProyectos%2Ffacesomicrodatos%2Fvinculacion_de_datos%2Feaim_comercio_exterior%2F%3F_file%3D%2Fest%2Fcontenidos%2FProyectos%2Ffacesomicrodatos%2Fvinculacion_de_datos%2Feaim_comercio_exterior%2Fdoc%2Fsintesis_metodologica.pdf&usg=AFQjCNFFtjYe9VcbKez9QxVYWD5DN9jRiQ.

Anuarios Estadísticos del Ministerio de la producción del Perú Produce 2012-2013-2014, y 2015, disponible en: http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publib940e1cc8aa4e3dac_51.pdf26/06/2017; http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi7f308c9e5f8468f9c_63.pdf; <https://es.scribd.com/doc/296846821/Mipyme-en-Cifras->

2014#fullscreen&from_embed;
http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi09f3585ea5d4c9eb9_27.pdf.
 Estadística sectorial del Ministerio de la Producción, Disponible en:
<http://demi.produce.gob.pe/estadistica/sectorial>.
 INEI, Estructura Empresarial 2012 disponible en:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1077/index.html.
 INEI, Estructura Empresarial 2013 disponible en:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1178/libro.pdf.
 INEI, Estructura Empresarial 2014 disponible en:
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1262/libro.pdf.
 INEI, Estructura Empresarial 2015 disponible en:
http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1382/index.html.

Memorias anuales

NAFIN, disponible en: <http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/sobre-nafinsa/otra-informacion/informes-anuales.html>.
 BANCOMEXT, disponible en: <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>; http://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2016/09/Informe_Anuar_2015_Es.pdf.
 CONACYT, disponible en: <http://www.siicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-general-del-estado-de-la-ciencia-tecnologia-e-innovacion>.
 COFIDE, disponible en: http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html.
 FOGAPI, disponible en: <https://www.fogapi.com.pe/memoria.html>.
 Transparencia Económica Perú:
<http://apps5.mineco.gob.pe/transparencia/Navegador/default.aspx>.
 Memorias, y Reportes de Estabilidad Financiera, Banco Central de Reserva del Perú, periodicidad anual (1960-2015). Disponible en:
<http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual.html>.
 Informes Anuales, Banco de México, periodicidad anual (1960-2015). Disponible en:
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/indexpage.html>.

Noticia web

Entrepreneur: 02-07-2009 “*La SE lanza nueva clasificación para las Pymes. La nueva regulación de la Secretaria de Economía busca mejorar la clasificación de las empresas mexicanas mediante el número de trabajadores y las ventas anuales*”. Tomado el 14-11-2017 de: <https://www.entrepreneur.com/article/262479>.
 Expansión: 15-02-2010 “*CNBV QUIERE AGILIZAR CRÉDITO A PYMES. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores envió a la Cofemer un anteproyecto al respecto; la instancia solicitó modificar las disposiciones generales aplicables a la banca comercial*”. Tomado el 15-11-2017 de: <http://expansion.mx/negocios/2010/02/15/cnbv-quiere-agilizar-credito-a-pymes>.

La Jornada: 20-08-2017 “*La corta vida de las Pymes*, sobre la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa”. Tomado el 16-11-2017 de: <http://www.jornada.unam.mx/2017/08/20/opinion/002a1edi?partner=rss>.

El Comercio Perú: 08-07-2014 “*Cofide compró bonos con garantía deteriorada de la Caja de Lima*”. Tomado el 07-12-2017 de: http://archivo.elcomercio.pe/economia/peru/cofide-compro-bonos-garantia-deteriorada-caja-lima-noticia-1741371?ref=flujo_tags_402956&ft=nota_23&e=imagen.

Blog Ophèlimos de la PUCP: 17-09-2009 “*Implicancias de la adquisición de Edyficar por el Banco de Crédito del Perú (BCP)*”. Tomado el 07-12-2017 de: <http://blog.pucp.edu.pe/blog/ophelimos/2009/09/17/implicancias-de-la-adquisicion-de-edyficar-por-el-banco-de-credito-del-peru-bcp/>.

Semana Económica.com: 10-02-2014 “*Mibanco se vendió a Financiera Edyficar de Credicorp*”. Tomado el 09-12-2017 de: <http://semanaeconomica.com/article/management/negocios/131949-mibanco-bcp-grupo-credito-microfinanzas/>.

Diario Gestión: 15-07-2008 “*Crediscotia, el nuevo Banco del Trabajo*”. Tomado el 09-12-2017 de: <https://archivo.gestion.pe/noticia/233937/banco-trabajo-se-convertira-crediscotia-financiera>.

Anexos

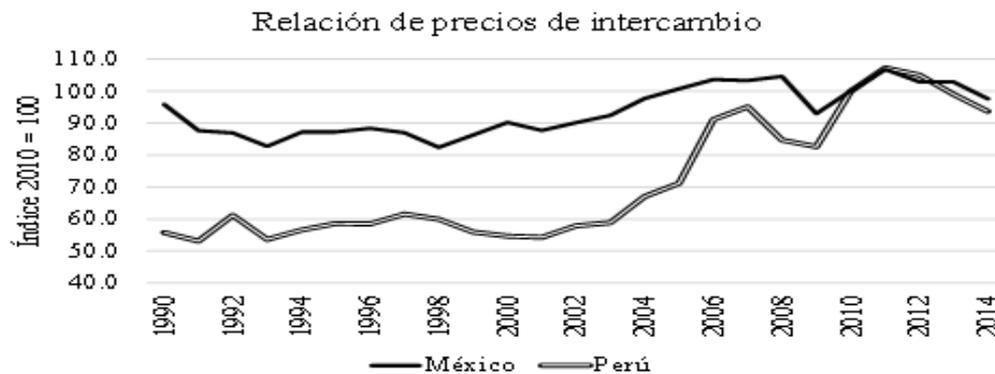
Anexo 01: Participación sectorial razón producto/trabajador

México									
Actividad	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2015	2001-2015	
	Producto por trabajador; en PPA							% PIB	% PEAO
Agro	5,939	6,857	6,829	6,383	6,597	6,824	6,463	4.5	17.0
Manufactura	27,979	27,728	27,249	28,519	26,051	26,822	26,095	20.6	18.3
Construcción	25,706	26,926	27,229	27,365	28,407	26,290	25,130	9.8	9.0
Comercio	9,899	9,982	8,979	9,142	9,372	9,627	9,513	18.2	40.9
Servicios	150,228	152,366	161,058	162,997	152,206	151,817	150,781	46.8	14.8
Promedio	43,950	44,772	46,269	46,881	44,527	44,276	43,597	100	100

Perú									
Actividad	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2001-2015	
	Producto por trabajador; en PPA							% PIB	% PEAO
Agro	3,398	3,158	3,367	4,220	4,138	4,430	4,387	7.4	29.9
Minería	141,348	107,579	95,963	182,743	154,726	128,619	137,109	9.8	1.1
Manufactura	23,789	23,812	24,273	26,148	25,549	26,338	29,540	17.6	10.5
Construcción	17,708	17,250	18,521	20,851	19,379	20,574	20,682	6.1	5.1
Comercio	8,484	8,101	8,682	9,880	9,844	10,603	11,047	11.6	18.9
Servicios	19,945	19,451	19,834	21,478	21,288	23,015	25,026	47.5	34.5
Promedio	35,779	29,892	28,440	44,220	39,154	35,597	37,965	100	100

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=100000800180007001500090>; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10000080018000700130>; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10000080018000700110>; INEI, Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro10_3.xlsx; https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro15_1.xlsx; https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro7_1.xlsx; https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0936/libro.pdf; https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1294/libro.pdf

Anexo 02: Evolución del tipo de cambio real, relación de pre precios de intercambio.



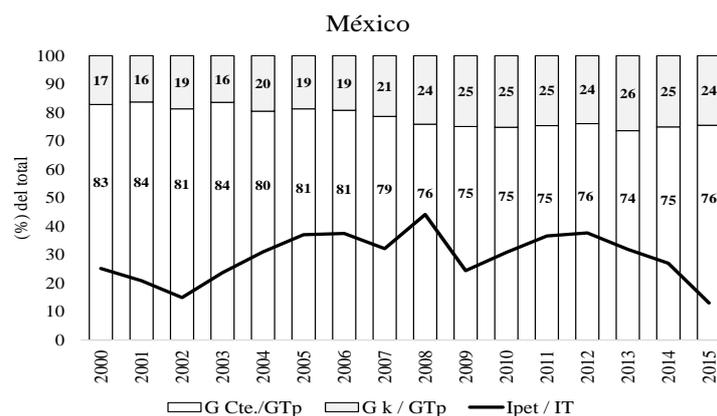
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTATA, Perfil nacional-económico disponibles en: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=MEX&idioma=spanish; http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=PER&idioma=spanish.

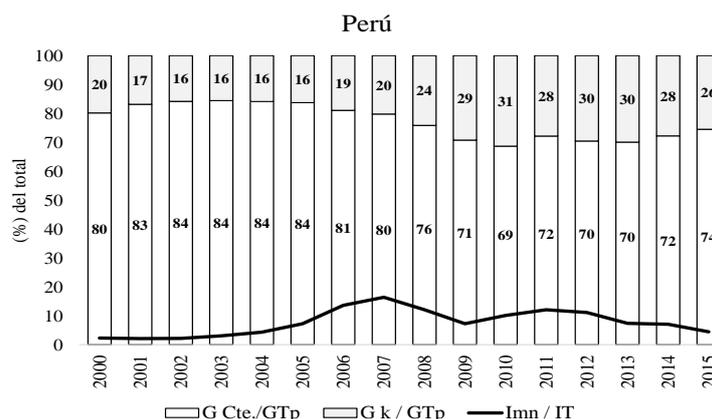
Anexo 03: FBKF por origen y destino (%)

MÉXICO													
Detalle	1994-1999	Tasa Crec.	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2015	1999-2015	Tasa Crec.
FBKF 1/	18.5	2.7	21.1	19.7	20.1	21.0	23.0	20.2	21.0	20.3	20.4	20.6	2.6
<i>Por origen 2/</i>													
FBKF Público	18.1	-6.7	17.0	20.6	21.5	21.5	24.3	26.5	20.5	19.0	16.0	20.6	3.2
FBKF Privado	81.3	5.2	83.0	79.4	78.5	78.5	75.7	73.5	79.5	81.0	84.0	79.1	2.5
<i>Por destino 2/</i>													
FBKF Construcción	72.5	0.7	66.9	70.8	70.5	68.0	68.2	69.9	65.0	62.1	60.6	67.4	1.9
FBKF Equipo	24.6	5.2	30.7	29.5	29.5	32.0	31.8	30.1	35.0	37.9	39.4	32.0	4.6
FBKF nacional	40.6	2.5	35.2	35.7	33.4	30.9	30.2	34.1	32.2	31.3	31.6	32.7	3.7
FBKF importado	58.8	7.1	64.8	64.2	66.6	69.1	69.8	65.9	67.8	68.7	68.4	67.2	5.0
PERÚ													
FBKF 1/	19.8	3.0	16.9	14.7	15.3	17.7	23.4	25.2	28.2	26.8	24.3	20.3	6.6
<i>Por origen 2/</i>													
FBKF Público	24.1	3.1	24.4	19.4	18.6	18.2	18.7	24.0	20.2	22.1	22.2	20.9	5.3
FBKF Privado	75.8	3.0	75.6	80.6	81.4	81.8	81.3	76.0	79.8	77.9	77.8	78.9	7.0
<i>Por destino 2/</i>													
FBKF Construcción	61.4	3.0	61.1	66.9	64.3	60.8	53.5	57.8	54.6	57.9	58.3	59.7	6.2
FBKF Equipo	38.6	3.1	38.9	33.1	35.7	39.2	46.5	42.2	45.4	42.1	41.7	40.0	7.2
FBKF nacional	44.6	1.0	43.8	49.4	46.2	40.3	30.2	32.1	28.8	31.1	33.0	37.6	5.5
FBKF importado	55.3	4.9	56.2	50.6	53.8	59.7	69.8	67.9	71.2	68.9	67.0	61.3	8.3

Fuente: Elaboración propia con datos de México, encadenamiento en base a INEGI Cuentas Nacionales (base 2008), <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx?idserPadre=1020009000300350>, y series que ya no se actualizan (inversión Fija Bruta Base 1993) <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx?idserPadre=1160111000500130>; Perú, INEI Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (Base 2007), <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/#>
 1/ Porcentaje con respecto al PIB; 2/ Por destino considera porcentaje con respecto al total de FBKF, por uso considera porcentaje de la FBKF total y FBKF en equipo para determinar el porcentaje de su destino.

Anexo 04: Ingreso y gasto presupuestario, e ingresos petroleros y mineros como % del ingreso total





Fuente: Fuente: Elaborado con información de SHCP, Estadísticas Oportunas de Finanzas Públicas, Ingreso y Gasto presupuestario, disponible en: <http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/Layout.jsp>; http://presto.hacienda.gob.mx/presto/files/system/mashlets/app_menu/index.html?param_lenguaje=1¶m_tema=2¶m_subtema=9#. Información de BCRP Ingresos y Gastos fiscales, disponible en <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/ingresos>; SUNAT, ingresos tributarios y no tributarios del sector minero, disponible en: http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/nota_tributaria/cdro_31.xls; http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/nota_tributaria/cdro_01.xls
 Donde: Gk= gasto de capital, GCte= gasto corriente, Gtp= gasto total presupuestario, Imn= ingreso minero; Ipet= ingreso petrolero

Anexo 05: Evolución del destino del comercio externo

Exportaciones							
México 1999		México 2015		Perú 1999		Perú 2015	
País	%	País	%	País	%	País	%
USA	88.4%	USA	81.3%	USA	29.1%	China	22.1%
Canadá	1.8%	Canadá	2.8%	Suiza	9.4%	USA	15.1%
Alemania	1.5%	China	1.3%	UK	9.4%	Suiza	8.1%
España	0.6%	Brasil	1.0%	Japón	4.3%	Canadá	6.9%
Japón	0.6%	Colombia	1.0%	Alemania	4.1%	Japón	3.4%
Otros	7.1%	Otros	12.7%	Otros	43.6%	Otros	44.4%
Importaciones							
México 1999		México 2015		Perú 1999		Perú 2015	
País	%	País	%	País	%	País	%
USA	74.2%	USA	47.4%	USA	27.6%	China	22.7%
Japón	3.6%	China	17.7%	Japón	7.0%	USA	20.7%
Alemania	3.5%	Japón	4.4%	Colombia	6.2%	Brasil	5.1%
Canadá	2.1%	Corea	3.7%	Venezuela	5.2%	México	4.5%
Corea	2.0%	Alemania	3.5%	Brasil	4.4%	Colombia	3.4%
Otros	14.6%	Otros	23.3%	Otros	49.7%	Otros	43.6%

Fuente: Estadísticas Comerciales, WITS World Integrated Trade Solution, World Bank, disponible en: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/es/Country/MEX/Year/2015/TradeFlow/Import/Partner/All/Product/UNCTAD-SoP2>

Anexo 06: Detalle de las exportaciones e importaciones como % del total

México, exportaciones e importaciones como % del total									
Detalle	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	1999-2015
Exportaciones	100								
Petroleras	8.5	11.3	12.7	13.1	9.4	15.9	12.9	7.1	11.9
No Petroleras	91.5	88.7	87.3	86.9	90.6	84.1	87.1	92.9	88.1
Agropecuarias	3.5	3.9	5.0	3.7	4.1	3.7	3.6	3.5	3.9
Extractivas	0.3	0.3	0.9	0.9	0.8	1.1	1.4	1.2	0.9
Manufactureras	96.2	95.8	94.2	95.3	95.1	95.2	95.0	95.3	95.2
Productos metálicos, maquinaria y equipo Total	76.5	75.6	73.7	74.8	73.5	73.0	74.6	76.2	75.0
Productos automotrices	32.5	32.5	35.4	35.4	33.3	37.0	39.4	41.4	36.6
Maquinaria y equipo especial para industrias diversas	20.3	23.8	20.6	18.1	17.3	20.0	20.5	20.0	19.4
Aparatos eléctricos y electrónicos	42.0	37.0	37.8	39.3	41.1	35.0	32.1	30.2	36.6
Otros productos metálicos	5.2	6.7	6.3	7.1	8.3	7.9	8.0	8.4	7.3
Otras manufactureras	19.7	20.1	20.5	20.5	21.6	22.2	20.4	19.1	20.2
Importaciones	100								
Bs. Consumo	11.2	13.8	15.8	15.4	16.5	15.5	14.3	14.5	14.6
Bs. Intremedio	73.4	72.6	70.7	71.0	67.1	73.4	74.1	74.5	72.3
Bs. Capital	15.4	13.6	13.5	13.6	16.4	11.1	11.7	10.9	13.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo Total	60.4	60.6	58.3	62.3	61.2	62.5	63.0	61.2	61.6
Productos automotrices	22.1	23.2	23.1	28.4	23.7	24.4	24.2	22.6	24.1
Maquinaria y equipo especial para industrias diversas	26.3	29.8	31.0	26.2	29.9	27.3	29.4	29.1	28.0
Aparatos eléctricos y electrónicos	46.1	40.5	38.3	35.9	37.5	40.8	39.0	39.2	40.2
Otros productos metálicos	5.4	6.5	7.5	9.5	8.9	7.5	7.4	9.0	7.7
Otras manufactureras	39.6	39.4	41.7	37.7	38.8	37.5	37.0	38.8	38.4
Perú, exportaciones e importaciones como % del total									
Detalle	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	1999-2015
Exportaciones	100								
Productos Tradicionales	69.1	69.6	71.8	77.5	75.0	77.8	75.7	70.0	72.9
Extractivos 1/	33.0	29.1	22.6	20.2	22.2	21.4	23.4	25.8	24.4
Mineros	67.0	70.9	77.4	79.8	77.8	78.6	76.6	74.2	75.6
Cobre y oro	64.5	70.6	68.9	68.1	71.1	75.9	78.2	75.9	71.7
Resto de minerales	35.5	29.4	31.1	31.9	28.9	24.1	21.8	24.1	28.3
Productos no Tradicionales (manufacturas)	30.9	30.4	28.2	22.5	25.0	22.2	24.3	30.0	27.1
Agropecuarios	19.3	24.4	23.0	23.1	25.3	28.6	27.5	36.2	26.4
Pesqueros	8.7	7.3	8.0	8.2	8.2	8.4	9.1	9.9	8.6
Textiles	34.3	30.0	31.4	27.9	26.8	20.3	19.4	15.4	25.2
Químicos	10.4	11.3	11.9	11.4	13.8	16.0	14.6	13.0	12.8
Otros 2/	27.4	27.0	25.7	29.4	25.9	26.8	29.3	25.5	26.9
Importaciones	100								
Total Bienes de Consumo	29.4	33.3	29.0	25.2	22.4	26.4	27.4	29.9	28.4
Bienes de Consumo - No Duraderos	11.0	12.3	10.6	9.0	7.6	8.9	9.1	10.3	10.1
Bienes de Consumo - Duraderos	9.0	9.7	8.9	8.3	8.1	9.5	10.5	10.4	9.3
Bienes de Consumo - Resto	9.4	11.3	9.4	7.9	6.7	8.0	7.8	9.2	9.0
Total Insumos	44.5	44.7	49.3	49.3	47.5	44.7	42.9	41.5	44.9
Insumos - Combustibles, Lubricantes y Conexos	13.4	11.7	16.1	17.4	17.1	12.9	13.1	12.7	13.7
Insumos - Materias Primas para la Agricultura	2.6	3.0	3.2	2.7	2.9	2.8	2.9	3.0	2.9
Insumos - Materias Primas para la Industria	28.6	30.1	30.0	29.3	27.6	29.0	26.9	25.9	28.3
Total Bienes de Capital	26.1	22.0	21.7	25.5	30.1	28.9	29.7	28.5	26.7
Bienes de Capital - Materiales de Construcción	2.6	3.2	1.8	2.9	4.3	3.5	3.3	3.1	3.0
Bienes de Capital - Para la Agricultura	0.4	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Bienes de Capital - Para la Industria	17.6	14.7	15.3	17.2	18.8	17.6	18.2	19.2	17.6
Bienes de Capital - Equipos de Transporte	5.4	3.9	4.4	5.2	6.8	7.5	7.9	5.9	5.9

