



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

Los diferentes tipos de financiamiento y asesoría que existen
para las Pymes y su evolución de 2010 a 2017

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

ENRIQUE ZEPEDA GUERRERO



ASESORA:

DRA. ERIKA LETICIA GONZÁLEZ RABADÁN

CIUDAD DE MÉXICO, ABRIL 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Dedico esta tesis a mis padres, este logro es el reflejo de su incondicional apoyo durante toda mi vida escolar y personal.

A mi asesora, la Dra. Erika Leticia González Rabadán quien desde el inicio de este trabajo estuvo participando conmigo de manera conjunta y activa, siempre me alentó para continuar y concluir.

A los sinodales quienes estudiaron mi tesis y la aprobaron.

A mi hermana, a mi novia, a mis amigos, quienes estuvieron a mi lado y confiaron en que podía concluir este gran paso.

A todos ellos se los agradezco desde el fondo de mi alma.

Índice

Capítulo 1 Metodología

1.1 Problemática	4
1.2 Justificación	5
1.3 Objetivos	5
1.4 Hipótesis	6
1.5 Preguntas de investigación	6
1.6 Marco teórico	7
1.7 Metodología	7
1.8 Introducción	7

Capítulo 2. Descripción de las Pequeñas y Medianas Empresas en México (PYMES)

2.1 Definición y clasificación de Pymes en México	
2.2 Características y Estructura de las Pymes en México	
2.3 Principales aspectos Nacionales e Internacionales que afectan la economía del país y a las Pymes de 2010 a 2017	

Capítulo 3. Las diferentes formas de financiamiento y para Pymes en México

3.1 Evolución del financiamiento y asesorías para las Pymes en México de 2010 a 2017	
3.2 Formas de financiamiento y asesoría	

Capítulo 4. La evolución de las Pymes en México de 2010 a 2017

4.1. Panorama Económico

4.2. Áreas de mejora en el otorgamiento de financiamiento a Pequeñas y Medianas Empresas.

Capítulo 5. El apoyo

5.1. FONDESO

5.2. INADEM

5.3. Apoyo a las empresas

Conclusiones

Bibliografía

Capítulo 1 Metodología

1.1 Problemática

Es conocido que las Pymes cuentan con acceso limitado al financiamiento, en primera instancia podemos señalar que las principales razones por las que no se les otorgó crédito fue porque no tenían garantía o aval, no se pudo comprobar ingresos, tenían mal historial crediticio o no lo tenían, etc.¹

Por otro lado, los principales problemas que afectan a las Pymes, son la falta de crédito, competencia de empresas informales, baja demanda de sus productos, exceso de trámites gubernamentales, inseguridad, etc.²

Las Pymes son fundamentales para el crecimiento del país, de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015, del total de empresas existentes en el país durante 2014, el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total, seguidas por las empresas pequeñas que representan el 2.0% y concentran el 13.5% del personal y las medianas con el 0.4% y el 11.1% de los ocupados³.

El presente trabajo aportará información sobre las diferentes formas de financiamiento y asesoría que se pueden brindar a las Pymes para su crecimiento y subsistencia y la evolución que ha experimentado desde 2010 a 2017 tanto por

¹ Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) sección “Financiamiento y apoyos gubernamentales” punto “Razón más importante por la que no se otorga el crédito a las empresas”

² Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) sección “Ambiente de negocios y regulación” punto “Principales problemas que afectan el crecimiento de las empresas”

³ “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país” página 6. Boletín de prensa núm. 285/16, 13 de julio de 2016. Fuente: INEGI

apoyos públicos como privados y el impacto que ha tenido la tecnología para la promoción e innovación en procesos y productos.

1.2 Justificación

El interés del tema surge a partir de la curiosidad de conocer las diversas y nuevas formas que una Pyme tiene para financiarse, qué tan atractivas son y la facilidad con las que se puede obtener ese apoyo. Actualmente, gracias a los medios de difusión y mayor apoyo de instituciones públicas y privadas las pequeñas y medianas empresas tienen una gran diversidad de opciones para hacer crecer sus negocios, pero al mismo tiempo muchos emprendedores se mantienen conservadores al momento de querer tomar la decisión, es por ello que se investigarán las razones por las cuales el tiempo de vida de las Pymes es relativamente corto, qué tanto afecta el poco conocimiento de los distintos tipos de financiamiento y asesorías existentes además de diversos factores que afectan su desarrollo, además de factores nacionales e internacionales que afectan el desarrollo de las Pymes.

1.3 Objetivos

General

Describir los tipos de financiamiento y asesoría que existe para las Pequeñas y Medianas Empresas y su evolución de 2010 a 2017.

Particulares

1. Describir de las Pequeñas y Medianas Empresas.
2. Analizar el interés de las Pequeñas y Medianas Empresas que tienen sobre el crédito.
3. Describir la evolución de las Pequeñas y Medianas Empresas de 2010 a 2017.

1.4 Hipótesis

Si se apoya a las Pequeñas y Medianas Empresas con diversos tipos de financiamiento y asesoría. Se podrá contribuir a su evolución.

1.5 Preguntas de Investigación

Pregunta General

¿Cuáles son los diferentes tipos de financiamiento y asesoría que existen para las Pequeñas y Medianas Empresas y su evolución de 2010 a 2017?

Preguntas Particulares

¿Cómo ha sido el acercamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas a los financiamientos y asesorías de 2010 a 2017?

¿Cuál es el interés de las Pequeñas y Medianas Empresas en los créditos?

¿Cuál es la evolución de las Pequeñas y Medianas Empresas de 2010 a 2017?

1.6 Marco Teórico

Para el desarrollo de este trabajo, se han empleado los métodos inductivo y deductivo derivado de que la información recopilada se fundamenta en conceptos y teorías relacionadas con la micro y macroeconomía, así como nociones de tipo económico, financiero, bancario y administrativo. Este conjunto de datos permitirá realizar un diagnóstico integral de los diversos escenarios en que se desarrollan las Pymes y a la vez de la relación existente con el financiamiento, las asesorías, las nuevas tecnologías y el mercado. El desarrollo de la investigación será tanto cuantitativo como cualitativo. Por un lado, respecto a lo cuantitativo, se usarán fuentes como: estadísticas, censos nacionales y cifras, publicados por instituciones tanto públicas como privadas. Por otro lado, relacionado con lo cualitativo, se buscará conocer las principales características de la Pymes para identificar la forma en la que operan y se desarrollan en el mercado nacional e internacional. Para la elaboración del presente trabajo se consultaron diversas fuentes para obtener información sobre el tema a tratar, basándose en estudios realizados sobre el tema, en sitios web de instituciones públicas y privadas, artículos científicos, revistas de negocios, noticias de prensa, libros y textos digitales.

1.7 Metodología

En el presente trabajo se utiliza una metodología cualitativa, ya que primordialmente se contemplan investigaciones, reportes, estudios y documentos tanto de entidades públicas como privadas que pretenden registrar, describir, analizar y explicar la situación y contexto en el que se desarrollan las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en el país. El proceso de indagación principalmente es inductivo ya que se considerarán e interpretarán diversos datos, buscando responder a las preguntas que se competen al presente trabajo. La metodología está basada en las ideas de algunas figuras como Michael Porter (estrategia empresarial y ventajas competitivas), William Edwards Deming (calidad en la organización y procesos), Philip Crosby y Joseph Juran (expertos en temas de gestión y calidad empresarial). La dirección estratégica es un pilar fundamental para realizar un análisis interno y externo sobre las principales variables que afectan a las Pymes, la gestión

empresarial, estructura organizativa, los recursos humanos y financieros requieren un plan estratégico para su correcto funcionamiento. Los objetivos y resultados de estos adecuados manejos se traducen en calidad, tasa de crecimiento, liderazgo y supervivencia en el mercado.

1.8 Introducción

Las pequeñas y medianas empresas son un pilar fundamental de la economía mundial, ya que aportan el mayor número de unidades económicas, en 2013, la Corporación Financiera Internacional (organismo perteneciente al Banco Mundial) decretó que las Pymes brindan más del 50% de los puestos formales alrededor de todo el orbe⁴. Respecto a los países de la OCDE, el 60% de las empresas son de pequeñas y medianas, generando alrededor del 60% del empleo total así como entre el 50% y el 60% del valor añadido en promedio⁵. A pesar de estos datos alentadores, existe una relación directa que indica que los países desarrollados son los que tienen menos Pequeñas y Medianas Empresas, mientras que las naciones en vías de desarrollo concentran más porcentaje de Pymes. Esto nos lleva a pensar que esta polarización global puede estar relacionado con el apoyo financiero, tributario, social, técnico con el que los gobiernos y empresas de países centrales ayudan a las pequeñas y medianas empresas, logrando que en un plazo relativamente corto estas se convierten en grandes corporaciones aumentando su productividad. En comparación con los países periféricos las pequeñas y medianas empresas sufren por múltiples causas, inseguridad, corrupción, impuestos excesivos, negocios informales, poca asesoría y dificultades al momento de querer recibir algún financiamiento o apoyo, el conjunto de estos factores ocasiona que la productividad se vea opacada y que, a diferencia con los países desarrollados, sea más complicado obtener un crecimiento sostenido en el largo plazo.

⁴ "IFC Jobs Study" Fuente: Banco Mundial. Consultado el 4 de octubre de 2018.

https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/a93ef4fe-8102-4fc2-8527-5aff9af7f74f/IFC_FULL+JOB+STUDY+REPORT_JAN2013_FINAL.pdf?MOD=AJPERES&CVID=jMRYe5J

⁵ "Financiamiento de Pymes y Emprendedores 2018: Un marco de la OCDE" Fuente: OCDE Consultado: 03/06/2019 <https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>

Aunado a lo mencionado, la producción de las PYMES está ligada principalmente con el mercado interno por lo que un porcentaje importante de la población y de la economía regional dependen de su actividad. A diferencia de lo que sucede en los países de primer mundo, en los países en vías de desarrollo la participación de las pequeñas y mediana empresas en las exportaciones es muy escasa como resultado de un precario desempeño en términos de competitividad, reflejándose e igual manera en la evidente brecha de productividad en comparación con las grandes empresas.

Estos atrasos en temas relacionados a la productividad y capacidad exportadora son algunos de los efectos de la gran desigualdad estructural de las economías de la zona, como se muestra en la investigación “La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir”, de la CEPAL, una de las características propias de la estructura productiva de América Latina está relacionada con “las notorias diferencias de productividad que existen entre los distintos sectores y dentro de cada uno de ellos, así como entre las empresas de cada país, que son muy superiores a las que se observan en los países desarrollados. Esto se denomina heterogeneidad estructural y denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa”.

A pesar de las dificultades mencionadas, los gobiernos e instituciones financieras en Latinoamérica a mediados de la década de 1990, empezaron a darle prioridad a aspectos temas relacionados con las pequeñas y medianas empresas con el fin de realizar programas de apoyo para que dichas PYMES apoyen al crecimiento de la economía. A lo largo del tiempo se han diseñado diversas políticas públicas focalizadas en las Pymes mexicanas, así también se han incorporado varias entidades que fomentan su desarrollo generando que la presencia de estas pequeñas y medianas empresas en el país haya experimentado un crecimiento

abismal⁶. Actualmente las PYMES tienen una mayor gama de opciones por parte de Instituciones públicas y privadas para conseguir un mejor desarrollo, ya sea interno (como asesorías para mejorar su negocio) o externo (apoyo en financiamiento, créditos, etc.). La difusión a través de las nuevas telecomunicaciones como el internet es un punto clave para lograr un mayor alcance a todas aquellas Pymes realmente interesadas en crecer y así puedan obtener un apoyo de manera más sencilla.

En el panorama actual, las pequeñas y medianas empresas deben de moverse con cautela y brindar al mercado algún producto o servicio con un valor agregado, un sello personal distintivo que los diferencie de la competencia. Recientemente algunos sectores, como las tecnologías de la información (TICs), el comercio electrónico, tecnologías limpias y sustentables han tenido un crecimiento mucho mayor que la media, generando grandes oportunidades para las Pequeñas y Medianas empresas que logren triunfar en estos mercados aún poco explotados.

⁶ Fuente: Informe "Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina" Autor: CEPAL, Julio 2010. Consultado el 10/05/2018

Capítulo 2

Capítulo 2. Las pequeñas y medianas empresas en México

2.1 Definición y clasificación de Pymes en México

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en México son un pilar fundamental de la economía, en el “Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)” realizado por el Banco de México (Banxico) en abril de 2015, clasifica a las Pymes de la siguiente manera: “una empresa se identifica como PYME si cumple simultáneamente con tres condiciones: i) contar con hasta 250 empleados si su actividad es industrial o hasta 100 si su actividad es de comercio o servicios; ii) reportar ventas anuales no mayores a 250 millones de pesos y, iii) tener un nivel de endeudamiento agregado en el sistema bancario menor o igual a 3 millones de UDIS” (página 4).

Para complementar la descripción, se agrega la estratificación que estipuló el Diario Oficial de la Federación en 2009 respecto a las Pequeñas y Medianas empresas.

Tabla N.1

Descripción de las Mipymes de acuerdo al Diario Oficial de la Federación

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (millones de pesos)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	De \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	

Fuente: Diario Oficial de la Federación http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009

Para la presente investigación se utilizará distintos artículos y publicaciones, pero cabe recalcar que, para no provocar alguna mala interpretación de datos, estos se extraerán principalmente de dos estudios de INEGI que, a pesar de ser similares, tienen una muestra de Pymes distinta, por un lado:

Los Censos Económicos suelen presentar datos de las pequeñas y medianas empresas a nivel nacional estatal y municipal con el objetivo de presentar estadísticas sobre establecimientos para generar indicadores económicos referidas a un año anterior al de su publicación, sus principales variables son las siguientes: “número de establecimientos, personal ocupado, remuneraciones, gastos por el consumo de bienes y servicios, ingresos por el suministro de bienes y servicios, existencias, activos fijos, valor de la producción, tecnologías de la información y las comunicaciones, así como crédito y financiamiento”⁷

Por otro lado, recientemente se creó la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) para abarcar otros temas de suma relevancia como “personal ocupado y capacitación; capacidades gerenciales, ambiente de negocios y regulación; financiamiento, apoyos gubernamentales y cadenas de valor; tecnologías de la información y la comunicación, así como principales características de cada estrato”⁸

Para el presente trabajo, se utilizarán datos de ambos estudios (entre otros) para complementar la información.