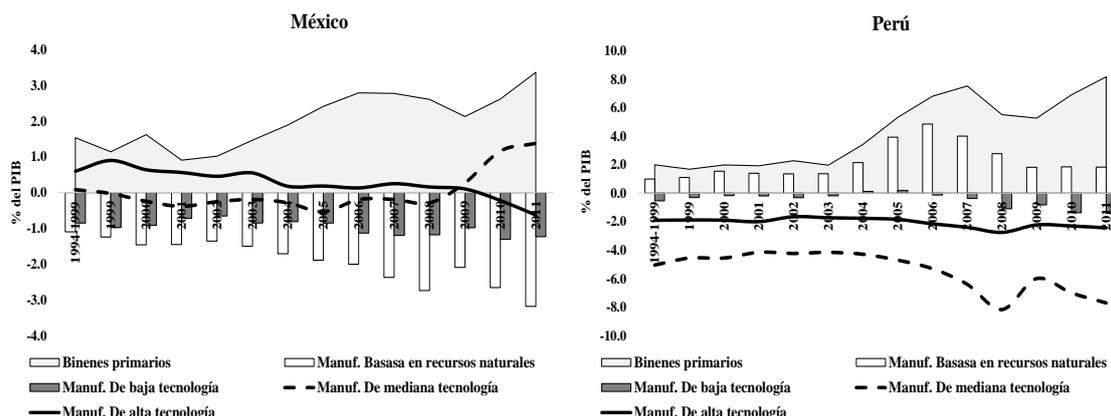
Fuente: Fuente: Elaborado con información de INEGI, sector externo, exportaciones e importaciones, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=11000210>

; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=110001100210> Información de Estadísticas de la Balanza Comercial, Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), disponible en: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/balanza-comercial>

1/ Pesquero, Agro, Petróleo y Gas natural

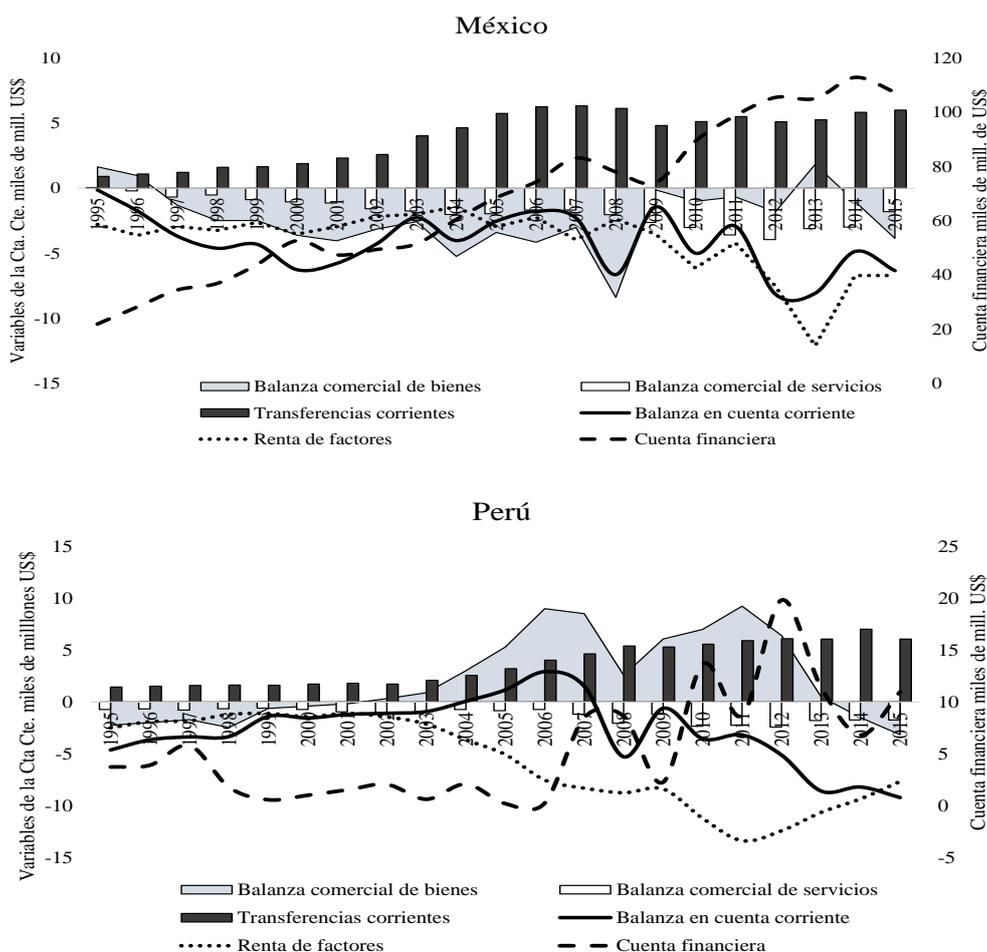
2/ Maderas y Papeles, y sus Manufacturas, Minerales no Metálicos, Sidero-Metalúrgicos y Joyería, Metal-Mecánicos, Otros.

Anexo 07: Balanza comercial según intensidad tecnológica incorporada como % PIB



Fuente: Elaboración con información de: Adaptación Metodológica de Comercio Internacional por intensidad tecnológica incorporada, CUCI, Rev. 2. Datos de BADECEL, CEPAL (Febrero 2014) Metodología Sanjaya Lall (2000) The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1965-98, Oxford development studies, 28(3), 337-69. Nota: Las estadísticas son parte del Proyecto PAPIIT IN 303314 Financiarización y políticas económicas: un análisis teórico institucional para países en Desarrollo.

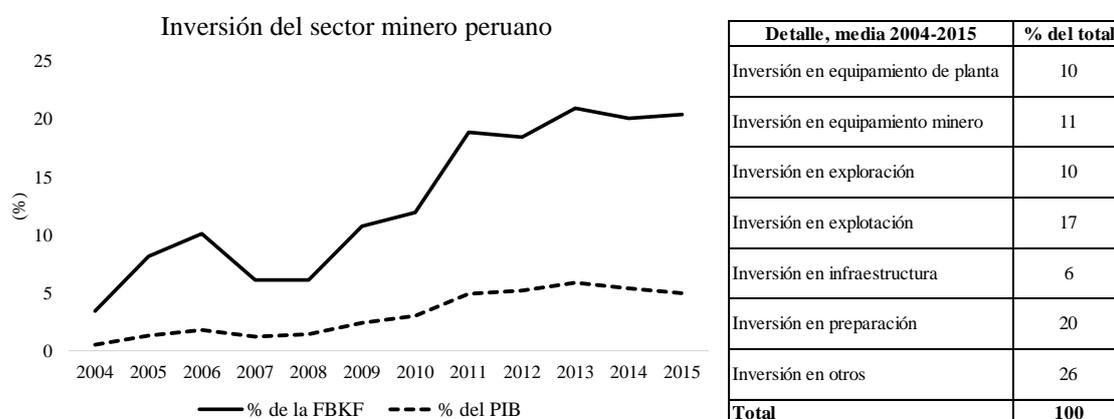
Anexo 08: Resultados del sector externo



Fuente: Fuente: Elaborado con información de INEGI, balanza de pagos, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=11000090>; <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1100003500500150010002000170>. Información de INEI, balanza de pagos, disponible en:

<http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>;
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/renta-de-factores>

Anexo 09: Perú, inversión del sector minero como % de la FBKF y PIB



Fuente: Elaborado con información de INEI, disponible en: <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/28/06/2017>; <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/Cap14025.xlsx>.

Anexo 10: Mecanismos de traspaso de la renta de recursos naturales

México	Perú
<p>-El Fondo Mexicano del Petróleo transfiere recursos a los fondos de estabilización y sectoriales, hasta que los ingresos petroleros alcancen 4.7% del PIB.</p> <p>-Garantizar la estabilidad de las finanzas públicas.</p> <p>-Financiar programas sociales, educación, seguridad, servicios y salud.</p> <p>-Luego de cubrir dichas transferencias, se crea un fondo de ahorro de largo plazo hasta el 3% del PIB. En este nivel, los recursos se disponen a infraestructura, ciencia, tecnología e innovación, financiamiento de becas para licenciatura y posgrado.</p> <p>-Cuando el ahorro a largo plazo supere el 10% del PIB, los rendimientos financieros que se generen se transferirán a la Tesorería de la Federación.</p> <p>-No se utilizarán los recursos para gastos corrientes de la Administración Pública (sueldos o prestaciones)</p> <p>-La renta petrolera no se invierte ya que aproximadamente el 80% se transfiere a gobiernos estatales y regionales como gasto corriente, mientras Pemex solo reinvierte el 3% de sus utilidades. Puyana (2009)</p>	<p>-Canon minero transfiere el 50% del impuesto a la renta (Ley del canon minero 2001). Regalías mineras sobre ganancias de las concesiones mineras, se calcula en función a una tasa ponderada entre los márgenes operativos máximos y mínimos (Ley de Regalías Mineras N°28258)</p> <p>-La distribución para el canon y regalías (...), es la siguiente: Distritos 10% (20%), Provincias 25% (20%), Departamentos 40% (40%), Gob. Regional 20% (15%), Universidades públicas 5% (5%)</p> <p>-Se establece el uso de dichos recursos a los gobiernos locales y regionales para financiar el estudio u la ejecución de proyectos en infraestructura vinculados al sector educación, salud y carreteras.</p> <p>-Según lo establecido en la Ley, los recursos solo podrán utilizarse en el financiamiento de proyectos productivos que articulan la minería al desarrollo económico de la región geográfica donde se explote el mineral.</p> <p>- Los fondos se distribuyen en función de las necesidades básicas insatisfechas de la población mediante índices elaborados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI)</p>

Fuente: Fondo Mexicano del Petróleo, disponible en: <http://www.fmped.org.mx/acerca/faq.html#preg.1> Sociedad Nacional de Minería Petróleo y Energía, disponible en: <http://www.snmpe.org.pe/informes-y-publicaciones-snmpe/canon/cuadros-estadisticos/reporte-canon-minero-2015.html>.

Anexo 11: México y Perú, parámetros de estratificación empresarial

1) Fuente: Para evaluar el universo empresarial de ambas economías, utilizamos censos con fechas de evaluación próximas. Se utilizan las bases de los Censos Económicos Nacionales INEGI 2009 que llamaremos CEN/INEGI-2009 con una población total de 3,7 millones de establecimientos y IV Censos Nacionales Económicos INEI 2008 o CNE/INEI-2008 con una población de 940 mil establecimientos censados.

- Perú, Instituto Nacional de Estadística e Informática, Sistema de Difusión de los Censos Nacionales, Censo Nacional Económico 2008, Consultas Personalizadas, Establecimientos con Información Económica y Financiera 2007. Disponible en: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/censos/>

- México, Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Fuente/Proyecto, Censos Económicos, Censos Económicos Anteriores, 2009 Censos Económicos, Consulta Interactiva de Datos. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/siac/>

2) Selección de variables a nivel nacional por actividad CIU (18 grandes secciones) Las variables seleccionadas son: Valor Agregado, Producción, Ventas, Activos Fijos, Número de Establecimientos, y Persona Ocupado. Respecto al sistema de ordenación, México utiliza el Sistema de Clasificación Económica de América del Norte (SCIAN), el cuál incorpora la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) de las Naciones Unidas en su Rev.3, Perú solo considera la clasificación CIU en su Rev.4 donde la diferencia radica en reagrupar actividades, aunque esta divergencia no dificulta el trabajo de agrupar las actividades en sectores.

3) Para estratificar a las empresas por tamaño, se utiliza la metodología establecidas por las instituciones oficiales de cada país. Para Perú, la Ley 30056 tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos; y, otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. Referencia: Artículo 1° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056. Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú. En el caso de México, los resultados de estratificación de establecimientos publicados en INEGI indican que las actividades económicas se ordenan de acuerdo con la cantidad de personal ocupado total (véase INEGI Censos Económicos, 2009: Micro, pequeña, mediana y gran empresa, Estratificación de los establecimientos p.17).

Parámetros de estratificación de empresas

a: México

Tamaño	Industria			Comercio			Servicios		
	Número de trabajadores	Ventas 1/	TMC 2/	Número de trabajadores	Ventas 1/	TMC 2/	Número de trabajadores	Ventas 1/	TMC 2/
Micro	De 0-10	0.4 Mill.	4.6	De 0-10	0.4 Mill.	4.6	De 0-10	0.4 Mill.	4.6
Pequeña	De 11-50	De 0.5 Mill. a 9 Mill.	95	De 11-30	De 0.5 Mill. a 9 Mill.	93	De 11-50	De 0.5 Mill. a 9 Mill.	95
Mediana	51-250	De 9.1 Mill. a 22.5 Mill.	250	31-100	De 9.1 Mill. a 22.5 Mill.	235	51-100	De 9.1 Mill. a 22.5 Mill.	235
Grande	> 250	> 22.5 Mill.	> 250	> 100	> 22.5 Mill.	> 235	> 100	> 22.5 Mill.	> 235

1/ En dólares americanos, tipo de cambio peso / dólar 2008: 11.13

2/ Se refiere al Tope Máximo Combinado (TMC) que se obtiene de ponderar el número de trabajadores por el volumen de ventas de acuerdo a un puntaje $\text{Puntaje de la empresa} = (\text{Número de trabajadores}) \times 10\% + (\text{Monto de ventas anuales}) \times 90\% \leq \text{Tope Máximo Combinado (TMC)}$.

Donde el TMC se encuentra entre 93 – 95 para pequeñas; 235 – 250 para medianas y > a 250 en el caso de grandes empresas.

Diario Oficial de la Federación con fecha 30-06-09.

b: Perú¹²⁵

Tamaño	Ventas 1/
Micro	Hasta 165 Mil
Pequeña	De 165.1 Mil a 1.9 Mill.
Mediana	De 2 Mill. A 3.2 Mill.
grande	> 3.2 Mill.

1/ Ventas anuales en dólares sol / dólar 2007: 3.13

Fuente: Ley 30056 del 02/07/2013

¹²⁵ La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos; y, otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. Referencia: Artículo 1° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056. Fuente: Ministerio de Trabajo y Promoción Social del Perú.

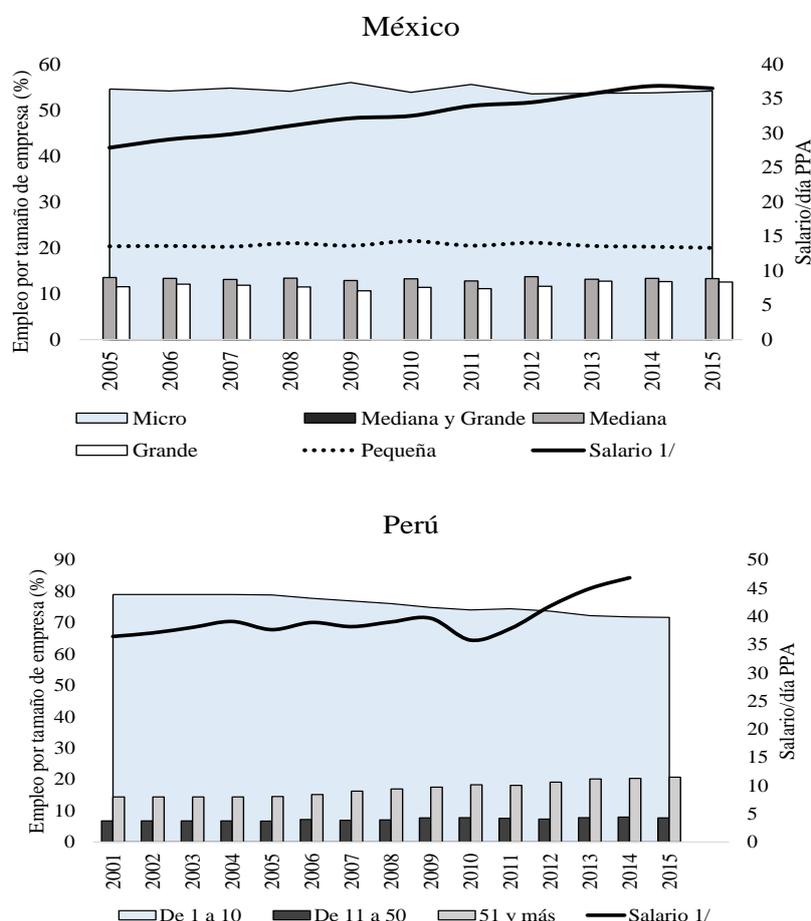
Anexo 11a: Participación de las Pyme en los ingresos totales, por actividad (%) 1/

País	Actividad								
	Manufactura			Comercio			Servicios		
	Pyme	Grande	Resto 2/	Pyme	Grande	Resto 2/	Pyme	Grande	Resto 2/
México	19.9	77.6	2.4	41.2	32.8	26.0	19.1	63.9	17.0
Perú	11.7	83.1	5	25.0	67.9	7.1	22.7	65.2	12.1

Fuente: Elaborado con información de INEGI, Censos económicos 2004-2009-2014; <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/default.aspx>; SUNAT, Declaraciones de impuesto a la renta 2005-2009-2014 (Base de datos proporcionada por la Gerencia de Estudios Económicos y Estadística de SUNAT). México: Promedio de periodos 2004-2009-2014 de la participación por tamaño de empresa sobre el total de ventas. Perú: Promedio de periodos 2005-2009-2014 de la participación por tamaño de empresa sobre el total de ventas.

1/ Clasificación por tamaño de empresa, México DOF 30-06-2009, Perú Ley: 30056 (25-06-2013); 2/ Se refiere a microempresas

Anexo 12: Evolución de la PEAO por tamaño de empresas y salarios diarios en PPA.



Fuente: Fuente: Elaborado con información de INEGI, ENOE <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=1000018001370130011501500130>; Salario diario asociado a asegurados trabajadores en el Instituto Mexicano del Seguro Social Nacional, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=101003600060>. Información de INEI, ENAHO, PEAO por tamaño de empresa y salarios de Lima y Callao, disponibles en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cuadro28_1.xlsx; Salario nominal en moneda extranjera de obrero para Lima Metropolitana, disponible en: <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/>

Anexo 13: Empresas exportadoras por tamaño

MÉXICO										
Año	N° de empresas por tamaño					Valor de las exportaciones por tamaño de empresa				
	Pequeña	Mediana	Grande	Macro empresa	Total	Pequeña	Mediana	Grande	Macro empresa	Total
2007	23.9	40.5	15.8	19.8	100	0.8	6.8	7.1	85.3	100
2008	23.7	39.8	16.2	20.3	100	0.8	6.9	7.8	84.5	100
2009	26.2	40.8	15.6	17.3	100	1.0	8.1	9.0	81.9	100
2010	25.0	40.5	15.5	19.0	100	0.8	6.8	8.8	83.6	100
2011	23.6	40.5	16.2	19.6	100	0.7	6.7	8.5	84.1	100
2012	23.2	39.6	16.8	20.4	100	0.6	6.1	7.7	85.6	100
2013	22.8	39.1	16.5	21.6	100	0.5	5.9	6.8	86.8	100
2014	20.8	40.1	16.4	22.7	100	0.6	5.4	6.5	87.6	100
2015	20.4	39.4	16.7	23.5	100	0.5	4.7	6.0	88.8	100
Promedio	23.3	40.0	16.2	20.5	100	0.7	6.4	7.6	85.3	100
PERÚ										
Año	N° de empresas por tamaño					Valor de las exportaciones por tamaño de empresa				
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
2010	39.4	33.2	3.7	23.7	100	0.4	2.6	0.7	96.3	100
2011	37.5	34.3	3.5	24.6	100	0.3	2.6	0.6	96.5	100
2012	36.0	36.0	3.7	24.3	100	0.4	3.0	1.0	95.6	100
2013	34.5	36.4	3.7	25.4	100	0.6	3.4	0.8	95.2	100
2014	35.6	36.0	3.7	24.7	100	0.5	3.4	1.0	95.1	100
2015	35.9	32.2	4.0	28.0	100	0.5	2.9	1.0	95.6	100
Promedio	36.5	34.7	3.7	25.1	100	0.5	3.0	0.9	95.7	100

Fuente: Fuente: Elaborado con información de INEGI, Perfil de las empresas manufactureras de exportación, disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=110004570020003000400010>; Anuarios Estadísticos del Ministerio de la producción del Perú Produce 2012-2013-2014, y 2015, disponible en: http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publib940e1cc8aa4e3dac_51.pdf; http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi7f308c9e5f8468f9c_63.pdf; https://es.scribd.com/doc/296846821/Mipyme-en-Cifras-2014#fullscreen&from_embed; http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi09f3585ea5d4c9eb9_27.pdf

Anexo 14: México y Perú, procesos de la desregulación financiera interna y liberalización financiera.