⁷ Censos Económicos 2014 Datos Relevantes de los Resultados Definitivos, página 2.

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_5.pdf

⁸ Se difunden estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país, página 1

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Aclarando lo anterior, comenzaremos con los datos que arrojan los Censos Económicos, los cuales declararon que en 2014, en el país existían 5 millones 654 mil 421 de empresas, esto refleja un aumento del 9.2% respecto a los realizados en 2009. Las microempresas siguen ocupando el primer puesto en número de establecimiento con un total de 94.3%, la pequeña con un 4.7%, la mediana con un 0.8% y la grande con apenas el 0.2%.

Del total de personas ocupadas, también se tuvo un incremento de un 6.9% respecto a 2009 alcanzando un total de 29 millones 642 mil 421 personas ocupadas. Las microempresas brindan 38.9% de los empleos mientras que las pequeñas y medianas el 35.1% y las grandes el 26%.

Respecto a la encuesta de la ENAPROCE de 2015, se tienen tendencias muy similares, la encuesta considero a un total de 4 millones 048 mil 543 empresas donde el 97.6% son micros, 1.96% pequeñas y 0.4% medianas.

Referente al total de personas ocupadas, en esta encuesta se tuvo un total de 11 millones 508 mil 100 personas ocupadas con una acumulación del 75.4% en las microempresas, mientras que las pequeñas abarcan el 13.5% y las medianas el 11.1%, el hombre tiene una participación del 56.7% y la mujer del 43.3%. Las pequeñas y medianas empresas brindan el 25% de los empleos.

A cerca de los distintos sectores el que tiene mayor número de empresas, es el "Comercio" con una concentración del 56.5%, después se encuentra el sector "Servicios" con el 32.3% y por último el de "Manufactura" con el 11.1%

Al considerar de manera conjunta a las micro, pequeñas y medianas empresas tenemos que éstas participan con el 63% del empleo y el 35% de la Producción Bruta Total⁹.

Por otro lado, el desenvolvimiento y las oportunidades de las Pymes a través de todo el país es muy distinto, en promedio, los negocios de recién constitución tienen una esperanza de vida de aproximadamente 8 años¹⁰, los estados que tienen las mejores cifras son: Yucatán con 9.1 años, Querétaro con 8.8 años y Baja California Sur con 8.4 años, en contraste, los estados donde las Pymes suelen tener menor oportunidad de mantenerse a lo largo del tiempo son: Veracruz con 6 años, Guerrero con 5.7 años y Tabasco con 5.3 años.

Respecto a la esperanza de vida por sectores, tenemos que en primer lugar se encuentra el sector Manufactura con un promedio de 9.7 años, los estados donde existe una mayor oportunidad para este rubro son: Querétaro, Baja California e Hidalgo.

En segundo lugar, está el sector de Servicios Privados no Financieros, la esperanza de vida oscila en los 8 años y los estados donde este sector tiene mayor probabilidad de tener una vida más larga son: Sonora, Querétaro y Zacatecas.

⁹ “Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor” Fuente: Secretaría de Economía, página 9. Consultado: 12 de junio de 2018. https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2017/02/Diagno%CC%81stico_FNE-2016.pdf

¹⁰ “Esperanza de vida de los negocios a nivel nacional y entidad federativa” Fuente: INEGI. Consultado 18 de septiembre de 2018. http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/Experimentales/Esperanza/doc/evn_ent_fed.pdf

Finalmente tenemos el sector Comercio, con un tiempo promedio de 6.9 años, los estados donde este sector tuvo una mayor esperanza de vida son: Querétaro, Ciudad de México y Campeche.

Ahora bien, el porcentaje de empresas que sobreviven a través del tiempo también es un dato importante, después del primer año, sólo el 67% de las sigue en pie, después de diez años sólo se mantiene el 25% y al llegar a los veinticinco años, sólo el 11% sigue existiendo.

2.2 Características y Estructura de las Pymes en México

Es de vital importancia conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que existen en las PYMES a nivel Nacional, aunque si bien algunas de estas características dependerán del sector y la ubicación geográfica, en términos generales, las pequeñas y medianas empresas mexicanas comparten las mismas ventajas¹¹:

- Capacidad de generación de empleos, ya que como es bien sabido, este segmento ocupa un gran porcentaje de la población económicamente activa, además al existir un trato más personal entre dueños y trabajadores, la comunicación es más directa y eficaz, pudiendo resolver problemas y detectar áreas de mejora de manera oportuna.
- Derivado de su pequeño tamaño, es más sencillo y menos costoso adaptar nuevos procesos, así como mejorar la eficiencia del negocio. Estos cambios pueden incluir aumentar o disminuir el tamaño de la planta, cambiar la ubicación de oficinas, así como la logística de distribución.
- Las pequeñas y medianas empresas al estar situadas alrededor de todo el país, contribuyen al desarrollo alrededor de donde se encuentren, generando

¹¹ "Las Pymes en México" Capítulo I página 2.

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf?sequence=4>

efectos multiplicadores, los cuales articulan las cadenas productivas y derivado de esa sinergia, apoyan al flujo de productos y efectivo ya sea a nivel local, regional o nacional.

- Derivado de la competencia de mercado, se enfocan en producir y vender artículos a precios competitivos, buscando el equilibrio entre generar utilidad y brindar calidad al consumidor.

A pesar de las ventajas mencionadas, México siempre se ha encontrado ligeramente por debajo de la media a nivel mundial respecto a la facilidad de hacer negocios, según datos del reporte anual de “Doing Business” el cual es un informe que analiza diez indicadores clave evaluando a ciento noventa economías tomando las principales ciudades de cada una (en nuestro país considera la Ciudad de México y Monterrey) en 2017 ocupamos la posición 49. El mejor indicador es el otorgamiento de crédito en el cual destacamos en el 6to. lugar, el peor desempeño lo tenemos en el cobro de impuestos con la posición 115¹².

La calificación general pone a nuestro país como el mejor para hacer negocios de América Latina, pero aún falta mucho para posicionarnos a la altura de los países centrales como Nueva Zelanda, Singapur, Dinamarca, China, entre otros.

Es importante mencionar que el ranking que tuvimos en 2017, retrocedió dos lugares respecto al año anterior, ya que en 2016 ocupábamos el puesto 47. A pesar de esto, mejoramos en la facilidad de abrir un negocio avanzando del lugar 93 al 90.

Una de las principales características de las Pequeñas y Medianas empresas mexicanas, es que generalmente nacen en el núcleo familiar, donde los padres o abuelos iniciaron el negocio y con el paso de los años las nuevas generaciones se van incorporando e incluso contratando personal externo.