México	Perú
-1977, reducción gradual del encaje bancario.	-1976, reducción de subsidios y negociación de financiamiento externo por disciplina fiscal.
-1978, se inicia la liberalización determinación de la tasa de interés.	-1978, se desmonta el Registro Nacional de Manufactura y se liberalizan las importaciones ¹²⁷ .
-1979, se dan prácticas de mercado (subastas) para determinar las tasas de interés (ti)	-1979, el tipo de cambio deja de fijarse y se convierte en instrumento antiinflacionario vía mini devaluaciones.
1982, Nacionalización de la banca y contracción crediticia.	1980, Programa de reducción del encaje bancario hasta eliminarlo en 1981.
-1983, inicia la reducción del Estado mediante la privatización de instituciones públicas.	-1981, se promueve el desarrollo del mercado de capitales doméstico y se liberan los topes de tasa de interés.
-1984, Nueva Ley Orgánica de Banxico, deroga el sistema de encaje legal y lo reemplaza por un coeficiente de liquidez 10%.	-1982, se reduce el tamaño del Estado impulsando privatizaciones.
-1985, incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GAAT por sus siglas en inglés.	-----

¹²⁷ “Las partidas de importación prohibidas se redujeron de 1,313 a 9 y se eliminaron las restricciones arancelarias a 2,000 partidas de un total de 5,000” (Parodi 2014 p. 147, citando a Iguñiz, J., et al 1993)

<p>-1988, desaparece el sistema de encaje legal.</p> <p>-1990, se consolida la desregulación financiera con la reprivatiza la banca.</p> <p>-1991, se establece el coeficiente de requerimientos de capital, quedando sin efecto el mecanismo de coeficiente de liquidez.</p> <p>-1993, Ley de Inversiones Extranjeras.</p> <p>-1993, creación de Sofoles.¹²⁶</p> <p>-1994, el Banco de México adquiere autonomía.</p> <p>-1994, entrada en vigencia el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)</p> <p>-1997, privatización de los fondos de pensiones (AFORES)</p>	<p>-1991, liberalización de topes en precios generales, reducción de niveles arancelarios, profundización de la liberalización comercial, apertura de la cuenta de capitales (IED, BVL, sistema financiero),</p> <p>-1991, liberalización financiera (ti, acortamiento de la banca pública)</p> <p>-1991, realización de la privatización de empresas estatales mediante la creación de la Comisión de Promoción de la Inversión Privada (COPRI)</p> <p>-1991, se crea el Sistema Privado de Pensiones (SPP), operado por las Administradoras de Fondos Privados de Pensiones (AFP)</p> <p>-1992, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) adquiere autonomía.</p>
--	---

Fuente: Elaboración propia con información de Mantey (2010), Levy (1998, 2001, 2010), Parodi (2014), Informes Anuales de Banxico, Memorias del BCRP.

Anexo 15: Criterios para definir el ILF

Cuenta de capitales	
<i>Criterio de plena liberalización</i>	
Préstamos en el exterior por bancos y corporaciones	A los bancos y corporaciones se les permite tomar préstamos en el extranjero libremente. Es posible que tengan que informar a las autoridades, pero la autorización se concede casi automáticamente. Los requisitos de reserva podrían estar en su lugar, pero son inferiores al 10 por ciento. El vencimiento mínimo requerido no será superior a dos años. Y
Tipos de cambio múltiples y otras restricciones	No existen tipos de cambio especiales para transacciones en cuenta corriente o en cuenta de capital. No hay restricciones a las salidas de capital.
<i>Criterio de liberalización parcial</i>	
Préstamos en el exterior por bancos y corporaciones	A los bancos y corporaciones se les permite tomar prestados en el extranjero, pero sujetos a ciertas restricciones. Los requisitos de reserva podrían ser entre 10 y 50 por ciento. El vencimiento mínimo requerido puede ser entre dos y cinco años. Puede haber algunos límites en los préstamos y ciertas restricciones a sectores específicos. O
Tipos de cambio múltiples y otras restricciones	Existen tipos de cambio especiales para las transacciones de cuenta corriente y de cuenta de capital. Puede haber algunas restricciones a las salidas de capital.
<i>Criterio de no liberalización</i>	
Préstamos en el exterior por bancos y corporaciones	Los bancos y las corporaciones en su mayoría no están autorizados a tomar prestado en el extranjero. Los requisitos de reserva podrían ser superiores al 50 por ciento. El vencimiento mínimo requerido puede ser superior a cinco años. Podría haber límites en los préstamos y fuertes restricciones para ciertos sectores. O
Tipos de cambio múltiples y otras restricciones	Existen tipos de cambio especiales para las transacciones de cuenta corriente y de cuenta de capital. Puede haber restricciones a las salidas de capital
Sector financiero doméstico	
<i>Criterio de plena liberalización</i>	
Préstamos y tipos de interés	No hay controles (techos y pisos) sobre los tipos de interés. Y
Otros indicadores	Es probable que no haya controles de crédito (subsidios a ciertos sectores o ciertas asignaciones de crédito). Es probable que se permitan depósitos en divisas extranjeras.
<i>Criterio de liberalización parcial</i>	
Préstamos y tipos de interés	Hay controles en las tasas de préstamos o préstamos (techos o pisos). Y
Otros indicadores	Puede haber controles en la asignación de crédito (subsidios a ciertos sectores o ciertas asignaciones de crédito). Los depósitos en divisas extranjeras podrían no ser permitidos.
<i>Criterio de no liberalización</i>	
Préstamos y tipos de interés	Hay controles en las tasas de préstamos y tasas de endeudamiento (techos y pisos). Y
Otros indicadores	Hay probables controles en la asignación de crédito (subsidios a ciertos sectores o ciertas asignaciones de crédito). Es probable que no se permitan depósitos en divisas.
Mercado de valores	
<i>Criterio de plena liberalización</i>	
Adquisición por inversores extranjeros	Se permite a los inversionistas extranjeros mantener la equidad doméstica sin restricciones (excepto para ciertos sectores específicos). Y
Repatriación de capital, dividendos e intereses	El capital, los dividendos y los intereses pueden ser repatriados libremente dentro de los dos años de la inversión inicial.
<i>Criterio de liberalización parcial</i>	
Adquisición por inversores extranjeros	Los inversionistas extranjeros pueden tener hasta el 49 por ciento del capital en circulación de cada compañía. Puede haber restricciones para participar en ciertos sectores. Puede haber formas indirectas de invertir en el mercado de valores, como a través de los fondos del país. O
Repatriación de capital, dividendos e intereses	Capital, dividendos e intereses pueden ser repatriados, pero normalmente no antes de dos y no después de cinco años de la inversión inicial.
<i>Criterio de no liberalización</i>	
Adquisición por inversores extranjeros	A los inversionistas extranjeros no se les permite mantener acciones nacionales. O
Repatriación de capital, dividendos e intereses	Capital, dividendos e intereses pueden ser repatriados, pero no antes de los cinco años de la inversión inicial.

Este cuadro describe los criterios utilizados para determinar si la cuenta de capital, el sector financiero nacional y el mercado de valores están total o parcialmente liberalizados.

¹²⁶ Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) surgieron en 1993 como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que en las mesas de negociaciones se tocaba el tema de crear en México intermediarios financieros de propósito único, o de objeto limitado como los ya existentes en Estados Unidos (Nonbank banks), con el objetivo de involucrarlos en el esquema y programa de apertura del sector financiero. Tomado de la Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas, disponible en http://www.amfe.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=34

Anexo 16: México y Perú, periodización de las estructuras financieras

México

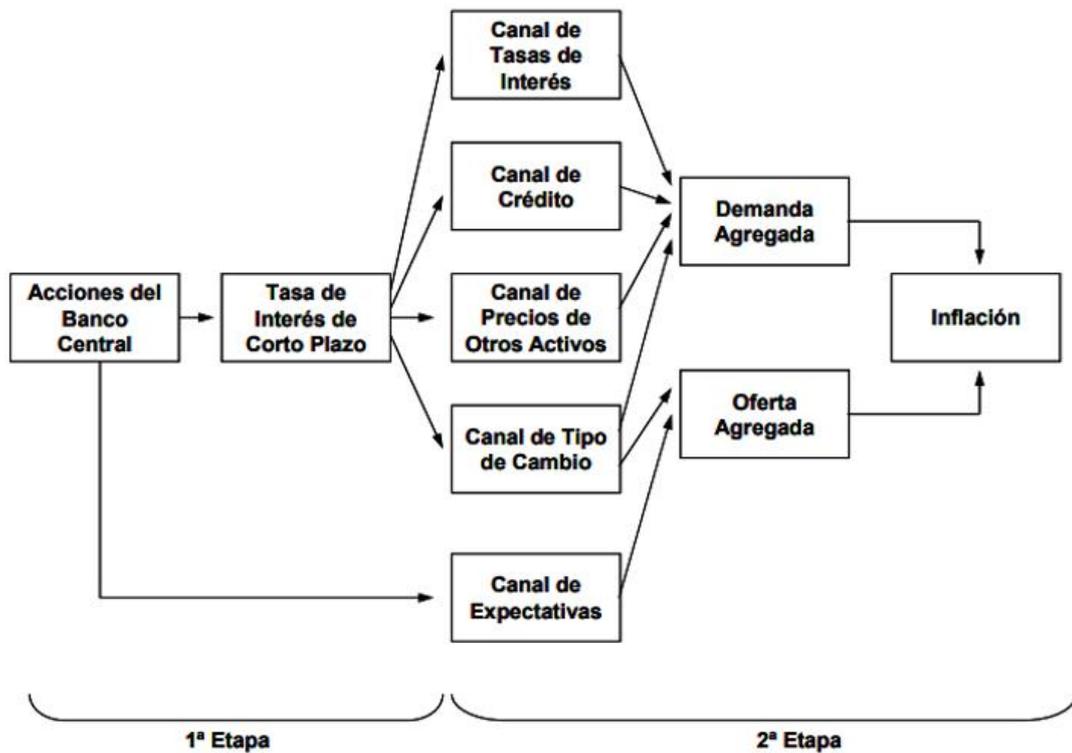
Periodo de regulación		Desregulación	Liberalización	
Desarrollo Estabilizador	Crecimiento con Inestabilidad Financiera	Desmontaje de mecanismos compensatorios	Apertura	Globalización Financiera
1958	1971	1982	1989	1994
				2015

Perú

Periodo de regulación		Desregulación: Desmontaje de mecanismos compensatorios		Liberalización	
Gob. Democrático	Gob. Militar Nacionalista	Gob. Militar Liberal	Gob. Democrático	Interrupción del proceso de desmontaje	Apertura
1963	1968	1975	1980	1985	1990
					2015

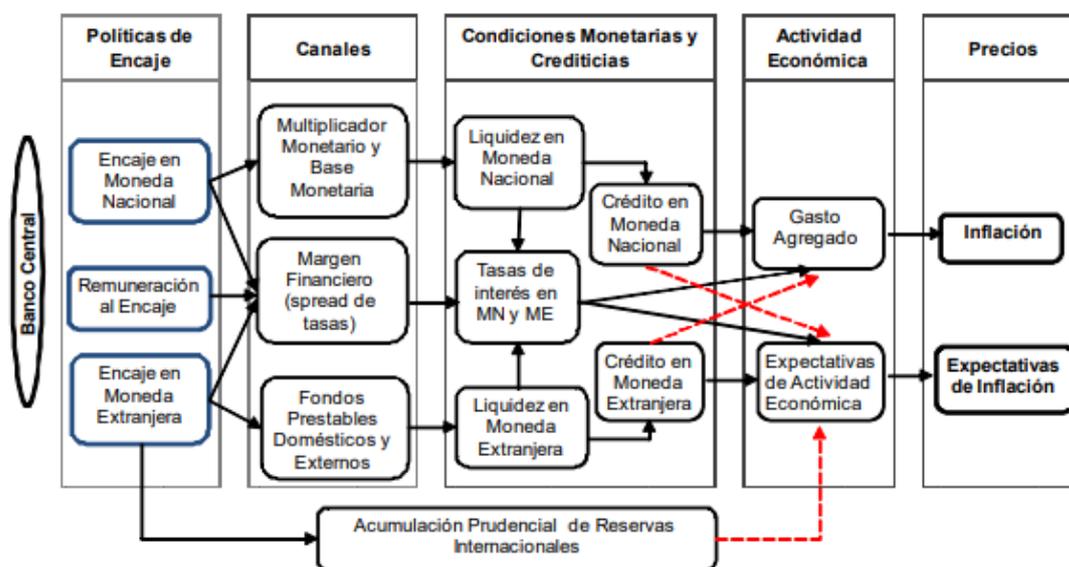
Fuente: Elaboración propia con información de Mantey (2010), Levy (2010), y Parodi (2014)

Anexo 17: Banxico, mecanismo tradicional de política monetaria



Fuente: Banxico, INSTRUMENTACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA, disponible en: <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/material-de-referencia/intermedio/politica-monetaria/%7BC6564A4C-E7F7-50E8-6056-C9062C9D05CC%7D.pdf>

Anexo 18: BCRP encaje como mecanismo de transmisión de política monetaria



Fuente: Tomado de Carrera 2012, p.10

Anexo 19: México y Perú, tamaño de los mercados financieros 2001-2015

MÉXICO																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
TAMAÑO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS % PIB																		
Bonos 1/	11.7	9.8	8.1	7.8	32.1	33.1	33.8	30.0	48.5	49.6	47.3	56.7	60.7	60.9	65.7	37.0	65.7	7.8
Corporaciones financieras	0.6	0.5	0.4	0.3	8.7	7.3	6.7	6.1	15.2	15.3	13.0	14.8	14.9	14.4	14.9	8.9	15.3	0.3
Corporaciones NO financieras	3.1	2.5	2.2	1.9	4.9	4.8	4.8	4.3	5.5	7.2	7.3	9.3	11.1	12.3	14.6	6.4	14.6	1.9
Gobierno	8.1	6.8	5.5	5.6	18.5	20.9	22.3	19.5	27.7	27.1	27.0	32.6	34.7	34.1	36.2	21.8	36.2	5.5
Acciones 2/	17.4	14.0	17.2	22.3	27.6	36.1	38.1	21.3	39.3	43.2	34.9	44.2	41.7	37.0	35.2	31.3	44.2	14.0
Crédito	29.7	30.2	30.4	29.9	30.0	29.1	32.0	37.3	35.4	34.4	37.7	38.8	42.7	44.0	47.1	35.3	47.1	29.1
Total	58.8	54.0	55.7	60.0	89.8	98.2	103.8	88.5	123.3	127.2	119.9	139.8	145.0	141.9	148.0	103.6	148.0	54.0
PERÚ																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
TAMAÑO DE LOS MERCADOS FINANCIEROS % PIB																		
Bonos 1/	23.1	22.1	22.8	24.0	25.9	24.9	30.9	22.6	26.8	22.4	25.9	30.4	24.5	32.6	36.0	26.3	36.0	22.1
Corporaciones financieras	6.2	5.7	6.7	7.2	6.6	7.3	11.1	7.0	8.1	10.8	8.6	11.8	5.5	10.1	11.2	8.3	11.8	5.5
Corporaciones NO financieras	7.9	7.3	6.8	6.0	5.4	4.9	4.5	3.7	4.1	3.8	3.3	4.5	5.5	6.9	7.2	5.5	7.9	3.3
Gobierno	9.0	9.1	9.4	10.8	13.9	12.7	15.4	11.8	14.6	7.8	14.0	14.1	13.5	15.6	17.6	12.6	17.6	7.8
Acciones 2/	18.8	20.9	24.1	27.1	31.7	45.1	67.9	31.4	59.3	70.1	47.7	53.3	40.3	39.2	29.9	40.5	70.1	18.8
Crédito	18.8	18.3	17.4	17.3	20.2	21.6	30.0	32.7	31.7	37.5	40.1	44.7	49.0	51.7	55.7	32.4	55.7	17.3
Total	60.7	61.3	64.3	68.3	77.9	91.6	128.9	86.7	117.8	130.0	113.7	128.4	113.8	123.5	121.6	99.2	130.0	60.7

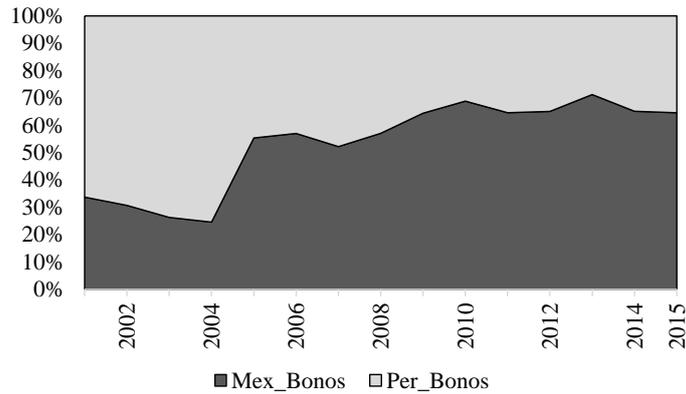
Fuente: Elaborado con información del Banco Internacional de Pagos (BIS) Statistics Explorer Dataset: Debt securities statistics (DEBT_SEC2) Unit: US\$ millones, disponible en: <http://stats.bis.org/statx/srs/table/C3?c=PE&p=20004#>; Banco Mundial, Federación Mundial de Bolsas de base de datos, Capitalización de mercado de las compañías nacionales que cotizan en bolsa disponible en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.LCAP.GD.ZS?view=chart>; <http://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.TRNR?view=chart>; <http://datos.bancomundial.org/indicador/CM.MKT.LDOM.NO?view=chart>; Banxico, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros: Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes principales (met. 2003), disponible en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88&locale=es>; SBS, Reportes del sistema financiero por tipo de institución financiera, disponible en: <https://www.sbs.gob.pe/app/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.asp?c=B-2334>; BCRP, <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/trimestrales/resultados/PN02894BQ/html>

1/ Incluye información de corporaciones financieras NO financieras y gobierno, emitidos en mercados domésticos internacionales.

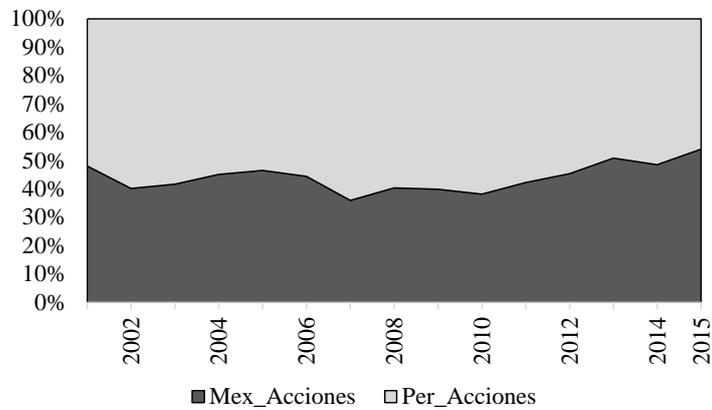
2/ Corresponde a la capitalización de empresas que cotizan en las bolsas de valores de cada país. La capitalización de mercado (también llamada valor de mercado) es el precio de las acciones multiplicado por la cantidad de acciones en circulación. Las compañías nacionales que cotizan en bolsa son las empresas constituidas dentro de un país que al cierre del ejercicio cotizan en las bolsas de valores de ese país. Las empresas que cotizan en bolsa no incluyen sociedades de inversión, fondos comunes de inversión ni otros vehículos de inversión colectivos. Las compañías nacionales que cotizan en bolsa son las empresas constituidas dentro de un país que al cierre del ejercicio cotizan en las bolsas de valores de ese país. Este indicador no incluye sociedades de inversión, fondos comunes de inversión ni otros vehículos de inversión colectivos.

Anexo 19-A: México y Perú, dimensión de los mercados financieros respecto al PIB

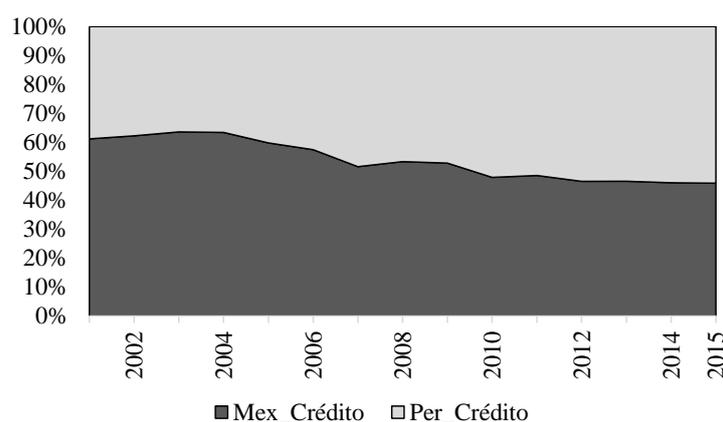
México y Perú, mercado de bonos respecto al PIB



México y Perú, mercado accionario respecto al PIB



México y Perú, mercado de crédito respecto al PIB



Fuente: Anexo 06

Anexo 20: México y Perú, financiamiento total respecto al PIB

MÉXICO																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx	Mín
FINANCIAMIENTO TOTAL - Respecto al PIB (%)																		
Financiamiento Total *	29.7	30.2	30.4	29.9	30.0	29.1	32.0	37.3	35.4	34.4	37.7	38.8	42.7	44.0	47.1	35.3	47.1	29.1
Financiamiento bancario 1/	10.1	9.5	8.9	8.5	9.2	10.9	12.5	14.2	13.6	13.5	14.3	15.5	16.7	17.0	18.4	12.8	18.4	8.5
De bancos comerciales	9.0	8.4	7.9	8.0	8.7	10.4	12.1	13.7	12.9	12.8	13.4	14.5	15.4	15.5	16.6	12.0	16.6	7.9
De bancos de desarrollo	1.1	1.1	1.0	0.5	0.5	0.4	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0	1.3	1.5	1.7	1.7	0.9	1.7	0.4
Financiamiento no bancario	12.2	13.2	14.5	15.6	15.4	12.5	13.7	16.1	15.8	15.1	16.6	16.4	17.6	17.4	18.0	15.3	18.0	12.2
Del extranjero	7.5	7.4	7.0	5.9	5.5	5.7	5.7	7.0	6.0	5.8	6.8	7.0	8.4	9.7	10.8	7.1	10.8	5.5
Crédito al consumo	1.5	2.0	2.2	2.8	3.7	4.5	4.8	4.7	4.1	3.9	4.1	4.7	5.1	5.0	5.2	3.9	5.2	1.5
Crédito a la vivienda	7.0	7.2	7.4	7.3	7.4	7.6	8.6	9.0	9.1	9.1	8.9	9.3	9.5	9.6	9.9	8.5	9.9	7.0
Finan emp y pers físicas c/activ empres	21.2	21.0	20.8	19.8	19.0	17.0	18.6	23.7	22.2	21.4	24.7	24.8	28.1	29.4	32.1	22.9	32.1	17.0

PERÚ																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx	Mín
FINANCIAMIENTO TOTAL - Respecto al PIB (%)																		
Financiamiento total	18.8	18.3	17.4	17.3	20.2	21.6	30.0	32.7	31.7	37.5	40.1	44.7	49.0	51.7	55.7	32.4	55.7	17.3
Financiamiento bancario	15.0	15.3	14.3	14.3	16.5	17.7	21.1	26.4	26.1	29.1	32.0	33.8	37.7	41.8	47.7	25.9	47.7	14.3
Banca Comercial 2/	14.1	14.8	13.8	13.7	15.8	17.0	20.3	25.2	25.6	28.4	31.0	32.6	36.7	40.7	46.2	25.1	46.2	13.7
Banca de Desarrollo 3/	0.9	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7	0.8	1.2	0.5	0.7	1.0	1.3	1.0	1.2	1.5	0.9	1.5	0.5
Financiamiento no bancario 4/	3.8	3.0	3.1	3.0	3.7	3.9	9.0	6.3	5.5	8.4	8.1	10.9	11.3	9.9	8.0	6.5	11.3	3.0
Financiamiento exterior 5/	1.6	1.0	0.8	1.0	1.0	1.0	5.1	3.3	2.1	4.2	3.2	5.6	5.9	4.2	2.7	2.8	5.9	0.8
Consumo	3.0	3.4	3.7	4.0	4.5	4.8	5.2	5.7	5.9	6.8	7.7	8.3	8.9	9.8	11.3	6.2	11.3	3.0
Hipotecario	1.5	1.6	1.8	2.0	2.4	2.5	2.7	3.4	3.7	4.2	4.9	5.7	6.5	7.3	7.9	3.9	7.9	1.5
Empresas	14.4	13.3	11.9	11.3	13.3	14.3	22.1	23.6	22.1	26.5	27.5	30.7	33.6	34.6	36.5	22.4	36.5	11.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros: Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes alternativas de endeudamiento al sector privado del país. (met 2003) disponible en: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88&locale=es>.

Créditos aprobados por COFIDE Según intermediario financiero, disponible en <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/#>. BCRP, Cavali S.A. ICLV, Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión) y empresas. Elaboración: Gerencia de Información y Análisis Económico-Subgerencia de Estadísticas Macroeconómicas, disponible en: http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Estadisticos/NC_096.xls.

Anuarios estadísticos de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), Cuadro 4.3 y Cuadro 6.15, 4.5, disponible en: https://www.sbv.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinHist.aspx?p=17#; http://www.smv.gob.pe/Frm_InfoFinanFondosMutuos.aspx?data=B177DBB4FF492D425CD8E5366B867621EA8052FFBB; http://www.smv.gob.pe/frm_infofinansab.aspx?data=DFDB8D146965433EE92C3F195500DDC77E25A22BFD;

http://www.smv.gob.pe/Frm_InfoFinanFondosInversion.aspx?data=5449420C1657B82A9D6333736062579A4825359303

Donde:

*Corresponde al Financiamiento bancario y principales fuentes alternativas de endeudamiento al sector privado del país, según metodología 3, donde el Cuadro CF297 es mostrar el financiamiento a través del crédito y la emisión de deuda que recibe el sector privado no financiero. El Cuadro CF88 es mostrar el financiamiento a través del crédito y el endeudamiento que recibe el sector privado no financiero clasificado por sectores, incluyendo la información de los balances contables consolidados de las empresas que reportan a la Bolsa Mexicana de Valores (véase anexo 08-A)

1/ Incluye la cartera de crédito otorgado por la banca comercial y las sofomes reguladas subsidiarias de instituciones bancarias y grupos financieros.

2/ Incluye información agregada de la Banca Múltiple y Banco de la Nación.

3/ Créditos otorgados por la banca privada con recursos de la banca de fomento y agrobanco. Datos disponibles 2001-2012, 2013-2015 se estima en función de los créditos netos totales de COFIDE https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-5103

4/ Incluye crédito directo de Empresas Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa, Arrendadoras, Factoraje, Cooperativas, Admin. Hipot (SBS); y colación interna de bonos cooperativos y de titulación de las empresas. Fuente: BCRP, en base a Superintendencia del Mercado de Valores, Bolsa de Valores de Lima, CAVALI, Ministerio de Economía y Finanzas, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Elaboración: Gerencia de Información y Análisis Económico - Subgerencia de Estadísticas Macroeconómicas. https://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Estadisticos/NC_035.xls

5/ Comprende las inversiones de no residentes en la compra de acciones, bonos, notas de crédito y titulaciones nacionales más desembolsos de préstamos a largo plazo. Elaboración a partir de la cuenta financiera del sector privado. Elaboración a partir de la cuenta financiera del sector privado Fuente: BCRP, Cavali S.A. ICLV, Agencia de Promoción de la Inversión Privada (Proinversión) y empresas. Elaboración: Gerencia de Información y Análisis Económico - Subgerencia de Estadísticas Macroeconómicas. http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Estadisticos/NC_096.xls

Expresado en millones de dólares que se transformaron al tipo de cambio de promedio del período (S/ por UM) - Dólar Americano (US\$) según <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM05289PA/html>.

Anexo 20-A: Metodología utilizada por Banxico para considerar el financiamiento total

Folio CTC-BM-20588.

Consulta

Qué diferencia metodológica existe entre el cuadro CF297 Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero y CF88 Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes principales (met2003), ya que no concilian los saldos, por ejemplo en financiamiento total y empresarial.

Respuesta

En atención a su requerimiento de acceso a la información recibido con folio CTC-BM-20588, le comentamos que la finalidad del cuadro CF297 es mostrar el financiamiento a través del crédito y la emisión de deuda que recibe el sector privado no financiero, particularmente los hogares y las empresas. El financiamiento a las empresas se desagrega en interno y el externo. En el caso de los hogares, el financiamiento recibido –compuesto únicamente de crédito– se divide en consumo y vivienda.

a) El financiamiento interno incluye:

- El crédito total (vigente y vencido) de las instituciones de crédito y otros intermediarios financieros no bancarios registrados y supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), así como la cartera hipotecaria total del Instituto del Fondo de la Vivienda para los trabajadores (INFONAVIT) y del Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE).
- La emisión de instrumentos de deuda interna de empresas privadas no financieras.

b) El financiamiento externo está compuesto por:

- El crédito externo a las empresas privadas no financieras que incluye el otorgado por bancos residentes en el exterior, proveedores extranjeros de empresas privadas residentes y otros acreedores.
- La emisión de deuda colocada en el exterior por parte de empresas mexicanas privadas no financieras.

Un mayor detalle sobre la cobertura de intermediarios financieros y las fuentes de información para la elaboración de esta estadística se encuentra en las notas del cuadro “CF297 Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero”, que puede consultar en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF297&locale=es>

Por su parte, la finalidad del cuadro CF88 es mostrar el financiamiento a través del crédito y el endeudamiento que recibe el sector privado no financiero clasificado por sectores, incluyendo la información de los balances contables consolidados de las empresas que reportan a la Bolsa Mexicana de Valores. En el caso de los hogares, el financiamiento recibido –compuesto únicamente de crédito– se divide en consumo y vivienda con apertura de crédito bancario y crédito no bancario, el cual se conforma por intermediarios financieros del país y otras fuentes alternativas de financiamiento del país. El financiamiento a las empresas se desagrega en crédito bancario y crédito no bancario, el cual se conforma por intermediarios financieros del país, otras fuentes alternativas de financiamiento del país y crédito del extranjero.

a) El crédito bancario incluye:

- El crédito total (vigente y vencido) de las instituciones de crédito supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

b) El crédito no bancario se conforma de:

- El crédito vigente y vencido otorgado por intermediarios financieros no bancarios del país supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- La cartera hipotecaria vigente y vencida de INFONAVIT y FOVISSSTE.

c) Otras fuentes alternativas de financiamiento del país se integra por:

- El saldo neto de los clientes reportados por las tiendas departamentales que cotizan en la BMV en sus estados de posición financiera (no se incluye en CF297).
- El saldo del pasivo interno no bancario de las empresas privadas no financieras que cotizan en la BMV y la emisión interna de instrumentos de deuda de empresas que no cotizan en BMV. (en el CF297 únicamente se incluye la emisión interna de instrumentos de deuda de las empresas que cotizan en la BMV).
- El financiamiento externo de las empresas privadas no financieras, que al igual que en el cuadro CF297, está compuesto del crédito externo a las empresas privadas no financieras y la emisión de deuda colocada en el exterior.

De igual forma, el detalle sobre la cobertura y fuentes de información para la elaboración del cuadro “CF88 Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes principales (metodología 2003)”, se encuentra en las notas del mismo que puede consultar en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88&locale=es>

Anexo 21: México y Perú, financiamiento empresarial respecto al PIB

MÉXICO																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx	Mín.
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL - Respecto al PIB (%)																		
Finan emp y pers físicas c/activ empres	21.2	21.0	20.8	19.8	19.0	17.0	18.6	23.7	22.2	21.4	24.7	24.8	28.1	29.4	32.1	22.9	32.1	17.0
Bancario	6.6	6.2	5.6	5.0	4.6	5.1	6.0	7.5	7.6	7.6	8.0	8.5	9.2	9.4	10.5	7.2	10.5	4.6
De bancos comerciales	5.7	5.2	4.7	4.5	4.2	4.7	5.7	7.1	7.0	7.0	7.3	7.7	8.1	8.2	9.0	6.4	9.0	4.2
De bancos de desarrollo	0.9	1.0	0.9	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	1.1	1.3	1.5	0.8	1.5	0.3
No bancario	14.6	14.8	15.2	14.8	14.4	11.9	12.6	16.1	14.7	13.8	16.6	16.3	18.9	20.0	21.6	15.7	21.6	11.9
No bancario, de Intermediarios Financieros del País	0.8	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	0.8	0.7	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.6	0.6	1.1	0.3
No bancario, otras Fuentes Alternativas de Financiamiento del País	6.3	6.5	7.3	8.1	8.0	5.2	6.0	8.4	8.2	7.6	9.4	9.0	10.2	10.0	10.2	8.0	10.2	5.2
No bancario, del extranjero	7.5	7.4	7.0	5.9	5.5	5.7	5.7	7.0	6.0	5.8	6.8	7.0	8.4	9.7	10.8	7.1	10.8	5.5
PERÚ																		
Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx	Mín.
FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL - Respecto al PIB (%)																		
Total financiamiento a empresas	14.4	13.3	11.9	11.3	13.3	14.3	22.1	23.6	22.1	26.5	27.5	30.7	33.6	34.6	36.5	22.4	36.5	11.3
Financiamiento Bancario	10.9	10.8	9.4	9.1	10.5	11.5	14.3	18.1	17.6	19.5	21.0	21.7	25.0	27.4	31.6	17.2	31.6	9.1
Banca Comercial	10.0	10.2	9.0	8.5	9.8	10.8	13.5	16.9	17.1	18.8	20.0	20.4	24.0	26.2	30.1	16.4	30.1	8.5
Banca de Desarrollo	0.9	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7	0.8	1.2	0.5	0.7	1.0	1.3	1.0	1.2	1.5	0.9	1.5	0.5
Financiamiento no bancario	3.5	2.5	2.4	2.3	2.8	2.8	7.9	5.5	4.5	7.1	6.4	9.0	9.4	8.1	6.1	5.4	9.4	2.3
Instituciones Especializadas	1.5	1.4	1.3	1.3	1.5	1.6	2.5	2.3	2.0	2.9	3.4	3.6	3.5	3.7	3.1	2.4	3.7	1.3
Financiamiento exterior	1.9	1.1	1.1	1.0	1.3	1.2	5.4	3.3	2.5	4.2	3.1	5.4	5.7	4.2	2.8	2.9	5.7	1.0

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México, Banxico, Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros: Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes (met 2003), Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero, disponible en:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88&locale=es>.

Fuente: Elaborado con información estadística de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú y Banco Central de Reserva, Reportes del sistema financiero por tipo de institución financiera, disponible en:

<https://www.sbs.gob.pe/app/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.asp?c=B-2334>;
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/trimestrales/resultados/PN02894BQ/html>.

Créditos aprobados por COFIDE Según intermediario financiero, disponible en <http://webinei.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/#>

Anexo 22: México y Perú, información histórica de la banca

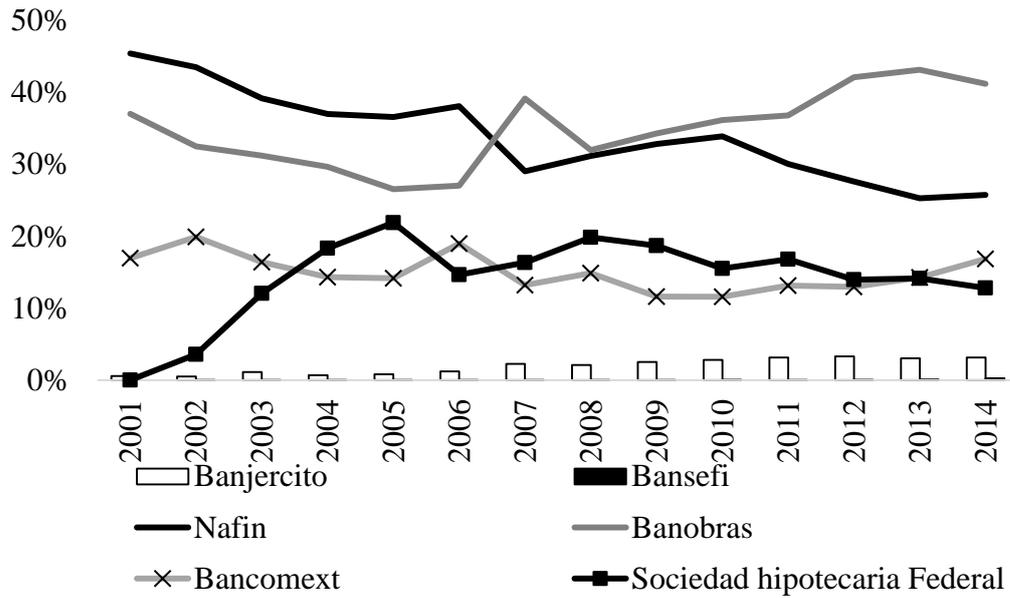
México																			
Detalle	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
Activos																			
Activos/PIB	18.7	18.3	17.1	16.4	17.1	16.5	17.2	18.8	22.0	23.1	23.4	22.8	23.4	24.5	24.9	26.7	20.7	26.7	16.4
Composición de activos/Activos totales																			
Inversiones	33.6	39.5	41.2	41.3	42.1	44.7	43.3	42.9	35.4	41.5	39.7	40.6	36.8	36.7	34.7	33.3	39.2	44.7	33.3
Cartera de crédito	46.3	40.3	39.6	38.1	36.9	34.9	36.8	38.7	40.7	39.6	39.1	40.5	43.8	44.1	46.2	47.1	40.8	47.1	34.9
Disponible	11.0	12.9	10.7	12.1	13.6	13.0	12.1	11.5	14.9	11.9	11.9	9.6	9.8	9.3	9.0	9.8	11.4	14.9	9.0
Otros	9.1	7.4	8.6	8.5	7.3	7.4	7.8	6.8	9.0	7.0	9.3	9.3	9.6	10.0	10.1	9.7	8.6	10.1	6.8
Ingresos y Rentabilidad																			
Ingresos financieros (IF) 1/	32,617	27,263	19,038	16,597	19,333	28,341	29,690	34,571	30,878	28,780	28,405	27,793	33,181	34,325	31,337	27,511	28,104	34,571	16,597
Utilidad antes de impuestos (U) 1/	1,311	2,247	1,829	3,591	4,503	7,201	9,177	8,343	4,841	5,907	7,426	6,406	8,139	8,760	7,672	7,013	5,898	9,177	1,311
U/IF	4.0	8.2	9.6	21.6	23.3	25.4	30.9	24.1	15.7	20.5	26.1	23.0	24.5	25.5	24.5	25.5	20.8	30.9	4.0
ROE	n.d.	7.6	7.5	15.5	13.5	20.2	24.3	20.9	13.0	12.8	13.4	12.6	14.0	15.4	12.8	12.5	14.4	24.3	7.5
ROA	n.d.	0.5	0.5	1.3	1.1	1.7	2.2	2.0	1.3	1.3	1.5	1.3	1.5	1.7	1.3	1.3	1.4	2.2	0.5
Índices de morosidad	9.0	4.9	4.6	3.2	2.5	1.8	2.0	2.5	2.7	2.8	2.2	2.2	2.3	3.1	2.8	2.3	3.2	9.0	1.8
Operación 2/																			
Nº de trabajadores	115	106	106	115	117	127	135	147	158	161	165	198	211	239	225	224	159.3	239.2	105.7
Nº de Sucursales	8	7	8	8	8	8	8	9	11	11	11	12	12	12	12	12	9.9	12.4	7.2
Nº de Cajeros automáticos	n.d.	30	34	36	36,427	40	83	57	46	45.3	83.0	29.6							
Perú																			
Detalle	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Prom.	Máx.	Mín.
Activos																			
Activos/PIB	34.0	34.4	32.8	29.7	27.8	31.2	28.4	33.5	41.9	39.6	43.1	40.8	44.1	48.1	50.7	59.6	38.7	59.6	27.8
Composición de activos/Activos totales																			
Inversiones	11.0	14.2	13.5	16.9	17.6	16.3	15.1	17.1	13.1	14.7	6.6	9.8	8.9	9.3	8.4	8.8	12.6	17.6	6.6
Cartera de crédito	55.6	52.4	54.5	54.6	54.3	53.9	59.5	60.3	60.8	62.1	59.2	64.5	62.2	63.4	65.0	61.3	59.0	65.0	52.4
Disponible	24.9	25.6	26.7	23.1	22.0	25.4	20.9	17.5	20.2	17.3	29.7	20.8	23.8	23.0	22.5	25.7	23.1	29.7	17.3
Otros	8.5	7.8	5.3	5.5	6.1	4.4	4.5	5.1	5.9	5.9	4.5	4.9	5.1	4.3	4.1	4.2	5.4	8.5	4.1
Ingresos y Rentabilidad																			
Ingresos financieros (IF) 1/	577	496	434	403	429	574	700	1,015	1,594	1,505	1,719	2,138	2,684	2,936	2,865	2,781	1,428	2,936	403
Utilidad antes de impuestos (U) 1/	22	29	57	91	117	205	241	356	553	524	690	765	889	927	934	943	459	943	22
U/IF	3.8	5.9	13.2	22.6	27.4	35.7	34.4	35.0	34.7	34.8	40.1	35.8	33.1	31.6	32.6	33.9	28.4	40.1	3.8
ROE	n.d.	4.5	8.4	10.8	11.3	22.2	23.9	27.9	31.1	24.5	24.2	24.5	22.4	21.2	19.7	22.1	19.9	31.1	4.5
ROA	n.d.	n.d.	0.8	1.1	1.2	2.2	2.2	2.5	2.6	2.3	2.4	2.3	2.2	2.0	1.9	2.1	2.0	2.6	0.8
Índices de morosidad	9.8	9.0	7.6	5.8	3.7	2.1	1.6	1.3	1.3	1.6	1.5	1.5	1.8	2.1	2.5	2.5	3.5	9.8	1.3
Operación 2/																			
Nº de trabajadores	18	18	19	19	22	24	27	32	43	40	41	47	55	56	57	62	36.3	62.4	18.0
Nº de Sucursales	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	1.4	2.6	0.8
Nº de Cajeros automáticos	n.d.	3	4	4	5	6	8	11	13	6.8	13.2	3.3							