¹² Doing Bussiness 2018” Fuente: Banco Mundial Consultado: 19/11/2018. Fuente: <http://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

Algunas de las características generales de las Pymes son las siguientes¹³:

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica
- Buscan dominar y abastecer un mercado más amplio, ya sea local o regional, aunque incluso muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado, que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

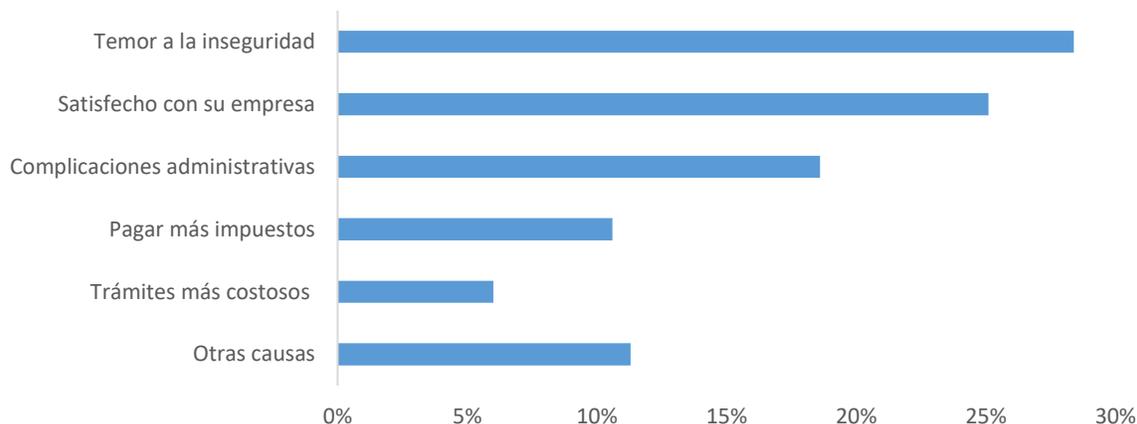
Un dato interesante sobre el desarrollo de las PYMES es que a diferencia de lo que se pudiera pensar, una parte de la muestra no desea crecer por voluntad propia. El 15% de las pequeñas y medianas empresas declaran que los tres motivos principales por los que no buscan el crecimiento es por temor a la inseguridad, porque se sienten satisfechos con sus negocios o consideran que un crecimiento les puede provocar complicaciones administrativas.

¹³ "Las Pymes en México" Capítulo I página 2.

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf?sequence=4>

Gráfica N.1

**Razones por las que las PYMES no desean crecer
(porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAPROCE 2015.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Victimización de Empresas 2018 (ENVE)¹⁴, se estima que el 33.7% de las unidades económicas (Es decir, 1.5 millones de un total de 4.6 millones) del país, fue víctima de algún delito durante 2017. A pesar de ser una cifra bastante alta, es un poco menor a la obtenida en la Encuesta de 2015, donde este porcentaje era del 35.5%.

Sectorialmente, la rama más afectada por esta problemática fue el Comercio con un 38.4%, la Industria con un 30.6% y los Servicios con un 29.3%. Siendo los delitos más comunes el robo hormiga, el asalto de dinero/mercancías y la extorsión.

Desgraciadamente en México no existe una verdadera transparencia ni eficacia al momento de levantar una denuncia, la corrupción y la impunidad se refleja en que, del total de denuncias realizadas por los afectados ante el Ministerio Público, en

¹⁴ “Principales Resultados de la Encuesta Nacional de Victimización de Empresas 2018” Fuente: INEGI Consultado el 6 de mayo de 2019 http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/programas/enve/2018/doc/enve_2018_presentacion_ejecutiva.pdf

alrededor del 63% de los casos no se dio resolución, o aún continúa en trámite la denuncia.

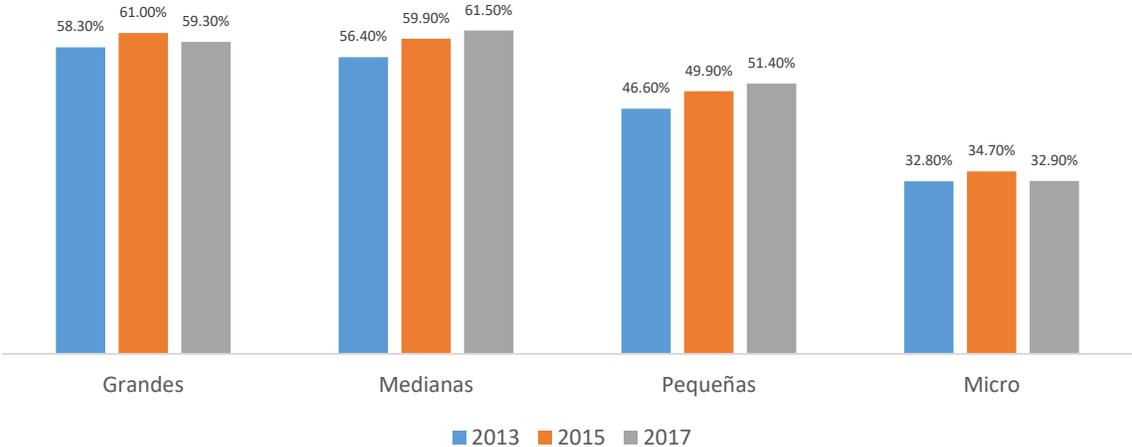
Entre las causas principales por las cuales los delitos no se denuncian ante las autoridades por parte de las unidades económicas, se señalan las principales razones:

- 35.6% señaló que es una pérdida de tiempo, debido a largos trámites e investigaciones que en muchos casos no resolvían nada.
- 15% señaló que no tenía pruebas suficientes para que fuera procedente la denuncia.

Por otro lado, existe desconfianza hacia las autoridades, reflejado en temor a la extorsión por parte de las mismas, pudiendo deberse a malas experiencias propias o de conocidos, así como miedo al agresor, o debido a un delito de poca importancia se prefirió pasarlo por alto.

Gráfica N.2

Porcentaje de Unidades Económicas víctimas del delito por tamaño



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENVE 2018.

La Encuesta señala que el costo total a consecuencia del delito e inseguridad representa una cifra de 155.8 mil millones de pesos que representa alrededor del 0.86% del PIB.

Las principales medidas para combatir esta serie de problemas fue la colocación de candados y cerraduras, instalación de alarmas y cámaras de video y construcción e instalación de bardas o rejas. El costo total en el gasto de medidas preventivas representó un monto aproximado de 70 mil millones de pesos, que a su vez representa alrededor del 0.40% del PIB.

Al igual que en la ENAPROCE 2015, en la ENVE 2018, se considera a la Inseguridad uno de los problemas más importantes que afectan al desarrollo de las empresas. De cada 100 unidades económicas, alrededor de 80 manifestaron que consideraban inseguro el país, esta cifra aumentó un 10% en comparación a 2016.

Además de este problema mencionado, otra de las mayores desventajas sobre las características de las Pymes es que en términos generales, al ser administradas y dirigidas a través de conocimiento empírico es que puede traer problemas en el desarrollo de estas, causando complicaciones, algunas pueden ser las siguientes¹⁵:

- Personal poco calificado o no profesional.

¹⁵ Las Pymes en México, página 2.

<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf?sequence=4>

Alrededor del 50% de las personas ocupadas en las pequeñas y medianas empresas tienen educación básica, el 30% educación media superior y sólo el 20% educación superior.¹⁶

- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo, reflejado en una falta de información acerca del entorno y el mercado.

Antes de que una Pyme inicie sus operaciones, debe de haber realizado un estudio de mercado que detalle claramente el segmento al que irá el producto/servicio, así como análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, conocer los plazos y montos de los retornos de inversión, investigar sobre el panorama nacional e internacional de la economía y del sector al que pertenece aunado a una sensibilidad para poder detectar las tendencias del mercado.

La poca visión estratégica y la falta de planeación a largo plazo puede derivarse por la falta de conocimiento profundo en uno o varios de los temas mencionados.

- Falta de innovación, la cual puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario.

Respecto a este punto, muchas empresas se incorporan al mercado y ofrecen productos muy similares o iguales que los ya existentes, en estos tiempos los consumidores son más exigentes y están en busca de productos nuevos o que tengan algún distintivo que llame su atención, el éxito o fracaso dependerá, en buena parte, de lo novedoso o atractivo que sea el producto o servicio. En 2017, respecto al Índice Mundial de Innovación nuestro país ocupó el lugar 56, de un total de 126 naciones, posicionándose en el tercer lugar entre los países de América Latina después de Costa Rica y Chile. Esto nos indica que aún hay mucho camino

¹⁶ "Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015" Fuente: ENAPROCE. Consultado el 12 de octubre de 2018.
http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/doc/ENAPROCE_15.pdf

que recorrer, México tiene mucho espíritu emprendedor pero se debe de ver más allá para lograr un enfoque adecuado, algunas de las cuestiones que se tienen que considerar al momento de poner en marcha una empresa es en primer lugar entender hacia dónde se dirigen los clientes potenciales para así poder tener una idea más aterrizada de lo que quieren y esperan llevando al mercado nuevos productos y servicios de manera más rápida, para esto se puede impulsar desde adentro una cultura de innovación o incluso apoyarse de alguna firma externa que pueda flexibilizar procesos y mejorar prácticas.

- Falta de políticas de capacitación, las cuales se consideran un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar.

Relacionado a la poca tecnificación, sólo el 12.6% de las empresas encuestadas en la ENAPROCE imparten capacitación. Si quitamos de la muestra a las microempresas y nos quedamos con las PYMES, tenemos que ese porcentaje incrementa considerablemente, ya que el 55.8% de las pequeñas y el 73.7% de las medianas sí consideran importante instruir a sus empleados en distintos temas que puedan aplicar en sus labores diarias, el sector que más imparte capacitación es el de Servicios, posteriormente Manufactura y por último Comercio. El principal argumento que justificó la falta de esta práctica fue que los conocimientos y habilidades de sus trabajadores eran adecuados, la segunda causa fue por los costos elevados que incurrirían al llevar a cabo la capacitación.

- Tienden a realizar sus procesos de la misma forma con la idea de que cuando un método no funciona mal, se mantiene sin analizar si existen otros más eficientes.

Muchas Pequeñas y Medianas empresas al encontrar una forma en la cual obtienen ingresos mayores a sus gastos, pueden entrar en una “zona de confort” en la que dejan de buscar nuevas alternativas que les ayuden a mejorar sus procesos de venta y/o de producción. Esta falta de analizar si existen métodos más eficientes se

deriva también en cierto temor o desconocimiento para utilizar nuevas herramientas dentro de la empresa. Algunas estrategias que las Pymes suelen dejar de lado es el uso de internet para promover su marca, facilitar las formas de pago a través de la terminal punto de venta, apoyarse con alguna plataforma que haga más sencilla la entrega de los productos, entre otras. Dejar pasar todas estas oportunidades, puede hacer la diferencia en el mediano plazo respecto a competidores directos que sí se modernicen y ofrezcan la mayor cantidad de facilidades y opciones a los clientes para consumir sus productos y/o servicios.

- Entorno institucional y ambiente para hacer negocios poco favorable.

En este punto es relevante aterrizar la idea de que México, si bien no es de los peores países para hacer negocios, también tiene aspectos que no le favorecen, entre los principales se encuentra el pago de impuestos, el cual, el 24% de las Pymes considera que es excesivo; si a este tema le agregamos además la gran cantidad de trámites que se necesitan para realizar algún movimiento, tenemos como resultado un importante freno que genera que las Pequeñas y Medianas empresas les cueste mucho más trabajo crecer. El impuesto sobre la renta (ISR) en nuestro país se encuentra alrededor del 30%, si bien puede variar dependiendo de cada sector y de las deducciones que se puedan realizar, es importante recordar que en 2014 se quitaron muchas de estas y las que actualmente existen tienen varias limitaciones, este hecho desincentiva el crecimiento.

El tema de la agresiva recaudación fiscal genera problemáticas, la principal está relacionada con el comercio informal, el cual afecta de forma determinante al 14% de las pequeñas y medianas empresas ya que locales que no pagan impuestos e incluso están en vía pública, pueden ser competidores directos que al no estar registrados ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) no tienen una carga impositiva, al no descontar este impuesto de sus ganancias, pueden contar con mayor liquidez e ingresos netos en comparación a una empresa formal. Nuestro complejo sistema tributario aunado a una precaria regulación laboral son causantes principales de la informalidad laboral. Según el Índice de Competitividad

Internacional 2017¹⁷ dado el PIB per cápita de nuestro país, el porcentaje de asalariados informales debería estar alrededor de 25% y no del actual 57%. Una razón por la cual este porcentaje es tan alto se debe a que en comparativa con los otros trece países Latinoamericanas que contempla el estudio, solamente cuatro (entre ellos México) aplica el Impuesto Sobre la Renta (ISR) a todos los deciles de ingreso, mientras que Chile y Ecuador además de ser los que cobrar un menor porcentaje, solamente lo aplican a los últimos dos deciles, que como bien sabemos, son los estratos de ingresos más altos, dejando que las personas de niveles socioeconómicos bajos puedan disfrutar su salario prácticamente de forma integral.

El Gobierno está intentado apoyar a las PYMES en el aspecto de la recaudación fiscal, por lo que las pequeñas y medianas empresas podrán deducir el ISR en el rubro de inversiones en activo fijo, con descuentos de 3% y 6% para 2017 y 2018 respectivamente.

Se consideran activos fijos aquellos bienes con larga vida útil que generen un beneficio económico a futuro, como parte de la Ley del ISR aplicable en 2016 se contemplaba entre los activos fijos deducibles las construcciones, medios de comunicación, computadoras, impresoras, herramientas, maquinaria, entre otros. Dependiendo del tipo de empresa, se determina qué puede entrar en este rubro.

El presidente Enrique Peña Nieto decretó que este cambio beneficiará alrededor de 4 millones de pequeñas y medianas empresas; ya que con esa deducción inmediata el beneficio se ve reflejado en el año en que se adquirió el bien, anteriormente se deducía un 10% anual, requiriendo una década para llegar al 100%. Este estímulo fiscal se traduce en que las Pymes contarán con mayores recursos para invertir, producir y expandirse, generando al mismo tiempo más oportunidades de empleo.