Fuente: Elaboración propia con datos de: CNBV, Información estadística de la situación financiera de la banca múltiple, disponible en: <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-MULTIPLE/Paginas/Informaci%C3%B3n-Estad%C3%ADstica.aspx>; CNBV, Portafolio de información estadística, variables operativas de la banca múltiple, disponible en: http://portafolioinfoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/BM_Series_Historicas/Indicadores%20financiero.s.xlsm; SBS, Estados financieros históricos de la banca múltiple, disponible en: http://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadosFinancierosHistoricosBM.aspx; Información estadística de la banca, disponible en: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-financiero/148/c-148>

1/ Expresado en millones de dólares US\$

2/ Expresado en miles

Anexo 23: México, participación por institución de desarrollo en función del total banca desarrollo.



Fuente: Portafolio de información estadística CNBV, series históricas: Estados financieros consolidados, cuadro A37-1A-R02, Disponible en: http://portafolioinfo.cnbv.gob.mx/PortafolioInformacion/SH_BD_201709.xlsx

Anexo 24: México y Perú, característica de los indicadores mínimos de solvencia de la banca, muestra de 3 principales bancos

BANCO/ DETALLE	MÉXICO		
	CITY-BANAMEX	SANTANDER	BBVA - BANCOMER
PRODUCTO	Crédito PYME revolvente o amortizable (Capital de Trabajo o Adquirir Activo Fijo)	Crédito simple tasa tope y activo fijo	Crédito simple
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS	Capital de trabajo, activo fijo	Capital de trabajo, activo fijo, arrendamiento, Comex	Capital de trabajo, activo fijo
MONTO	Hasta US\$730 mil para préstamo amortizable y US\$290 mil para línea revolvente (Sujeto a evaluación y autorización del crédito)	Hasta US\$390 mil y hasta US\$730 mil en caso de línea	Para activos fijos hasta el 70% del valor
PLAZO (MESES)	Desde 12 hasta 60 meses	Hasta 60 meses para activo fijo, y Hasta 36 meses para capital de trabajo	ND
TASA DE INTERÉS	Para fines informativos: Costo Anual Total (CAT) PROMEDIO 16.4% sin IVA, para el Crédito Revolvente, crédito a tasa variable. Costo Anual Total (CAT) PROMEDIO 16.6% sin IVA, para el Crédito Amortizable, crédito a tasa fija	CAT Promedio 18.77%, variable	ND
COMISIÓN	Apertura 1% -2% Otros: Disposición de efectivo en cajeros, impresión de estados de cuentas, etc	Apertura 2% Otros: Disposición de efectivo en cajeros, impresión de estados de cuentas, etc	ND
VENTAS MÍNIMAS ANUALES	De acuerdo a evaluación	De acuerdo a evaluación	ND
TIEMPO DE OPERACIÓN	4 años de operación en el negocio (aplica para PFAE y PM).	2 años	ND
GARANTÍA HIPOTECARIA	De acuerdo a evaluación	De acuerdo a evaluación	ND
AVAL SOLIDARIO	Requiere Obligado Solidario para Persona Moral. Requiere Obligado Solidario para Persona Física con Actividad Empresarial a partir de \$1,000,000.	Al menos se requiere Obligación Solidaria. El establecimiento de la misma depende del plazo y el destino del crédito.	ND
INFORMACIÓN GENERAL	Llenar la Solicitud Contrato correspondiente. Identificación oficial, tuya y de tus obligados solidarios (si aplica). Comprobante de domicilio personal y fiscal. FM2 o Carta de Naturalización (sólo aplica para extranjeros).	Solicitud de Crédito. Identificación oficial vigente con fotografía y firma	Tener cuenta de cheques de Bancomer. Información financiera. Información legal. Autorización para consultar el Buró de Crédito. Carta solicitud de Crédito
INFORMACIÓN CONTABLE	Balance de resultado últimos 2 años	Acta Constitutiva de la Sociedad y Estatutos Sociales vigentes. Poderes de los representantes legales (apoderados) Comprobantes de ingresos (Estados de cuenta o declaración fiscal o estados financieros, etc)	ND
INFORMACIÓN FISCAL	Alta en la SHCP o Constancia de Situación Fiscal (con menos de 6 meses de expedición).	Cédula de Identificación Fiscal (RFC) y Alta ante el SAT.	ND
OBSERVACIÓN	Importante: No serán sujetos de crédito clientes que se dediquen a construcción de vivienda y/o servicios complementarios.	ND	ND

BANCO/ DETALLE	PERÚ		
	BCP (Banco de Crédito del Perú)	BBVA - Continental	INTERBANK
PRODUCTO	Capital de trabajo y activos fijos	Has crecer tu negocio (capital de trabajo o bienes de capital)	Crédito para capital de trabajo / Activos fijos 80% del valor
DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS	Capital de trabajo, Activo fijo, Descuento de letras, Arrendamiento, Comex, Otros	ND	Capital de trabajo, Activo fijo, Descuento de letras, Arrendamiento, Comex, Otros
MONTO	Desde US\$ 500, hasta US\$ 200 mil, para Maq. Y Eq. Financia hasta un 80% del valor de las de máquinas	ND	Desde US\$5 mil (Lima) y US\$3 mil (Provincias). Para activo fijo hasta US\$ 20 mil sin garantía.
PLAZO (MESES)	Plazos de financiamiento entre 3 y 24 meses. 60 meses para maquinarias/equipos y 48 meses para vehículos y 2 periodos de gracia	ND	El plazo es desde tres meses hasta 5 años (activo fijo) hasta 2 meses de gracia
TASA DE INTERÉS	MN: Tasa Efectiva Mensual (referencial) 25 % Tasa máxima 60 %	ND	MN: Tasa Efectiva Mensual (referencial) 30 % Tasa máxima 55 %
COMISIÓN	En función al producto	ND	En función al producto
VENTAS MÍNIMAS ANUALES	El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 mil anuales, lo que será determinado en la evaluación crediticia.	De acuerdo a evaluación	De acuerdo a evaluación
TIEMPO DE OPERACIÓN	El negocio debe tener una antigüedad no menor a 6 meses.	ND	El negocio necesita tener 12 meses de antigüedad comercial debidamente acreditada, y 18 para activo fijo
GARANTÍA HIPOTECARIA	Para montos superiores a US\$30 mil se requerirá documentación adicional para efectos de la constitución de la garantía hipotecaria.	ND	Para préstamos mayores a US\$20 mil es necesario presentar garantía del inmueble.
AVAL SOLIDARIO	Adicional a la firma de contrato de préstamos o mutuo, firma de pagaré a la vista como respaldo de sus obligaciones. Para el caso de Personas Jurídicas, el representante legal de la empresa debe acreditar poderes para préstamos o mutuos o créditos en general. Contratar seguro de desgravamen	Contratar seguro de desgravamen	El autoavalo o título de propiedad de tu vivienda. (Solo se solicitará este documento a clientes que no cuenten con experiencia crediticia o dependiendo del importe). Contratar seguro de desgravamen
INFORMACIÓN GENERAL	El solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad. Copia del Documento de Identidad de los solicitantes. Licencia de funcionamiento para negocios dedicados al expendio y comercialización de combustible y los dedicados a elaborar o comercializar medicamentos y productos o insumos alimenticios y centros educativos. Copia de último recibo de servicios (luz, agua) del domicilio del solicitante o titular de la empresa (vigencia de 60 días). Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página web de Telefónica. No requiere estar cancelado	Buena experiencia crediticia en el sistema financiero (Sujeto a evaluación crediticia de acuerdo a tu comportamiento en el sistema financiero.)	Tener entre 25 y 70 años de edad para solicitar el préstamo. Presenta tu DNI o carné de extranjería y el de tu cónyuge o conviviente. En caso de contar con un aval, presenta su documento de identidad y el de su cónyuge, además, del representante legal y accionistas que participen en la operación de crédito. TÚ último recibo de luz y agua. Contrato de alquiler vigente. Para el caso de activos fijos, deberás presentar la pro-forma del bien a adquirir.
INFORMACIÓN CONTABLE	Última declaración Juradas Anuales solo para los clientes que se encuentren en el Régimen General.	Situación de Estados Financieros (antigüedad no mayor a 3 meses).	Las copias de boletas y/o facturas de compra y venta. Declaración anual de impuestos (sólo para casos del régimen general).
INFORMACIÓN FISCAL	Pago SUNAT según régimen tributario. Copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, Reg. General) y/o constancia de pago.	Tres últimos pagos de IGV / Renta a Sunat.	Pago SUNAT según régimen tributario. Copia de la última declaración mensual de impuestos (RUS, RES, Reg. General) y/o constancia de pago.
OBSERVACIÓN	Se puede atender a clientes entre 21 y 24 años, los cuales necesariamente deben presentar fiador. En el caso que el cliente entre 21 y 24 años constituya garantía hipotecaria a favor del banco y esta cubra el monto de la deuda no se requerirá fiador.	ND	Tu préstamo será aprobado en un máximo de 72 horas, contadas a partir de la entrega de la documentación solicitada.

Fuente: Elaboración propia con información de los sitios web de los bancos, consulta al 08-02-2017.

Anexo 25: México y Perú, grupos económicos-financieros

MÉXICO		
Grupo	Actividades económicas	Actividades financieras
Banamex		Arrendadoras, Acciones y valores de México, Casa de bolsa, Seguros, Pensiones, Banco Citibanamex
BBVA		Casa de bolsa, Seguros, Pensiones, GFB Servicios, Fianzas Probusa, Servicios administrativos, Gestión bancaria, Banco BBVA Bancomer
Gruma	Producción, distribución y comercialización de harina de maíz, tortillas, fabricación de equipos para la industria de harina y tortillas. Grupo Gigante, Xtra-Saba, Soriana (al cual pertenece Banco IXE, fue adquirido en 2010) Inmobiliaria, Tiendas de autoservicio, Químicos, Distribuidora de productos farmacéuticos, Hoteles.	Almacenadoras, Arrendadoras, Casa de bolsa, Factoraje, Seguros, Pensiones, Fianzas, Operadoras de fondos, Banco Mercantil del Norte
Carso	Comercio (Samborns, SEARS), Hoteles, Construcción (IDEAL), Telecomunicaciones (Carso Global Telecon, América Móvil)	Arrendadora financiera, Inversora bursátil, Casa de bolsa, Seguros, Pensiones, Outsourcing, Fianzas, Operadoras de sociedades de inversión, Asesorías especializadas, Banco Inbursa (1994)
Villacero	Producción, distribución y comercialización de acero.	Almacenadora, Factoraje, Seguros, Banco AFIRME (1995)
Famsa	Comercialización de electrodomésticos, muebles y ropa.	Banco Ahorro Famsa (2007)
Landus	Negocios inmobiliarios	Banco Amigo (2007)
Autofín	Comercialización y arrendamiento de automóviles, Gasolineras.	Banco Autofín México (2006)
Elektra-TV Azteca	Comercialización electrodomésticos, muebles, Televisión abierta, Telefonía inalámbrica.	Banco Azteca (2002)
Coppel	Comercialización de electrodomésticos, mueble y ropa.	Bancopel (2007)
Soni	Distribución de gas y automóviles.	Banco del Bajío (1995)
Chedraui	Tiendas de autoservicios, Inmobiliarias.	Banco Fácil (2007)
Liverpool	Tiendas por departamento, Inmobiliarias	Casa de bolsa, Servicios corporativos, Operadoras, Banco Inxev (1994)
Hermes-Transportes	Construcción, Infraestructura inmobiliaria, Transporte, Calderas industriales	Casa de bolsa, Aseguradora, Banco Interacciones (1993)
Ángeles	Hospitales, Hoteles, Medios masivos de comunicación.	Banco Multiva (2007)
Mexichem	Químicos y Petroquímicos.	Banco Ve por Más (2003)

Fuente: Elaborado con información de Chavarín 2011-2012, Villafani-Ibarnegaray y González 2006 y actualizada en diversas páginas web de los grupos.

PERÚ		
Grupo	Actividades económicas	Actividades financieras
Romero	Producción y comercialización de alimentos de consumo masivo (ALICORP), Energía (PRIMAX), Operador logístico (RAMSA)	Banca y servicios financieros (CREDICORP) administradora de fondos e inversiones, agencias de bolsa, aseguradoras, administradoras de fondos de pensiones, banca múltiple y especializada (Banco de Crédito del Perú, Mibanco, Financiera EDYFICAR)
Brescia	Minería (Minsur), harina de pescado (TASA), Hpteles (Intursa), Soladaduras (Soldexa), Cementos (Melón), Construcción	50% del banco BBVA Continental, administradora de fondos de pensiones, seguros (Rímac).
Intercorp	Hoteles (Casa Andina), Supermercados, Tiendas por departamento (OECHSLE), Construcción, Alimentación, Universidades, Centros comerciales, Farmacias	Banca (Interbank), seguros (interseguros)
Gloria	Alimentos, Azucareras, Cementera	
Buenaventura	Minería	
Añaños	Bebidas (AJEGROUP)	

Fuente: Elaborado con información de Vásquez (2005) y actualizada en diversas páginas web de los grupos.

Anexo 26: México y Perú, metodologías de la CNBV y SBS para clasificar los créditos por tamaño de empresa

México	Perú
<p>-Las disposiciones marginales se refieren a aquellos que fueron hechos en el último periodo medido. Es el crédito (o la disposición del crédito) adicional o última.</p> <p>-A partir del 31 de marzo de 2014 se presentan las cifras oficiales de MiPyMEs conforme a lo acordado entre ABM, CNBV y SHCP.</p> <p>-Un mismo acreditado puede tener créditos en distintas instituciones, por lo que la suma simple de los acreditados por institución, puede ser mayor al total de acreditados en el sistema.</p> <p>-Se incluyen las cifras de Santander Vivienda, S.A de C.V SOFOM ER, por ser una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple Regulada asociada a un banco y que consolida sus cifras en sus estados financieros, con cartera de crédito comercial.</p> <p>-El tamaño de empresa se obtiene con base al número de empleados y el monto de ingresos anuales del acreditado, de acuerdo a la siguiente fórmula:</p> <p>Tamaño de empresa calculado (TEC) = Número de empleados * 10% + (Monto de ingresos /1,000,000 * 90%)</p> <p>Donde,</p> <p>Micro: Si $TEC \leq 4.6$; Pequeña: Si $4.6 < TEC \leq 95$; Mediana: Si $95 < TEC \leq 250$; Grande: Si $TEC > 250$.</p> <p>- La CNBV definió un criterio de clasificación de tamaño de empresa que consideró los aspectos más relevantes para distinguir a la micro, pequeña y mediana empresa. Dentro de estas iniciativas, se trabajó en conjunto con Nafin para analizar las características de los productos con garantía de este banco de desarrollo.</p> <p>Considerando lo anterior, el criterio para clasificar a las MiPyMEs es el siguiente: a) Se parte de la clasificación de número de empleados y ventas anuales definida por la Secretaría de Economía. b) Se excluyen a los fideicomisos. c) Se considera un límite de crédito a MiPyMEs de hasta 50 mdp, dado que el financiamiento de Nafin a estas empresas es en promedio 3 meses de sus ingresos. d) En la información registrada de número de créditos es importante considerar que algunas instituciones que tienen operaciones de factoraje financiero pueden estar registrando cada factura, así como otras operaciones relacionadas con cadenas productivas.</p>	<p>Si el monto de ventas anuales (2 años) o el nivel de endeudamiento total (6 meses), sin considerar el hipotecario, excede o decrece el umbral de referencia, la empresa deberá reclasificarse al tamaño que corresponda su nueva condición.</p> <p>CRÉDITOS A GRANDES EMPRESAS</p> <p>Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que poseen al menos una de las siguientes características:</p> <p>a. Ventas anuales mayores a S/. 20 millones pero no mayores a S/. 200 millones en los dos (2) últimos años, de acuerdo a los estados financieros más recientes del deudor.</p> <p>b. El deudor ha mantenido en el último año emisiones vigentes de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.</p> <p>CRÉDITOS A MEDIANAS EMPRESAS</p> <p>Son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300.000 pero no mayor a los S/. 20 millones en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas.</p> <p>Se considera también como créditos a medianas empresas a los créditos otorgados a personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas, caso contrario permanecerán clasificados como créditos de consumo.</p> <p>CRÉDITOS A PEQUEÑAS EMPRESAS</p> <p>Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20,000 pero no mayor a S/. 300,000 en los últimos seis (6) meses.</p>

México, disponible en: <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/preguntas-frecuentes-informacion-estadistica>. Perú disponible en: http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf.

Anexo 27: México y Perú, cartera de crédito banca comercial

Periodo	MÉXICO, MILES DE DOLARES																	
	Micro			Pequeña			Mediana			Grande			Total					
	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida
Dic_2010	373,885	4,315,863	297,797	155,377	6,684,167	289,839	35,405	4,899,250	130,237	193,534	60,738,105	808,818	758,201	76,837,385	1,526,692	779,880	85,682,402	2,073,688
Jul_2011	381,746	4,824,509	292,922	165,284	7,869,390	363,228	35,849	5,541,009	182,960	197,001	67,447,494	1,234,578	779,880	85,682,402	2,073,688	835,886	78,323,309	1,784,880
Dic_2011	394,113	4,412,923	221,756	182,994	7,214,648	310,555	39,065	4,875,928	166,379	219,714	61,819,811	1,086,190	835,886	78,323,309	1,784,880	878,244	84,006,148	1,945,564
Jul_2012	409,071	5,491,556	223,629	195,644	8,505,377	355,804	38,364	5,127,984	206,789	235,165	65,481,231	1,159,342	916,313	88,860,697	1,893,347	955,979	92,831,060	3,131,128
Dic_2012	437,319	6,452,210	235,295	196,141	9,536,161	379,439	40,824	5,242,303	185,615	242,029	67,630,023	1,092,998	904,651	95,215,314	3,314,390	954,041	97,126,424	3,314,808
Jul_2013	449,716	7,423,824	281,687	203,816	10,293,094	425,328	43,771	5,376,677	216,860	258,676	69,737,464	2,207,254	973,989	97,583,971	2,880,608	973,989	97,583,971	2,880,608
Dic_2013	409,204	8,285,415	327,926	202,284	10,848,561	438,068	41,046	5,397,046	178,854	252,117	70,684,292	2,569,541	954,041	97,126,424	3,314,808	954,041	97,126,424	3,314,808
Jul_2014	409,013	9,125,727	390,570	198,019	11,317,409	529,858	42,578	5,244,722	202,116	304,431	71,438,566	2,192,265	973,989	97,583,971	2,880,608	973,989	97,583,971	2,880,608
Dic_2014	412,560	8,889,685	370,100	195,516	10,782,727	496,701	40,916	4,701,891	175,477	324,997	68,209,669	1,838,330	976,691	92,512,000	2,861,664	1,010,534	83,182,948	2,554,280
Jul_2015	392,657	9,116,086	364,311	193,218	10,429,516	468,887	39,370	4,222,574	179,739	351,716	68,743,823	1,848,727	1,060,607	95,901,147	2,112,844	1,060,607	95,901,147	2,112,844
Dic_2015	407,510	8,018,897	315,476	195,181	9,416,519	419,659	40,077	3,904,835	140,930	367,766	61,842,697	1,678,216	1,079,261	91,690,380	1,631,580	1,079,261	91,690,380	1,631,580
Jul_2016	438,591	9,369,170	402,233	207,271	10,274,601	415,879	39,304	3,632,839	154,959	375,441	72,624,537	1,139,773	1,079,261	91,690,380	1,631,580	929,581	88,873,322	2,386,575
Dic_2016	439,873	8,677,852	357,055	208,723	9,801,701	361,790	38,386	3,276,758	131,425	392,279	69,934,069	781,310	929,581	88,873,322	2,386,575	929,581	88,873,322	2,386,575
Prom.	411,943	7,261,824	313,904	192,267	9,474,913	404,234	39,612	4,726,447	173,257	285,759	67,410,137	1,495,180	929,581	88,873,322	2,386,575	929,581	88,873,322	2,386,575

Periodo	PERÚ, MILES DE DOLARES																	
	Micro			Pequeña			Mediana			Grande			Total					
	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida	Número de Créditos	Cartera Total	Cartera Vencida
Dic_2010	375,021	877,556	25,829	143,335	3,042,592	143,378	13,980	6,966,962	161,168	13,980	6,966,962	161,168	2,193	15,651,486	19,959	534,529	26,538,595	350,333
Jul_2011	375,661	876,107	23,466	161,463	3,494,001	179,168	16,260	8,002,612	196,665	16,260	8,002,612	196,665	2,235	17,628,999	19,325	555,619	30,001,719	418,623
Dic_2011	395,092	933,264	22,980	175,530	4,013,099	192,573	17,162	8,703,760	185,352	17,162	8,703,760	185,352	2,192	18,079,933	21,225	589,976	31,730,055	422,131
Jul_2012	431,972	998,662	26,696	192,185	4,524,931	251,916	19,241	9,352,504	237,087	19,241	9,352,504	237,087	2,500	19,292,746	38,336	645,898	34,168,842	554,035
Dic_2012	445,171	986,447	26,821	201,811	4,957,250	270,238	21,064	10,468,566	266,125	21,064	10,468,566	266,125	2,495	19,929,971	39,695	670,541	36,342,233	602,878
Jul_2013	374,870	767,827	27,761	209,572	4,742,923	335,992	23,523	10,381,039	367,047	23,523	10,381,039	367,047	2,840	20,931,589	49,067	610,805	36,823,378	779,867
Dic_2013	311,744	665,297	24,485	203,989	4,665,851	350,430	25,432	10,793,385	423,176	25,432	10,793,385	423,176	2,857	23,508,021	42,041	544,022	39,632,554	840,132
Jul_2014	263,256	594,605	24,320	196,952	4,489,824	408,350	26,992	11,545,024	551,080	26,992	11,545,024	551,080	3,161	26,163,048	70,641	490,361	42,792,500	1,054,391
Dic_2014	244,732	497,184	19,776	188,453	4,125,162	375,004	27,461	11,632,740	600,613	27,461	11,632,740	600,613	3,145	26,199,493	91,327	463,791	42,454,579	1,086,719
Jul_2015	603,306	928,931	37,583	227,643	4,192,026	433,023	28,015	11,278,019	665,626	28,015	11,278,019	665,626	3,392	27,528,742	111,001	862,356	43,927,718	1,247,233
Dic_2015	586,509	930,586	27,468	225,871	4,023,199	354,769	28,033	11,602,877	619,906	28,033	11,602,877	619,906	3,309	27,446,079	117,912	843,722	44,002,742	1,120,056
Jul_2016	594,069	909,599	30,884	232,576	4,048,414	407,926	28,461	11,838,833	738,524	28,461	11,838,833	738,524	3,514	29,122,628	121,849	858,620	45,919,473	1,299,184
Dic_2016	599,012	936,242	28,959	235,302	4,056,809	373,367	28,410	11,657,076	729,455	28,410	11,657,076	729,455	3,500	28,407,535	105,414	866,224	45,057,663	1,237,196
Prom.	430,801	838,639	26,695	199,591	4,182,775	313,549	23,387	10,324,877	441,679	23,387	10,324,877	441,679	2,872	23,068,482	65,215	656,651	38,414,773	847,137

Fuente: México, Elaborado con información de CNBV, Banca Múltiple, 040-11L-R0 Cartera actividad empresarial: número de créditos, acreditados y saldo por tamaño de empresa. Portafolio Total, disponible en: http://portafolioinfoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/040_11L_R0.xls. Serie histórica diaria del tipo de cambio peso-dólar, disponible en:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=6&accion=consultarCuadro&idCuadro=CF372&locale=es>

Fuente: Perú, SBS, Banca Múltiple, Créditos Directos según Tipo de Crédito y Situación, Balance de Comprobación, disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-2334. Número de Deudores con Crédito Directo por Empresa Bancaria, Nota: Información obtenida del Anexo 6 - Reporte Crediticio de Deudores. Considera sólo los deudores con crédito directo, Consolida el número de deudores. Es decir, considera al deudor como único si éste tiene créditos del mismo tipo en más de una empresa bancaria, disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-230803. Tipo de cambio de las principales monedas - promedio del período (S/ por UM) - Dólar Americano (US\$), disponible en: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/resultados/PN01234PM/html>.

Anexo 28: México y Perú, características de las IFNB especializadas.

Perú

Nombre	Antigüedad (años)	Zona de operaciones	Productos crediticios	Otros productos	Clientes 1/	Total de cartera 1/
CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CRÉDITO (CMAC)						
Arequia	32	Nacional	Créditos Mipyme	A	23.1%	20.8%
Piura	40	21/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	A	14.4%	19.8%
Cusco	30	9/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	A	11.3%	12.1%
Sullana	32	13/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	A	12.4%	12.0%
Huancayo	30	Nacional	Créditos Mipyme	A	11.1%	10.6%
Trujillo	34	12/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	A	10.7%	9.5%
Resto (5 inst)	29	6/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	A	17.0%	15.2%
EMPRESAS FINANCIERAS EN MIPYMES						
Edyficar	20	Nacional	Créditos Mipyme	B	46.8%	45.8%
Confianza	24	Nacional	Créditos Mipyme	B	18.0%	17.9%
Crediscotia	26	Nacional	Créditos Mipyme	B	11.0%	15.9%
Compartamos	26	13/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	B	20.8%	12.5%
Resto (3 inst)	17	7/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	B	3.4%	8.0%
CAJA RURAL DE AHORRO Y CRÉDITO (CRAC)						
Credinka	24	13/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	C	20%	34%
Señor de Luren*	ND	ND	Créditos Mipyme	C	24%	23%
Los Andes	ND	16/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	C	23%	14%
+	21	Lima	Créditos Mipyme	C	8%	10%
Chavín**	ND	ND	Créditos Mipyme	C	13%	7%
Resto (5 inst)	ND	ND	Créditos Mipyme	C	13%	13%
ENTIDAD DE DESARROLLO PARA LA PEQUEÑA Y MICROEMPRESA (EDPYME)						
Raíz ***	19	11/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	-	49.8%	52.4%
Acceso Crediticio	19	Lima	Créditos Mipyme	-	3.2%	15.7%
Solidaridad	21	ND	Créditos Mipyme	-	18.2%	12.1%
Alternativa	17	6/24 Regiones (incluido Lima)	Créditos Mipyme	-	19.0%	9.5%
Resto (4 inst)	ND	ND	Créditos Mipyme	-	9.8%	10.4%

Elaboración propia con datos de la SBS, disponible en: <http://www.sbs.gob.pe/estadisticas/sistema-financiero>, e información de cada institución publicada en sus páginas web, fecha de revisión 30 de enero 2018

1/ Expresado como 100% de cada grupo de institución financiera. Información a diciembre 2014, obtenida de las estadísticas SBS, fecha de búsqueda 30-01-2018

A: Incluye, cambio de moneda extranjera, recaudación, abono de planillas, emisión de cheques de gerencia, transferencias interbancarias, débito automático, compras por internet, tarjetas de débito VISA, cuenta de ahorros, cuenta de orden de pago, cuenta de ahorro a plazo fijo, cuenta de compensación por tiempo de servicios (CTS), crédito de consumo o e hipotecario, entre las más destacadas.

B: Incluye, ahorros, pago de remuneraciones, órdenes de pago, depósitos a plazo, seguros, entre las más destacadas.

C: Incluye, ahorro, depósitos a plazo, tarjetas de débito, órdenes de pago, entre las más destacadas.

* Actualmente se encuentra en proceso de liquidación

** Actualmente se encuentra en proceso de Fusión con Raíz

*** Actualmente corresponde a Caja Raíz

ND = No Disponible

México

Nombre	Antigüedad (años)	Zona de operaciones	Productos crediticios	Otros productos	Clientes 1/	Total de cartera 1/
Banco Compartamos, S.A. Institución de Banca Múltiple	28	32 Entidades Federativas	Crédito Mujer, Crédito Adicional, Crédito Mejora tu Casa, Crédito Comerciante, Crece tu Negocio	Ahorro, Seguro de vida, seguro de vida integral	50.3%	50.1%
Financiera Independencia, SAB de C.V. SOFOM E.N.R.	25	32 Entidades Federativas	Credifinmediato CrediPopular CrediConstruye Micronegocios Más Nómina	Crediseguro	20.7%	17.9%
Consejo de Asistencia al Microempresador, S.A. de C.V. S.F.P. (CAME)	25	Estado de México, Distrito Federal, Puebla, Morelos, Jalisco, Guanajuato	Crédito individual, Banco Comunal	Ahorro	7.2%	5.1%
Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.	13	Chiapas, Distrito Federal, Guanajuato	Crédito individual, Banca Comunal, Grupo Solidario, Crédito de Vivienda	Seguro de vida	3.4%	3.9%
FinComún, Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V. SFP	24	Distrito Federal y Zona Metropolitana, Puebla, San Luis Potosí, Nuevo León y Guadalajara	Crédito individual, Crédito Mejoramiento de Vivienda	Inversión, vista, Seguros, remesas, Pago de teléfono, celulares	2.0%	3.8%
Financiamiento Progresemos, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	12	Chiapas, Oaxaca, Yucatán, Campeche, Tabasco, Veracruz, Hidalgo, Tlaxcala, Puebla, Morelos, Coahuila, Sinaloa, Sonora y Estado de México	Microcrédito productivo en grupo solidario, Microcrédito productivo individual	Seguro de vida	1.7%	3.2%
Administradora de Caja Bienestar S.A. de C.V. S.F.P. (BIENESTAR)	23	Querétaro, Guanajuato y Estado de México	Crédito individual Crédito solidario	Tarjeta de débito, inversiones, remesas, pago de servicios, Ahorro	0.6%	2.6%
Siempre Creciendo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	13	Estado de México, Puebla, Tlaxcala, Hidalgo, Veracruz y Oaxaca	Crédito productivo individual y solidario	-	2.4%	2.2%
Red de Servicios Financieros, S.A. de C.V. SOFOM ENR	13	Monterrey, Reynosa, Matamoros, Saltillo, Tampico, Cd.Madero, Monclova, Durango, San Luis Potosí, Mérida, Veracruz, Poza Rica, Xalapa, Cordoba	Crédito individual, Crédito solidario	-	1.3%	1.2%
Impulsarte para Crecer, S.A. de C.V., SOFOM E. N. R. (antes INVIRTIENDO)	14	Chiapas, Veracruz, Tabasco, Puebla, Quintana Roo, Campeche, Yucatán y Tlaxcala	Solidario Individual Revolvente PyME Credi Hogar	-	1.6%	1.2%
Don Apoyo, S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	12	Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Oaxaca	Crédito individual, Crédito solidario, Crédito PyME	Compra-venta de dólares, pago de servicios	0.0%	1.0%
Resto: 38 Instituciones financieras 4/	10	27 Entidades Federativas	Crédito individual, Crédito solidario, Agropecuario, Banca comunal, Negocio, Solidario, Pyme, Microleasing,	Capacitación, Remesas, Microseguros, Ahorro	8.7%	7.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de la red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza, disponible para 83 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares en: <http://www.prodesarrollo.org/directorio-asociados>, datos tomados a enero 2018,

Anexo 29: México y Perú, cartera de la banca por actividad económica con respecto al total

MÉXICO													
Periodo	Agricultura, Silvicultura, Ganadería y Pesca	Petróleo, Minería, Gas y Energía	Construcción	Comercio	Transporte, Comun. y telecomun.	Hoteles y Restaurantes	Industria Automotriz	Alimentos, Bebidas y Tabaco	Industria Textil y de Calzado	Resto Industria	Servicios Profesionales y Técnicos	Otros	Total
Dic_2010	3.73	5.05	22.00	17.52	6.41	4.50	1.20	7.62	1.35	17.05	9.81	3.77	100
Jul_2011	3.53	5.39	21.91	17.78	6.92	4.17	1.09	6.61	1.22	17.20	10.53	3.65	100
Dic_2011	3.86	4.69	20.94	17.93	7.14	4.41	1.24	6.18	1.22	16.78	11.22	4.40	100
Jul_2012	3.74	4.92	20.66	19.05	7.08	3.97	0.99	5.29	1.29	16.37	12.25	4.40	100
Dic_2012	4.25	4.49	19.62	20.07	6.54	3.82	1.12	5.34	1.28	15.66	13.28	4.54	100
Jul_2013	3.82	4.79	17.92	20.08	8.30	3.44	1.03	5.43	1.40	15.90	13.69	4.19	100
Dic_2013	4.01	4.62	16.92	20.63	7.04	3.52	1.34	5.33	1.39	15.68	15.14	4.37	100
Jul_2014	3.87	5.07	15.54	21.60	6.98	3.73	1.36	4.42	1.48	15.75	15.72	4.48	100
Dic_2014	4.21	5.89	14.74	20.09	6.39	3.96	1.51	4.42	1.45	16.05	16.81	4.48	100
Jul_2015	3.91	5.20	14.34	20.41	7.16	3.74	1.96	4.34	1.51	16.12	16.93	4.36	100
Dic_2015	4.40	5.85	13.69	20.42	6.95	3.63	1.96	4.73	1.44	15.12	17.11	4.70	100
Jul_2016	4.09	6.17	13.57	20.50	6.78	3.39	1.94	4.99	1.43	14.84	17.67	4.62	100
Dic_2016	4.31	5.50	12.94	19.70	6.38	3.59	2.12	4.75	1.30	15.80	19.00	4.62	100
Promedio	3.98	5.20	17.29	19.68	6.93	3.84	1.45	5.34	1.37	16.02	14.55	4.35	100

Fuente: Elaborado con información de CNBV, 040-11L-R7 Número de créditos, acreditados y saldo por sector económico y tamaño de empresa, disponible en: http://portafolioinfoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/040_111_R7.xls.

1/ Como estructura porcentual de toda la cartera.

PERÚ													
Periodo	Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, y pesca	Minería	Construcción	Comercio	Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	Hoteles y Restaurantes	Alimentos bebidas y tabaco	Textiles y cueros	Fabricación de metales	Resto de la industria	Otros	Total	
Dic_2010	4.71	4.88	2.42	18.80	7.93	1.69	6.31	2.97	3.51	10.59	36.19	100	
Jul_2011	4.58	4.39	2.62	19.91	7.09	1.75	7.20	3.16	3.22	10.86	35.24	100	
Dic_2011	4.83	5.01	2.71	20.20	6.60	1.95	6.27	3.01	2.44	10.91	36.07	100	
Jul_2012	4.67	3.82	2.82	20.46	6.77	2.04	6.58	2.99	2.39	10.18	37.26	100	
Dic_2012	4.65	4.01	3.08	20.94	6.37	2.08	5.56	2.95	2.27	9.94	38.14	100	
Jul_2013	4.76	4.15	2.97	20.22	6.07	1.94	5.66	2.90	2.38	10.30	38.65	100	
Dic_2013	4.70	5.38	2.97	20.92	6.52	1.80	5.98	2.81	2.25	10.18	36.51	100	
Jul_2014	4.62	5.50	3.00	20.73	6.35	1.79	6.40	2.77	2.13	9.88	36.82	100	
Dic_2014	4.30	4.52	3.40	20.52	6.46	1.82	5.95	2.58	2.07	11.05	37.34	100	
Jul_2015	4.69	4.75	3.42	21.09	6.27	1.97	6.12	2.60	2.02	10.26	36.82	100	
Dic_2015	4.43	4.76	3.17	20.49	6.10	1.96	5.71	2.39	1.84	10.48	38.68	100	
Jul_2016	4.21	4.02	2.97	20.58	6.45	1.95	6.12	2.29	1.77	10.91	38.74	100	
Dic_2016	4.40	3.75	2.98	20.32	6.44	1.94	5.56	2.19	1.86	10.66	39.90	100	
Promedio	4.58	4.53	2.96	20.40	6.57	1.90	6.11	2.74	2.32	10.48	37.41	100.0	

Fuente: Elaborado con información de SBS, Créditos Directos y Número de Deudores de la Banca Múltiple por Tipo de Crédito y Sector Económico (En miles de nuevos soles), disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-2311.

1/ Como estructura porcentual de toda la cartera.