¹⁷ “Índice de Competitividad Nacional 2017” Fuente: Instituto Mexicano para la competitividad. Consultado: 22 de octubre de 2018 Fuente: <http://api.imco.org.mx/release/latest/vendor/imco/indices-api/documentos/Competitividad/%C3%8Dndice%20de%20Competitividad%20Internacional/2017%20Memor%C3%A1ndum%20para%20el%20presidente%20%282018-2024%29/Documentos%20de%20resultados/2017%20ICI%20Libro%20completo%20-%20Memor%C3%A1ndum%20para%20el%20Presidente.pdf>

Las condiciones son más atractivas que las de 2016, cuando no se ofrecieron tasas reducidas de ISR, por lo que se aplicaron tasas de 30 y hasta 35 por ciento. Sólo se condonaron multas y recargos y se publicaba el nombre del contribuyente, situación que no fue atractiva, porque anteriormente se daba la opción del pago anónimo.¹⁸

- Falta de liquidez

Para aclarar un poco más el significado de liquidez, esta es la capacidad que tienen las empresas para hacerle frente a sus deudas a corto plazo, ya sea a sus proveedores, acreedores diversos o deudas bancarias. Al comenzar a operar, muchas pequeñas y medianas empresas ni siquiera conocen su ciclo de efectivo, el cual en pocas palabras son los días en que tarda su mercancía en ser vendida y cobrada y los días en los que los proveedores le exigen a su vez el pago de las deudas. En innumerables casos el pago de pasivos se debe de realizar en menor tiempo en el que las Pymes pueden completar este ciclo operativo para volver a tener solvencia económica, lo cual en el mediano plazo puede comenzar a ahorcar las finanzas de la empresa, orillándolas a solicitar algún financiamiento o préstamos a familiares o personas cercanas para continuar subsistiendo. Las instituciones financieras consideran la liquidez como un indicador clave a la hora de otorgar un préstamo, por lo que muchas Pymes no califican como candidatas porque financieramente no se encuentran sanas, esta bola de nieve va acrecentándose y si no se toman medidas adecuadas quebrarán a la brevedad. Es muy importante que los dueños aprendan y se informen sobre técnicas y herramientas que les permitan evaluar si van en el camino correcto e informarse con algún asesor o con el mismo internet cómo organizar sus recursos de manera más efectiva.

¹⁸ Fuente: El Financiero "Así funcionaría el estímulo fiscal para Pymes" fecha 23/01/2017
<https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/pena-nieto-anuncia-beneficios-fiscales-para-pymes> Consultado el 02/05/2019

- Limitaciones para acceder a capital físico y financiero

Actualmente, si bien es cierto que las instituciones públicas y privadas poco a poco han comenzado a brindar más apoyo a las pequeñas y medianas empresas, es importante recalcar que en muchas ocasiones los parámetros para medir si es conveniente otorgar financiamiento son exigentes.

Por el otro lado, se podría pensar que muchas Pymes estarían dispuestas a aceptar un crédito bancario, pero realmente sólo el 33% lo solicitaría, la principal razón por la que las empresas prefieren buscar otras formas de financiarse es que los créditos bancarios son caros, muchas veces prefieren apalancarse extendiendo un poco más el plazo de pago a sus proveedores o solicitar dinero a accionistas o socios. La segunda razón es que las micro, pequeñas y medianas empresas no tienen confianza en las instituciones financieras. Esto se debe a una mezcla de factores, por un lado, la idea de que el banco es un organismo usurero, aunado a esporádicos escándalos de fraude o malas prácticas no incentiva a que las pequeñas y medianas empresas tengan la confianza a acercarse a estas instituciones, este problema se agrava cuando la gente no investiga a profundidad y sólo se lleva por desinformación o información incompleta.

Desde la perspectiva bancaria, retomando los estrictos parámetros para otorgar un crédito, la razón número uno que impidió que se brindara el préstamo fue que las empresas no contaban con alguna garantía o aval. La mayoría de las instituciones financieras solicitan dejar en garantía algún bien inmueble libre de gravamen o la relación patrimonial de un obligado solidario para que en caso de impago, se cuente con algún respaldo. Por el poco capital que tienen las Pymes, ya que es de entender que no tienen mucho tiempo en operación, en la mayoría de los casos no cuentan con algún bien propio que puedan dejar como garantía en caso de incumplimiento.

La segunda razón está relacionada con la capacidad de hacerle frente a las deudas actuales, los bancos utilizan herramientas que les permiten saber la capacidad de

apalancamiento que pueden tener las empresas, considerando además de la información financiera, la cantidad y monto de créditos vigentes para determinar su capacidad de pago. Muchas empresas a las que se les negó el financiamiento fue justamente por esta razón, habían solicitado ya anteriormente un crédito y se encontraban con una capacidad de pago ajustada, otorgarles el financiamiento podía perjudicarlas más que beneficiarlas.

La tercera causa tiene que ver con el famoso Buró de Crédito, documento que sirve de referencia para conocer la calidad moral del cliente, indica la responsabilidad que tiene el deudor ante sus créditos. Para desventaja de muchas Pymes, no cuentan con un historial crediticio por lo que las instituciones financieras son mucho más cautelosas al momento de otorgar financiamiento ya que no saben cómo se comportará el cliente ante esta responsabilidad o en su defecto, tienen un mal historial crediticio lo cual prácticamente en automático les cierra las puertas.

Para que una Pyme pueda tener mayor posibilidad de crecer y prevalecer en el largo plazo debe organizar un plan que contemple todos los puntos mencionados anteriormente y tratar de evitar estos errores o en su caso, cambiar de perspectiva. La mejor forma de hacerle frente a la adversidad es contar con la mayor cantidad de herramientas que ayuden a navegar en esta.

Además de los puntos mencionados anteriormente relacionados con el aspecto social y económico, también es muy importante tomar en cuenta otros parámetros como el proceso, costo y días para poner en marcha un negocio.

En 2016, la encuesta de Doing Business en México realizó un estudio para determinar la facilidad de hacer negocios entre los distintos estados, contemplando cuatro pilares base:

- Apertura de una empresa
- Obtención de permisos de construcción
- Registro de la propiedad
- Cumplimiento de contratos

Promediando estos cuatro rubros se determinó que los estados donde es más sencillo hacer negocios son: Aguascalientes, Estado de México y Colima. A pesar de esto ninguna entidad califica entre los primeros nueve lugares de cada rubro, esto indica que todos los estados tienen aspectos que mejorar, por ejemplo, a pesar de que Aguascalientes ocupa el primer lugar general, en el aspecto de la facilidad para la apertura de empresas se encuentra en el puesto dieciséis, por el otro lado, Nuevo León es el número trece generales, pero el número uno en facilidad de apertura de una empresa. A continuación, se muestra un mapa de la República, en el cual se muestra la posición general para hacer negocios, los colores van del verde (mejores estados) hasta el rojo (peores estados).

El proceso de apertura de una empresa en México está regulado bajo un marco común, en el que se requiere realizar trámites municipales, estatales y federales.

Antes de comenzar el registro, se deberá contar con la autorización de uso de denominación o razón social de la empresa a través del portal Gob.mx.

Una vez recibida la autorización del nombre de la compañía, se procede a avisar a la Secretaría de Economía el uso de denominación o razón social y se solicita ante un Notario la redacción del acta constitutiva. La fase de registro involucra todos los trámites que dan personalidad jurídica a la sociedad mercantil y autorizan la operación del negocio. El Fedatario inscribe la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes y el acta constitutiva en el Registro Público de Comercio (RPC). Además, en la mayoría de los municipios se requiere una licencia de funcionamiento.

Concluido el registro, se realiza la inscripción en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para dar de alta a los empleados en el seguro social, se inscribe en el Registro Estatal de Contribuyentes para la declaración del impuesto sobre la nómina y se registra en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) a través de las cámaras empresariales.