Anexo 30: México y Perú, destino del crédito de la banca comercial a las Pyme como % del total

MÉXICO							
Periodo	Consolidación (pago) de pasivos	Activo fijo	Capital de Trabajo	Operaciones de Factoraje Financiero	Operaciones de Arrendamiento Financiero	No Clasificado	Total
Dic_2010	3.73	10.89	78.53	0.88	0.73	5.24	100
Jul_2011	3.60	10.70	78.51	1.01	0.67	5.51	100
Dic_2011	3.40	9.86	79.49	0.95	0.72	5.58	100
Jul_2012	3.03	9.41	81.73	1.00	0.67	4.16	100
Dic_2012	2.74	9.19	82.99	0.98	0.60	3.49	100
Jul_2013	2.60	8.60	83.84	1.57	0.54	2.85	100
Dic_2013	2.53	7.94	84.19	1.61	0.55	3.19	100
Jul_2014	2.68	8.16	84.03	1.70	0.49	2.94	100
Dic_2014	2.79	8.19	83.93	1.67	0.53	2.90	100
Jul_2015	2.76	8.50	83.90	1.66	0.50	2.68	100
Dic_2015	2.87	8.83	83.44	1.56	0.54	2.76	100
Jul_2016	3.06	9.03	83.35	1.49	0.58	2.49	100
Dic_2016	2.85	8.77	83.95	1.35	0.55	2.54	100
Promedio	3	9	82	1	1	4	100

Fuente: Elaborado con información de CNBV, 040-11L-R5 Saldo por destino del crédito y tamaño de empresa, disponible en: http://portafolioinfoctos.cnbv.gob.mx/Documentacion/minfo/040_11L_R5.xls.
1/ Estructura porcentual de la cartera de créditos a la pequeña y mediana empresa.

Periodo	Tarjetas de crédito	Descuentos	Préstamos	Arrendamiento financiero y Lease-back	Comercio exterior	Otros créditos Pyme	Total
Dic_2010	6.60	5.14	55.97	22.03	6.54	3.73	100
Jul_2011	7.59	4.71	55.46	22.10	6.17	3.97	100
Dic_2011	8.20	4.65	56.16	21.03	5.93	4.03	100
Jul_2012	9.55	4.21	57.28	20.37	5.00	3.60	100
Dic_2012	9.43	4.00	58.64	19.62	4.76	3.55	100
Jul_2013	9.98	3.49	61.03	17.89	4.23	3.38	100
Dic_2013	9.59	3.64	62.52	17.15	3.98	3.12	100
Jul_2014	9.16	3.29	63.60	17.02	3.84	3.09	100
Dic_2014	8.36	3.36	64.40	16.77	4.50	2.60	100
Jul_2015	7.86	2.91	67.12	15.53	4.14	2.43	100
Dic_2015	7.05	3.05	67.71	13.90	4.46	3.82	100
Jul_2016	7.11	2.75	68.73	13.12	4.34	3.95	100
Dic_2016	6.74	2.96	69.98	12.36	4.04	3.92	100
Promedio	8	4	62	18	5	3	100

Fuente: Elaborado con información de SBS, Detalle de créditos por tipo, modalidad y moneda por Empresa Bancaria (miles de soles), disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaSistemaFinancieroResultados.aspx?c=B-2359.
1/ Estructura porcentual de la cartera de créditos a la pequeña y mediana empresa

Anexo 31: México y Perú, principales fideicomisos públicos a las Mipymes

México	Perú
Programa Nacional de Garantías (1997), que se potencian con el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2007	Programa Perú Emprendedor de 1995, creado por el Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS). Fideicomiso para apoyos a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) peruanas, denominado Fondo de Desarrollo de la Microempresa (FONDEMI). Programa de Crédito Microfinanzas Puno enfocado a cubrir la demanda de créditos en zonas rurales
Se unifican todos los fondos en Fondo Pyme (2004) y se repotencian las ayudas y programas a las Pyme con la creación de la Sub-Secretaría para las Pyme (SPYME) como órgano dependiente de la Secretaría de Economía (SE), posteriormente esta institución se reestructura en el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).	En 2012, el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (MEF), crea el Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM), para garantizar los créditos que las IF otorguen a favor de la micro, pequeña y mediana empresa que se encuentren incluidas en cadenas de exportación no tradicional. 2014 FONDOMIPYME busca fortalecer el desarrollo productivo de la micro, pequeña y mediana empresa peruana.

Fuente: Brown y Domínguez (2010), Villarán (2007)

Anexo 32: México y Perú: Análisis de Políticas Normativas

México	
Diciembre 2005 Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito	2007 Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito
No específica con respecto de las Pyme/1/	
"Para la aprobación de créditos comerciales, se permite el uso de métodos paramétricos a... solamente en créditos por montos menores al equivalente en moneda nacional a dos millones de UDIs. Estos métodos de aprobación se definen como "aquellos que permiten evaluar al acreditado, cualitativa y cuantitativamente, con base en datos e información estandarizada cuya ponderación para arrojar un resultado favorable haya sido previamente definida por la Institución." En particular, requiere que se considere la experiencia de pago del posible acreditado, los ingresos estimados del mismo, referencias personales y una evaluación de la fuente primaria de los recursos para el pago del crédito". 2/	2007 Categoría del deudor Se obtiene con base al número de empleados y el monto de ingresos anuales del acreditado, de acuerdo a una fórmula que pondera las ventas y el número de empleados y en función a los valores obtenidos se obtiene la clasificación: Tamaño de empresa calculado (TEC) = Número de empleados * 10% + (Monto de ingresos /1,000,000 * 90%). Donde es una pequeña empresa si, 4 < TEC ? 95, en el caso de una mediana si 95 < TEC ? 250, y una grande si TEC > 250. En la nueva definición, las Mypes serán consideradas como aquellas empresas con hasta diez trabajadores y cuyo monto de ventas anuales no supere los US\$303,000; y en de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), se deberá contar con un rango de empleados de 11 a 30, con ventas anuales de US\$303,001 hasta US\$7,5 millones. En cuanto a las de las Pymes del sector industrial y de servicios, serán aquellas con entre 11 y 50 trabajadores, con ventas también en un rango de US\$303,001 hasta US\$7,5 millones. Por otra parte, las medianas empresas serán aquellas con ventas anuales de desde US\$303,001 hasta los cerca de US\$19 millones. En el área de comercio el rango de trabajadores será desde 31 hasta 100; en el de servicios de 51 a 100 y en la industria de 51 a 250 empleados. 3/
	2007: Clasificación del deudor Independientemente del tipo crédito de que se trate, la parte expuesta del saldo mantendrá la calificación inicial del crédito, siempre que éste sea A-1, A-2, B-1, B-2, B-3 ó C-1 ó bien, deberá ubicarse en el nivel de riesgo E; si la calificación inicial del crédito es C-2, D o E. La parte cubierta se ajustará de acuerdo con lo establecido en el presente capítulo. Tratándose de reestructuraciones, renovaciones y cesiones de créditos que a la fecha de la obtención de la calificación correspondiente, se encuentren vencidos conforme a los Criterios Contables, las Instituciones deberán otorgar como calificación inicial a dichos créditos, cuando menos la del grado de riesgo C-2, pudiendo modificarse cuando exista evidencia de pago sostenido, de conformidad con lo establecido en el Criterio B-6, "Cartera de Crédito", de los Criterios Contables. Sin perjuicio de lo establecido en los dos párrafos anteriores, tratándose de créditos comerciales que a la fecha de la obtención de la calificación correspondiente hayan sido reestructurados, renovados o cedidos que tengan un vencimiento de entre 90 y 179 días o de menos de 179 días tratándose de créditos con pago único al vencimiento en términos de lo dispuesto por los Criterios Contables, las Instituciones podrán asignar como calificación inicial a la parte expuesta de los créditos a los que se refiere este párrafo, el grado de riesgo C-2, sin que ello implique que se ubiquen en el nivel de riesgo E. Asimismo, las Instituciones podrán modificar la calificación inicial C-2 de créditos vencidos reestructurados, renovados o cedidos, cuando respecto de dichos créditos exista evidencia de pago sostenido, de conformidad con lo establecido en el Criterio B-6, "Cartera de Crédito" de los Criterios Contables. Art 117 de l/
	Febrero 2010 Proyecto de Ley Proyecto de Ley que eleva la CNBV a la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (Cofemer), para modificar los Anexos 4 y 5 de las "Disposiciones de carácter general aplicables a instituciones de crédito", respecto al Régimen de integración de expedientes de financiamiento de las instituciones que contienen la documentación e información que deberá integrarse a los expedientes de los créditos comerciales. Anexo 4: en el caso de personas físicas, a fin de acreditar su situación financiera o capacidad de pago, podrán presentar entre otros documentos, estados de cuenta bancarios de cuando menos los últimos 12 meses. Anexo 5: en el caso de personas obligadas a dictaminar sus estados financieros para efectos fiscales, se elimine la entrega de dictámenes de auditoría externa a los estados financieros, para la celebración de la operación crediticia, concluyó la CNBV". 4/
	DOF: 29/08/2017; RESOLUCION que modifica las Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito. Anexo 4: "Documentación e información que deberá integrarse a los expedientes de los créditos comerciales cuyo saldo al momento del otorgamiento sea menor a un importe equivalente en moneda nacional a 4 millones de UDIs. Tratándose de créditos por montos iguales o menores al equivalente en moneda nacional a veinticinco mil UDIs, a) Para la celebración de la operación crediticia: 1) Documentación que acredite haber requerido un Reporte de Información Crediticia del solicitante del crédito y, en su caso, del garante u obligado solidario, previo a su otorgamiento, así como los informes expedidos por las sociedades de información crediticia actualizados de acuerdo con las disposiciones aplicables en materia de calificación de cartera. 2) Autorizaciones de cartera. 3) Estudio de crédito que podrá ser paramétrico, en el que se analice al acreditado o garante, cuando este último sea considerado en el proceso de calificación del crédito, ajustándose en todo caso a lo previsto por el artículo 65 de la Ley. 4) Contratos de crédito, factoraje, Descuento u Operaciones de Cesión de Derechos de Crédito con los que se haya documentado el mismo, incluyendo, cuando la naturaleza del crédito lo requiera, la inscripción del contrato en el Registro Público de la Propiedad o del Comercio. 5) Tratándose de personas morales, información que dé evidencia del volumen de operaciones, de la situación financiera, capacidad de pago o de las transacciones del acreditado, tales como estados de cuenta bancarios y, en su caso, del garante u obligado solidario correspondiente, con firma autógrafa del representante legal o apoderado. Tratándose de personas físicas, relación patrimonial o cualquier otra información que dé evidencia de su situación financiera o capacidad de pago, tales como estados de cuenta bancarios y, en su caso, del garante u obligado solidario". 5/

a/ El modelo paramétrico, en contraste, se basa en el cómputo de información proveniente de bases de datos para realizar el análisis de crédito. Este modelo no requiere un conocimiento individualizado de la empresa, sino que esta es caracterizada por un grupo de variables que constituyen el insumo del modelo. Con base en el resultado que arroja el modelo paramétrico se decide si un cliente es elegible; esto, además de agilizar el proceso de autorización de créditos, permite hacer ofertas pre-aprobadas de productos estandarizados. Usualmente los oferentes de crédito utilizan bases de datos con información del comportamiento crediticio de sus propios clientes como insumos del modelo paramétrico.

Los intermediarios indicaron que la operación de un modelo paramétrico requiere: • Información histórica del comportamiento crediticio de un amplio conjunto de PYMES mexicanas y que considere un número absoluto mínimo de incumplimientos. • Información que cubra al menos un ciclo económico (5-10 años) • Inversión en sistemas de cómputo y almacenamiento de datos. • Personal especializado calificado en áreas de riesgo, seguimiento de crédito y evaluación y desarrollo de modelos de calificación de cartera. Tomado de 2/ pp. 58-59.

1/ Tomado de: <http://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Disposiciones%20de%20car%C3%A1cter%20general%20aplicables%20a%20las%20instituciones%20de%20cr%C3%A9dito.pdf>

2/Tomado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>, pp. 47 - 51

3/ Tomado de: <https://www.entrepreneur.com/article/262479>

4/ Tomado de <http://expansion.mx/negocios/2010/02/15/cnbv-quiere-agilizar-credito-a-pymes>

5/ Tomado de: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5495299&fecha=29/08/2017

Perú

Diciembre 1996 Ley N: 26702

Ley General del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros Ley N 26702. Artículo 222º.- "Evaluación de las operaciones que integran la cartera crediticia. Con relación a las operaciones que integran la cartera crediticia, deberá tenerse presente que para su evaluación se tomará en cuenta los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores relevantes para determinar la capacidad del servicio y pago de deuda del deudor. El criterio básico es la capacidad de pago del deudor. Las garantías tienen carácter subsidiario". 1/

Agosto 1997 RSBS N: 808-1997

La SBS aprueba el Reglamento aplicable a las empresas del sistema financiero para la evaluación y clasificación del deudor RSN:572-97. Especifica en el numeral 2: Principios Generales de Evaluación y Clasificación del Deudor, en lo referido a la evaluación del deudor para el otorgamiento de crédito: "La evaluación para el otorgamiento del crédito está determinada por la capacidad de pago del deudor que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de fondos y sus antecedentes crediticios." "se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del deudor, su patrimonio neto, garantías preferidas, importe de sus diversas obligaciones, y el monto de las cuotas asumidas pare con la empresa; así como las clasificaciones asignadas por las otras empresas del sistema financiero. En clave de los créditos MES las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa financiera indicadores mínimos a satisfacción de este organismo de control, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación" 2/

1997: Clasificación de créditos

Clasificación del deudor MES: Estos deudores deberán clasificarse conforme a los siguientes criterios: NORMAL (0) Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus cuotas de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho días calendario. con problemas potenciales (1) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de nueve a treinta días calendario. DEFICIENTE (2) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus cuotas de treinta y uno a sesenta días calendario. dudoso (3) Son aquellos deudores que registrar atraso en el pago de sus cuotas de sesenta y uno a ciento veinte días calendario. PERDIDA (4) Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus cuotas de más de ciento veinte días calendario.

Octubre 2003 RSBS N: 808-2003

Se refuerza la reolución anterior y se sustituye por la Resolución SBS N° 808-2003, destacando "Con relación a los créditos a la microempresa (MES), de exigir un total de activos no mayor al equivalente de US\$ 20mil, sin considerar bienes inmuebles; y, (ii) un endeudamiento en el sistema financiero que no mayor a US\$ 20mil. Solo se requiere un endeudamiento en el sistema financiero no mayor a US\$ 30mil". 3/

Noviembre 2008 RSBS N: 11356-2008

La clasificación de tipos de crédito se establece por: "a) Créditos a medianas empresas: son aquellos créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero superior a S/. 300mil en los últimos seis (6) meses y no cumplen con las características para ser clasificados como créditos corporativos o a grandes empresas. Personas naturales que posean un endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300mil en los últimos seis (6) meses, siempre que una parte de dicho endeudamiento corresponda a créditos a pequeñas empresas o a microempresas. b) Créditos a pequeñas empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20mil pero no mayor a S/. 300mil en los últimos seis (6) meses. c) Créditos a micro empresas: Son aquellos créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en el sistema financiero (sin incluir los créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a S/. 20mil en los últimos seis (6) meses." **Los criterios para la evaluación** permanecen, "Criterios de Evaluación: El otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del solicitante que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de caja y sus antecedentes crediticios. En el caso de los créditos a pequeñas empresas y a microempresas, las empresas podrán prescindir de algunos de los requisitos documentarios exigidos por esta Superintendencia, pudiéndose elaborar conjuntamente entre cliente y empresa indicadores mínimos, a satisfacción de este organismo de control, que permitan determinar la capacidad de pago para el cumplimiento de la obligación". 4/

2008: Clasificación de créditos

Créditos micro y pequeña empresa, NORMAL (0) Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario. CON PROBLEMAS POTENCIALES (1) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario. DEFICIENTE (2) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario. DUDOSO (3) Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario. PERDIDA (4) Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

- 1/ Tomado de: http://www.sbs.gob.pe/Portals/0/ger/pf/normatividad/20160719_Ley-26702.pdf
- 2/ Tomado de: <http://marcoto.tripod.com/572-97.htm#>
- 3/ Tomado de: <http://www.munizlaw.com/productos/Lex-Data/Financiero/2003/finan-008-2003.htm>
- 4/ Tomado de: http://www.felaban.net/archivos_regulaciones/archivo20140717024426AM.pdf

Anexo 33: México y Perú: Movilización de recursos y programas gubernamentales a las Pyme como % del PIB

Detalle	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
CRÉDITOS																
MÉXICO																
Nafin	0,00	0,30	0,68	0,90	0,94	0,33	0,35	0,45	0,64	0,70	0,65	0,66	0,69	0,80	0,88	0,60
Bancomext	0,66	0,70	0,74	0,61	0,58	0,49	0,23	0,36	0,30	0,27	0,42	0,59	0,47	0,63	0,79	0,52
Total	0,66	1,00	1,42	1,51	1,52	0,81	0,57	0,81	0,94	0,97	1,08	1,25	1,16	1,43	1,68	1,12
PERÚ																
Cofide	-	0,35	0,20	0,22	0,26	0,03	0,30	0,42	0,13	0,12	0,14	0,15	0,12	0,09	0,07	0,19
Total	-	0,35	0,20	0,22	0,26	0,03	0,30	0,42	0,13	0,12	0,14	0,15	0,12	0,09	0,07	0,19
FONDOS DE GARANTÍA																
MÉXICO																
Nafin	0,04	0,06	0,09	0,21	0,26	0,15	0,26	0,39	0,49	0,54	0,58	0,69	0,78	0,79	0,81	0,41
FondoPyme SE	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,06	0,04	0,03
Bancomext	0,08	0,20	0,10	0,05	0,02	0,01	0,04	0,04	0,05	0,02	0,04	0,04	0,12	0,17	0,20	0,08
Total	0,13	0,28	0,20	0,28	0,30	0,18	0,32	0,49	0,58	0,60	0,66	0,77	0,93	1,02	1,04	0,52
PERÚ																
Fogapi, Fogem, otros	0,02	0,02	0,03	0,03	0,06	0,07	0,07	0,06	0,07	0,06	0,13	0,16	0,17	0,19	0,2	0,09
Total	0,02	0,02	0,03	0,03	0,06	0,07	0,07	0,06	0,07	0,06	0,13	0,16	0,17	0,19	0,2	0,09
MEJORA DE CAPACIDADES																
MÉXICO																
Nafin	0,32	0,28	0,26	0,27	0,21	1,24	1,32	1,80	2,71	2,72	3,07	3,07	3,06	2,50	2,09	1,66
Conacyt	0,01	0,03	0,04	0,03	0,08	0,09	0,10	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04	0,01	0,00	0,03
Total	0,33	0,31	0,30	0,29	0,30	1,34	1,42	1,81	2,73	2,74	3,09	3,09	3,10	2,50	2,09	1,70
PERÚ																
MEF	0,05	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,03	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
Total	0,05	0,05	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04	0,03	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
TOTALES																
MÉXICO	1,13	1,59	1,91	2,08	2,12	2,33	2,32	3,11	4,25	4,32	4,83	5,11	5,19	4,95	4,81	3,34
PERÚ	0,07	0,43	0,27	0,29	0,35	0,15	0,41	0,51	0,21	0,20	0,28	0,31	0,29	0,28	0,27	0,29

Fuente: Elaborado con información de Diagnóstico del Programa Fondo Nacional Emprendedor 2000-2003 en Banco Mundial (2010), 2014 https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/36710/diagnostico_s020_fnacional_emprendedor_2014.pdf, y 2016. Nacional Financiera, reporte anual varios años, financiamiento total al sector privado, disponible en: <http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/sobre-nafinsa/otra-informacion/informes-anales.html>. BANCOMEXT, Financiamiento al sector privado, Informes Anuales disponibles en: <http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/informe-anual>, http://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2016/09/Informe_Anuual_2015_Es.pdf.pdf. CONACYT, Informes anuales disponibles en: <https://www.conacyt.gob.mx/index.php/fondos-sectoriales-constituidos2>, <https://www.conacyt.gob.mx/index.php/fondos-y-apoyos/fondos-mixtos>, <http://www.siicyt.gob.mx/index.php/transparencia/informes-conacyt/informe-general-del-estado-de-la-ciencia-tecnologia-e-innovacion1/> Expresado en millones de dólares americanos deflactados, 2/ Presupuesto ejercido por Fondo PYME, 3/ Ayudas para mayores capacidades

Nota: El desglose de Nafin se da en función al total de financiamiento al sector privado, el financiamiento a mejoras de capacidades se obtiene por diferencia con referencia a los datos y metodología usados en Banco Mundial (2010)

Fuente: Elaborado con información oficial de COFIDE, cartera SBS y estados financieros de la BVL, disponible en: http://sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=12#, http://www.bvl.com.pe/inf_corporativa11100_Q09GSURDQzE.html. Memorias FOGAPI, disponible en: <https://www.fogapi.com.pe/assets/memoria-2015---web.pdf>, Fondos de garantía MEF disponibles en: http://www.mef.gob.pe/NORLEGAL/resoluciones_ministeriales/2009/RM159_2009EF15.pdf, Presupuestos ejecutados por instituciones públicas, disponible en: <http://apps5.mineco.gob.pe/transparencia/>.1/ Expresado en millones de dólares americanos deflactados, 2/ Incluye los Fondos de Garantía creados por el Ministerio de Economía y Finanzas del Perú para apoyo a las Pyme, Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM), Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad, Fondo de Garantía para el Campo, Fondo para el Fortalecimiento del Capital Humano, 3/ Incluye programas de otras agencias Gubernamentales como Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS), Educación (Minedu), Agricultura, Energía y Minas, Pesca y Producción., y el Concejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Concytec).

Apéndices

Folio No. : 0610100170115

México D.F., a 12 de noviembre de 2015.
"2015, Año del Generalísimo José María Morelos y Pavón".

Estimado Solicitante:

En relación a su solicitud referente a:

*"Hojas de balance de pequeñas y medianas empresas
que declaran impuestos a la renta (1999-2014)"*

Nos permitimos comunicarle que después de efectuar una búsqueda exhaustiva en los archivos de la Unidad Administrativa competente, no se dispone de la información con el detalle solicitado, motivo por el cual se declara su inexistencia. Adicionalmente, se le informa que para la obtención de la misma es necesario realizar diversas explotaciones y cruces de información que implican el uso de recursos no contemplados para estos efectos.

Tomando en consideración lo establecido por el artículo 42 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, que establece que las dependencias y entidades sólo estarán obligadas a entregar documentos que se encuentren en sus archivos, las dependencias y entidades no están obligadas a elaborar documentos *ad hoc* para atender las solicitudes de información, sino que deben garantizar el acceso a la información con la que cuentan en el formato que la misma así lo permita o se encuentre.

Lo anterior tiene su fundamento en los artículos 42, 44 y 46 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental y fracciones XXII y XXVII del artículo 14, en relación con el artículo 15, apartado F, Fracción I del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de octubre de 2007, vigente a partir del 23 de diciembre del mismo año; reformado mediante decretos publicados en el citado medio informativo oficial los días 29 de abril de 2010 y 13 de julio de 2012 y 30 de diciembre de 2013, el primero, en vigor a partir del 30 de abril de 2010, el segundo, vigente a partir del 14 de agosto de 2012 y el tercero en vigor a partir del 31 de diciembre de 2013.

A t e n t a m e n t e

María Yolanda Mata Vallado.
Administradora Central

Oficio 700-06-00-00-00-2015-0395

Asunto: Inexistencia de la Información.

México D.F., a 12 de noviembre de 2015.

"2015, Año del Generalísimo José María Morelos y Pavón"

Comité de Información del Servicio de Administración Tributaria
Presente.

En relación a la solicitud de información con número de folio 0610100170115, turnada para la atención de la Administración General de Servicios al Contribuyente, área competente para atender su solicitud a través del cual solicita:

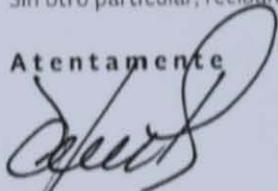
"Hojas de balance de pequeñas y medianas empresas que declaran impuestos a la renta (1999-2014)"

Sobre el particular, se informa que no se dispone en nuestros archivos o expedientes de la información solicitada, motivo por el cual se declara su inexistencia. Adicionalmente, se le informa que para la obtención de la misma es necesario realizar diversas explotaciones y cruces de información que implican el uso de recursos no contemplados para estos efectos.

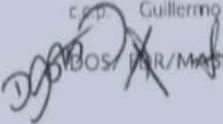
Lo anterior tiene su fundamento en el artículo 46 de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental y fracciones XXII y XXVII del artículo 14, en relación con el artículo 15, apartado F, Fracción I del Reglamento Interior del Servicio de Administración Tributaria, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de octubre de 2007, vigente a partir del 23 de diciembre del mismo año; reformado mediante decretos publicados en el citado medio informativo oficial los días 29 de abril de 2010 y 13 de julio de 2012 y 30 de diciembre de 2013, el primero, en vigor a partir del 30 de abril de 2010, el segundo, vigente a partir del 14 de agosto de 2012 y el tercero en vigor a partir del 31 de diciembre de 2013.

Sin otro particular, reciban un cordial saludo.

Atentamente


María Yolanda Mata Vallado.
Administradora Central

c.c.p. Guillermo Vallis Esponda, Administrador General de Servicios al Contribuyente - Para su conocimiento.


BOS/WR/MASL/ncp

Ciudad de México, a 21 de agosto de 2017.

Estimado usuario:

Muchas gracias por su interés en el sitio web del Banco de México.

En relación con la solicitud CTC-BM-20472, la cual se transcribe a continuación:

“Buenas tardes, quisiera saber cómo consolidan el cuadro (CF297) - Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero por actividades.”

Le informamos que la finalidad de este cuadro es mostrar el financiamiento a través del crédito y la emisión de deuda que recibe el sector privado no financiero, particularmente los hogares y las empresas. El financiamiento a las empresas se desagrega en interno y el externo. En el caso de los hogares, el financiamiento recibido “compuesto únicamente de crédito” se divide en consumo y vivienda.

a) El financiamiento interno incluye:

- El crédito total (vigente y vencido) de las instituciones de crédito y otros intermediarios financieros no bancarios registrados y supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), así como la cartera hipotecaria total del Instituto del Fondo de la Vivienda para los trabajadores (INFONAVIT) y del Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE).

- La emisión de instrumentos de deuda interna de empresas privadas no financieras.

b) El financiamiento externo está compuesto por:

- El crédito externo a las empresas privadas no financieras que incluye el otorgado por bancos residentes en el exterior, proveedores extranjeros de empresas privadas residentes y otros acreedores.

- La emisión de deuda colocada en el exterior por parte de empresas mexicanas privadas no financieras.

Un mayor detalle sobre la cobertura de intermediarios financieros y las fuentes de información para la elaboración de esta estadística se encuentra en las notas del cuadro ‘CF297 Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero’, en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consul tarCuadro&idCuadro=CF297&locale=es>

Por otro lado, si desea participar en nuestra encuesta de satisfacción, le agradeceremos contestar las cuatro preguntas del cuestionario que se encuentran en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/WebEncuestas/Credenciales1.do?tema=UNIDAD TP&version=16.06>. Sus

respuestas nos ayudarán a mejorar nuestros servicios tanto hacia usted como hacia otros usuarios. Finalmente, le recordamos que Banco de México pone a su disposición la ventanilla de Contacto, con el fin de atender las consultas que desee formular en relación con sus funciones. Con independencia de este módulo de atención, en caso que usted desee tener acceso a alguna información de la generada, obtenida, adquirida, transformada o en posesión del Banco de México, le recordamos que, en todo momento, tiene el derecho de presentar su solicitud de conformidad con la legislación aplicable en materia de transparencia y acceso a la información, a través del sitio establecido para ese propósito, ubicado a través de la siguiente liga:

<https://www.banxico.org.mx/Oficialia Transparencia/verSolicitudes.do?BMX organismo=1>.

Esperando que la información le sea de utilidad, nos reiteramos a sus órdenes.

Atentamente,
Banco de México

Ciudad de México, a 04 de septiembre de 2017.

Estimado usuario:

Muchas gracias por su interés en el sitio web del Banco de México.

En relación con la solicitud CTC-BM-20588, la cual en su parte conducente refiere:

“Qué diferencia metodológica existe entre el cuadro CF297 Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero y CF88 Financiamiento al sec priv del país, bancario y otras ftes principal (met2003), ya que no concilian los saldos, por ejemplo en financiamiento total y empresarial.”

Hacemos de su conocimiento que la finalidad del cuadro CF297 es mostrar el financiamiento a través del crédito y la emisión de deuda que recibe el sector privado no financiero, particularmente los hogares y las empresas. El financiamiento a las empresas se desagrega en interno y el externo. En el caso de los hogares, el financiamiento recibido –compuesto únicamente de crédito– se divide en consumo y vivienda.

a) El financiamiento interno incluye:

- El crédito total (vigente y vencido) de las instituciones de crédito y otros intermediarios financieros no bancarios registrados y supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), así como la cartera hipotecaria total del Instituto del Fondo de la Vivienda para los trabajadores (INFONAVIT) y del Fondo de la Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE).
- La emisión de instrumentos de deuda interna de empresas privadas no financieras.

b) El financiamiento externo está compuesto por:

- El crédito externo a las empresas privadas no financieras que incluye el otorgado por bancos residentes en el exterior, proveedores extranjeros de empresas privadas residentes y otros acreedores.
- La emisión de deuda colocada en el exterior por parte de empresas mexicanas privadas no financieras.

Un mayor detalle sobre la cobertura de intermediarios financieros y las fuentes de información para la elaboración de esta estadística se encuentra en las notas del cuadro “CF297

Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero”, que puede consultar en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consul tarCuadro&idCuadro=CF297&locale=es>

Por su parte, la finalidad del cuadro CF88 es mostrar el financiamiento a través del crédito y el endeudamiento que recibe el sector privado no financiero clasificado por sectores, incluyendo la información de los balances contables consolidados de las empresas que reportan a la Bolsa Mexicana de Valores. En el caso de los hogares, el financiamiento recibido –compuesto únicamente de crédito– se divide en consumo y vivienda con apertura de crédito bancario y crédito no bancario, el cual se conforma por intermediarios financieros del país y otras fuentes alternativas de financiamiento del país. El financiamiento a las empresas se desagrega en crédito bancario y crédito no bancario, el cual se conforma por intermediarios financieros del país, otras fuentes alternativas de financiamiento del país y crédito del extranjero.

a) El crédito bancario incluye:

- El crédito total (vigente y vencido) de las instituciones de crédito supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

b) El crédito no bancario se conforma de:

- El crédito vigente y vencido otorgado por intermediarios financieros no bancarios del país supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- La cartera hipotecaria vigente y vencida de INFONAVIT y FOVISSSTE.

c) Otras fuentes alternativas de financiamiento del país se integra por:

- El saldo neto de los clientes reportados por las tiendas departamentales que cotizan en la BMV en sus estados de posición financiera (no se incluye en CF297).
- El saldo del pasivo interno no bancario de las empresas privadas no financieras que cotizan en la BMV y la emisión interna de instrumentos de deuda de empresas que no cotizan en BMV. (en el CF297 únicamente se incluye la emisión interna de instrumentos de deuda de las empresas que cotizan en la BMV).
- El financiamiento externo de las empresas privadas no financieras, que al igual que en el cuadro CF297, está compuesto del crédito externo a las empresas privadas no financieras y la emisión de deuda colocada en el exterior.

De igual forma, el detalle sobre la cobertura y fuentes de información para la elaboración del cuadro “CF88 Financiamiento al sector privado del país, bancario y otras fuentes principales (metodología 2003)”, se encuentra en las notas del mismo que puede consultar en la siguiente liga:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=19&accion=consul tarCuadro&idCuadro=CF88&locale=es>

Por otro lado, si desea participar en nuestra encuesta de satisfacción, le agradeceremos contestar las cuatro preguntas del cuestionario que se encuentran en la siguiente liga:

http://www.banxico.org.mx/WebEncuestas/Credencialesi.do?tema=UNIDAD_TP&version=16.06

Sus respuestas nos ayudarán a mejorar nuestros servicios tanto hacia usted como hacia otros usuarios.

Finalmente, le recordamos que Banco de México pone a su disposición la ventanilla de Contacto, con el fin de atender las consultas que desee formular en relación con sus funciones. Con independencia de este módulo de atención, en caso que usted desee tener acceso a alguna información de la generada, obtenida, adquirida, transformada o en posesión del Banco de México, le recordamos que, en todo momento, tiene el derecho de presentar su solicitud de conformidad con la legislación aplicable en materia de transparencia y acceso a la información, a través del sitio establecido para ese propósito, ubicado a través de la siguiente liga:

https://www.banxico.org.mx/Oficialia_Transparencia/verSolicitudes.do?BMX_organismo=1

Esperando que la información le sea de utilidad, nos reiteramos a sus órdenes.

Atentamente,
Banco de México

Ciudad de México, a 25 de octubre de 2017.

Estimado usuario:

Muchas gracias por su interés en el sitio web de Banco de México.

En relación con la solicitud CTC-BM-21056, la cual se transcribe a continuación:

“Buenos días, respecto a la encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, quisiera saber la definición que tienen para clasificar el financiamiento con proveedores, solo consideran papeles comerciales entre empresas o también adelantos de dinero (préstamos en efectivo). Saludos cordiales”

Al respecto, hacemos de su conocimiento que, la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio indaga en general por el financiamiento de la empresa por parte de proveedores, sin realizar una precisión sobre el tipo de financiamiento específico.

Por otro lado, si desea participar en nuestra encuesta de satisfacción, le agradeceremos contestar las cuatro preguntas del cuestionario que se encuentran en la siguiente liga:

http://www.banxico.org.mx/WebEncuestas/Credenciales.do?tema=UNIDAD_TP&version=16.06

Sus respuestas nos ayudarán a mejorar nuestros servicios tanto hacia usted como hacia otros usuarios.

Finalmente, le recordamos que Banco de México pone a su disposición la ventanilla de Contacto, con el fin de atender las consultas que desee formular en relación con sus funciones. Con independencia de este módulo de atención, en caso que usted desee tener acceso a alguna información de la generada, obtenida, adquirida, transformada o en posesión del Banco de México, le recordamos que, en todo momento, tiene el derecho de presentar su solicitud de conformidad con la legislación aplicable en materia de transparencia y acceso a la información, a través del sitio establecido para ese propósito, ubicado a través de la siguiente liga:

<http://www.plataformadetransparencia.org.mx/>

En caso de presentar dificultades en el registro de solicitudes de información a través de la Plataforma Nacional de Transparencia, el Banco de México pone a su disposición la siguiente dirección electrónica:

https://www.banxico.org.mx/Oficialia_Transparencia/verSolicitudes.do?BMX_organismo=1

Esperando que la información le sea de utilidad, nos reiteramos a sus órdenes.

Atentamente,
Banco de México

MEMORANDUM N° 57 -2014- SAAE

A: Marco Ojeda Pacheco
Secretario General

De: Narda Sotomayor Valenzuela
Superintendente Adjunto de Estudios Económicos (a.i.)

Fecha: 11 de julio de 2014

Referencia: Memorandum N° 630-2014-SG

Me dirijo a usted con relación al memorándum de la referencia, mediante el cual adjunta carta del Sr. Manuel Tregear Maldonado, estudiante de doctorado de la Universidad Nacional Autónoma de México, quien solicita información para su tesis doctoral "Financiamiento a la pequeña y mediana empresa y el papel de las políticas financieras en Perú y México, 2000-2013". La información solicitada es la siguiente: créditos directos, número de deudores, situación y clasificación del deudor por sector económico para la pequeña y mediana empresa, por tipo de empresa del sistema financiero, periodo 2000 - 2013.

En primer lugar, se debe informar al Sr. Tregear que la Resolución SBS 11356-2008 modifica, entre otros, la tipificación de créditos. Los créditos a actividades empresariales (producción, comercialización o servicios) se dividen en 5 grupos: corporativos, grandes empresas, medianas empresas, pequeñas empresas y microempresas a partir de la información de julio de 2010. Hasta dicha fecha, sólo se distinguía entre créditos comerciales y a microempresas. Asimismo, es preciso señalar que la definición de microempresas es diferente en los dos periodos. Para mayor detalle de las definiciones de cada tipo de crédito se puede consultar la Resolución en el siguiente vínculo de la página web: <https://intranet1.sbs.gob.pe/dxall/seguros/doc/resolucion/11356-2008.r.doc>

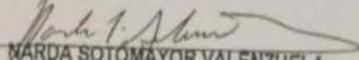
Señalado lo anterior, se debe informar que la información de saldo de créditos por situación, estructura de créditos por clasificación del deudor, y número de deudores para cada tipo de crédito, distinguiendo pequeñas y medianas empresas desde octubre de 2010 en adelante, se encuentra publicado en la página web de la SBS. No obstante, no se distingue por sector económico. La única fuente para ello sería la Central de Riesgos de la Superintendencia.

En este sentido, el Boletín Estadístico de cada tipo de empresa presenta en el libro titulado "Riesgo Crediticio", los siguientes cuadros:

- Estructura de Créditos Directos e Indirectos por Tipo de Crédito y Categoría de Riesgo del Deudor
- Créditos Directos según Tipo de Crédito y Situación

Y en el libro titulado "Alcance y Participación de Mercado" el cuadro Número de Deudores según Tipo de Crédito.

Atentamente,


NARDA SOTOMAYOR VALENZUELA
Superintendente Adjunto de Estudios Económicos (a.i.)

NSV/lb

SUPERINTENDENCIA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Intendencia Nacional de Estudios Económicos y Estadística

Atención Sr. Reynaldo José Torres Ocampo

SUNAT
SECRET. INSTITUCIONAL
EXP. : 000-110001-2014-543813-000
FECHA: 2014-07-18
HORA : 15:41 h 2260 (1)
RECEP: YEDOV DONALD BUTIERREZ PO

Yo, Manuel Tregear Maldonado, identificado con DNI: 10783748, domiciliado en Jr. Lima 292 la Perla Callao. Estudiante de doctorado de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Me presento respetuosamente a su despacho para comentarle que me encuentro desarrollando mi tesis doctoral "*Financiamiento a la pequeña y mediana empresa, y el papel de las políticas de financiamiento en Perú y México, 2000 - 2013*", por lo cual recurro a su intendencia con la posibilidad de obtener la siguiente base de datos: Número de medianos y pequeños contribuyentes inscritos según régimen tributario y actividad económica, montos pagados por impuestos, cantidad de afiliados a sistemas de salud, y pagos por impuestos a las transacciones financieras, para el periodo 2000-2013.

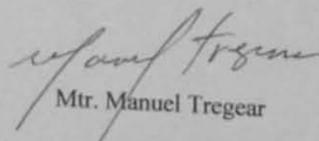
Esto por ser necesario para realizar mi investigación doctoral, por lo cual agradeceré me pueda comunicar cualquier información a la siguiente dirección electrónica: manueltregear@gmail.com

Esperando su atenta respuesta me despido.

Atentamente,

Lima, 18 de julio de 2014

5


Mtr. Manuel Tregear

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Intendencia Nacional de Estudios Económicos y Estadística

Atención: Sr. Erick Lahura Serrano

S U H A T
- SECRET. INSTITUCIONAL
Lima, 26 de agosto 2015

FECHA: 2015-09-03
HORA: 16:30 h

2260 (1)

GUTIERREZ PE

Quien suscribe, Manuel Tregear Maldonado con DNI: 10783748, estudiante de doctorado del posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, con número de matrícula 51435320-7. Me presento respetuosamente a su despacho con la finalidad de hacer una solicitud de información en el marco de elaboración de mi tesis doctoral "*Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa, y el Papel de las Políticas de Financiamiento en Perú y México, 2000-2013*".

Por lo antes indicado, recorro a su Intendencia con la posibilidad de obtener las siguientes estadísticas: **Información de los Estados Financieros de Pequeñas y Medianas Empresas declarados en el periodo 2000-2013.**

Esperando pueda ser atendido en mi solicitud, le envío un afectuoso saludo.

Atentamente,

Mtro. Manuel Tregear

Pdt.

- La referencia de esta información la obtuve del trabajo Céspedes, M. (2014) Productividad Sectorial en el Perú: Un análisis a nivel de firmas. BCRP (pp.12-13)
- Agradeceré me puedan comunicar cualquier información a mi dirección electrónica manuelregear@gmail.com.