En comparación con el promedio de Latinoamérica, el proceso en México es 20 días más rápido, y cuesta un 40% menos. Sin embargo, en comparación con los mejores desempeños registrados a nivel global, las ciudades mexicanas tienen un amplio margen de mejora. En los países de altos ingresos de la OCDE, el proceso de apertura de una empresa requiere en promedio aproximadamente la mitad de los trámites y del tiempo que, en México, y es casi 4 veces menos costoso.

Desde 2007 hasta hoy, el proceso de apertura de una empresa se ha vuelto más eficiente. Aunque el número de trámites se ha mantenido estable, el tiempo para abrir una empresa disminuyó en más de 50% y el costo cerca de 30%.

Sin embargo, entre 2013 a 2016 el proceso de reformas se ralentizó debido a los problemas técnicos con los portales en línea introducidos en 2009 para la creación de empresas. El objetivo era permitir la autorización en línea de uso de razón social, la inscripción del acta constitutiva en el RPC e inscripción de la empresa en el Registro Federal de Contribuyentes en un solo trámite. En el año 2012 existieron diversas complicaciones que provocaron el colapso del portal durante 2 meses. Lo anterior, sumado a las repetidas fallas de conectividad con los RPC estatales cuando los usuarios intentaban inscribir el acta constitutiva, contribuyó a que el número de empresas registradas cayera de manera abrupta sin poder recuperarse. Para el año 2015, solo operaba el módulo para las autorizaciones de uso de razones sociales²⁰.

El trámite más tardado, es la inscripción en el RPC. Por un lado, la inscripción en línea a través del Sistema Integral de Gestión Registral (SIGER), puede requerir menos de un día. Sin embargo, en el otro extremo la inscripción de manera presencial requiere en promedio 8 días para giros de bajo impacto y varía mucho de estado a estado dependiendo de la eficiencia de las ventanillas. En Veracruz tarda solo dos días, mientras que en Hidalgo y en Chiapas son necesarias tres semanas y en Quintana Roo un mes.

A pesar de los avances que se han tenido a través de los años aún existen puntos a reformar, entre los que destacan:

²⁰ Este portal en línea se refiere al de “Tuempresa”

- Optimizar el proceso de digitalización

Para una correcta transición a un sistema digital, además de considerar las capacidades tecnológicas y los factores sociales, es indispensable revisar la reglamentación vigente e identificar los trámites que no son necesarios para eliminarlos del proceso.

Otro factor relevante a considerar es que, para obtener un éxito a largo plazo, se debe de implementar paulatinamente, con el objetivo de ponerlo a prueba y realizarle mejoras de acuerdo a la opinión de usuarios y organismos que participan.

Los casos de éxito respecto al registro en línea predominan en países que incentivaron el uso de la plataforma digital un par de años antes de abandonar el sistema tradicional por lo que mientras el sistema de registro físico existía, era más atractivo registrarse en línea desde la comodidad del hogar u oficina, además de pagar una tasa más baja. Una vez que el uso del registro digital alcanzó un nivel considerable, el proceso de registro físico quedó obsoleto y fue eliminado. Nueva Zelanda, la economía con el mejor desempeño en la facilidad de apertura de empresas en Doing Business 2016, adoptó un modelo similar hasta crear un eficiente y sencillo portal en internet.

- Simplificación y eliminación de trámites

En México, la apertura de una empresa requiere de muchos trámites en comparación con otros países. Se debe de revisar y actualizar la reglamentación, ya que algunos trámites pudieron haber sido indispensables en el pasado, pero actualmente sólo dificultan y atrasan el proceso. En diversas naciones como Suecia e Italia, la reserva del nombre es opcional, siendo más un beneficio para el empresario que propiamente un trámite obligatorio por lo que se puede proponer una lista de nombres y el RPC inscribirá el primero que esté disponible. Posteriormente si la persona lo desea, se le permite reservar el nombre por un costo y tiempo determinado.

- Hacer opcional la intervención de fedatarios públicos en el proceso de apertura de empresas

En todo el país es obligatorio acudir ante un fedatario público para establecer una empresa. Un buen incentivo que podría promover la adhesión de nuevos negocios sería reducir o eliminar el costo que genera este trámite si los interesados se pudieran constituirse bajo cláusulas de asociación estándares y generales que sean aplicables a la mayoría de las empresas de bajo riesgo, permitiendo de este modo a los emprendedores redactar y presentar escrituras de constitución por sí mismos. Singapur, Noruega, India, Chile y Colombia son algunos ejemplos de países que tienen esta opción. A través de documentos de registro estandarizados que no necesitan ser completados por fedatarios profesionales, se permite a los empresarios registrarse sin la necesidad de intermediarios.

El único avance que ha tenido México respecto a este punto, es que hizo opcional el uso de fedatarios para la creación de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS). Una reforma en marzo 2016 a la Ley General de Sociedades Mercantiles permite crear una SAS en un solo día, sin costo y a través del portal del Gobierno.

Las características de dicho régimen es que las empresas pueden ser constituidas a partir de un peso y por una sola persona, además de que los accionistas tienen responsabilidad limitada, protegiendo su patrimonio. La condición es que para este régimen se deberán de percibir ingresos menores a cinco millones de pesos y se deberá de utilizar el esquema de tributación conforme a flujo de efectivo. Este esquema tiene la ventaja de permite pagar el Impuesto Sobre la Renta acumulando únicamente los ingresos y reduciendo las deducciones efectivamente realizadas del periodo de que se trate.

A pesar de ser una iniciativa muy atractiva, la realidad es que no es tan efectiva como se prometió en un inicio aunado a que no se le ha brindado la promoción ni apoyo suficiente por parte de organismos públicos ni privados para que se registre mayor cantidad de personas bajo este régimen.

- Reducir el costo de la inscripción al registro público de comercio

Al momento de la inscripción al RPC, varios estados cobran una tarifa proporcional al capital inicial de la empresa. Una atractiva alternativa sería establecer una tarifa fija que refleje solamente el costo administrativo del trámite de registro (formularios, certificaciones, presentaciones, tiempo de los funcionarios y otros gastos administrativos). En los tres países mejor clasificados en 2016 (Canadá, Nueva Zelanda y Macedonia) se tomó esta decisión para favorecer el registro de empresas.

2.3 Principales aspectos Nacionales e Internacionales que afectan la economía del país y a las Pymes de 2010 a 2017

Es importante conocer el entorno que ha estado viviendo México en los últimos años para conocer las distintas variables que han afectado la situación económica, desde aspectos microeconómicos como asuntos macroeconómicos pueden provocar cambios importantes en la economía del país, este conjunto de factores afecta negativa y/o positivamente a las Pymes.

Para comenzar, hablaremos sobre uno de los indicadores más relevantes, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), el cual en 2017 registró su nivel más bajo desde 2013. La tabla a continuación muestra la evolución del PIB en el periodo del estudio:

Tabla N.2

Periodo	Variación Porcentual
2010	5.1%
2011	3.6%
2012	3.7%
2013	1.3%
2014	2.7%
2015	3.1%
2016	2.7%
2017*	2.0%

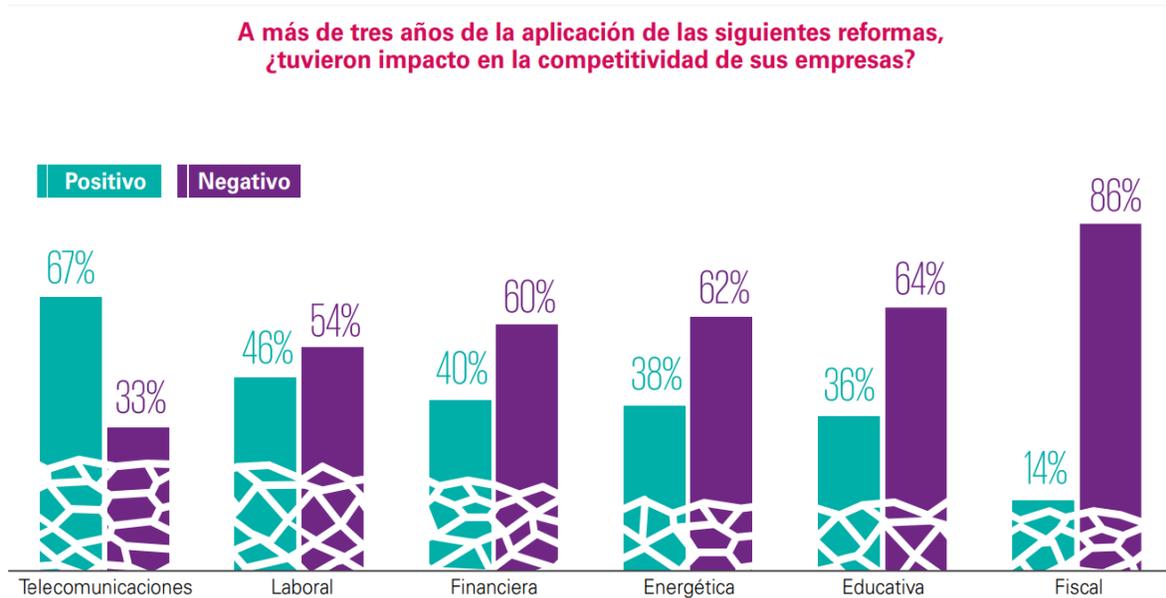
Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fecha de consulta 5 de marzo de 2018. * Para el año 2017 se utilizó el Comunicado de Prensa 109/18 "Producto Interno Bruto de México durante el cuarto trimestre de 2017" http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2018/pib_pconst/pib_pconst2018_02.pdf Consultado el 6 de marzo de 2018.

Este bajo crecimiento del PIB, es reflejo de un conjunto de factores que han desacelerado la economía en los últimos años, a continuación, mencionaremos los aspectos más relevantes que han provocado que el ritmo sea lento. En primer lugar, es importante recordar el paquete de reformas que propuso el presidente Enrique Peña Nieto con el propósito de mejorar la situación del país, de los ciudadanos, de las empresas y del gobierno.

En los dos primeros años se implementaron 11 reformas estructurales que tenían como principales objetivos: elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento, fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y afianzar el régimen democrático. El punto más relevante para el presente trabajo es el que está relacionado con la productividad del país. Claramente se esperaría que estas reformas llevaran a México a un panorama nuevo y favorable para las empresas y

ciudadanos, pero desgraciadamente la opinión de importantes directivos de diversas empresas no refleja que esto haya sucedido en realidad.

Gráfica N.4



Fuente: "Perspectivas de la alta dirección en México 2017"²¹ autor: KPMG. Página 25. Consultado el 14 de marzo de 2018.
http://www.kpmgmexico.com.mx/Perspectivas2017/Documents/PAD_2017.pdf

Podemos apreciar que de las reformas que tienen alguna relación con el desarrollo de las empresas, sólo la de telecomunicaciones ha resultado favorable, uno de los puntos más importantes de esta, fue la eliminación del cobro por servicio de larga distancia además de una apertura del sector para fomentar la competencia, calidad y mejora de precios.

La reforma con peor calificación fue la fiscal, donde sólo el 14% de los encuestados comentó que ha tenido resultados positivos. El porcentaje negativo está relacionado

²¹ Encuesta anual de KPMG donde se busca conocer la opinión de los líderes de empresas importantes de distintos sectores. En 2017 se consiguió la participación de 868 altos directivos. Si bien no es un artículo que se enfoque en las Pymes, nos sirve de gran referencia para saber cómo el sector productivo ha sido impactado por las reformas y es lógico pensar que lo que le afecta y/o beneficia a las grandes empresas, lo hace en mayor medida a las Pymes.

con los aumentos en el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) y el gravamen en un 10% a las ganancias derivadas de inversiones en la Bolsa de Valores, así como la homologación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en las zonas fronterizas del 11% al 16%. Estos son los principales factores que han mermado las utilidades de las empresas y a su vez las han orillado a buscar nuevas estrategias para continuar con su desarrollo.

Además, el 88% de los encuestados coincide con que el actual régimen fiscal no promueve la inversión en el país y el 75% considera que es adecuado modificar el régimen fiscal recaudando más con el IVA.

Asimismo, es de vital importancia recordar que, en la reforma fiscal, a partir del 1 de enero de 2014 sustituyó el Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) a Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) con el objetivo de obtener una recaudación más rigurosa. Una característica de los REPECOS era que los contribuyentes en este régimen estaban exentos de conservar comprobantes de proveedores y emitir facturas de ventas, esto provocaba una “ruptura” en la cadena de comprobación fiscal, lo cual facilitaba la reducción de pago de impuestos²². Esto fue modificado con el RIF, donde es obligación contar con todos los pagos y facturas para realizar un correcto pago de impuestos²³, aumentando así la recaudación fiscal.

Para las Pymes estas Reformas Estructurales les han perjudicado ya que, en la mayoría de los casos, al ser un tema bastante complejo, las orilla a incurrir en gastos, como distintos tipos de asesoría y contabilidad, es por eso que no es sorpresa que las Pequeñas y Medianas empresas se la pasen buscando cualquier

²² Información obtenida de “El régimen de incorporación fiscal: una alternativa contra la informalidad” página 2 y 3. Consultado el 21 de marzo de 2018.

https://www.ccpm.org.mx/avisos/Articulo_Tecnico_Apoyo_Tecnica.pdf

²³ Información obtenida de “Adiós REPECOS, bienvenido Régimen de Incorporación Fiscal (RIF). Consultado el 21 de marzo de 2018. <http://www.doamx.com/adis-repecos-bienvenido-rgimen-de-incorporacin-fiscal-rif/>

oportunidad para deducir la mayor cantidad de impuestos. En vez de crear un sistema sencillo y amigable de recaudación, tenemos el sexto ISR más alto de todos los países de la OCDE²⁴, esto claramente golpea a la competitividad de las empresas, orillándolas a la informalidad o en su defecto a presentar declaraciones anuales en pérdidas fiscales o saldos en ceros evitando el pago de impuestos. En 2015, sólo aproximadamente el 35% de empresas contribuyeron con el impuesto sobre la renta (el cuál oscila entre los 16 mil y los 12 millones de pesos²⁵) esto puede indicarnos algunas situaciones:

- 1.- Que las empresas no están teniendo ganancias.
- 2.- Están recuperándose de pérdidas acumuladas.
- 3.-La estrategia fiscal es muy agresiva.

Por otro lado, existen expertos y asesores que señalan que siempre y cuando exista una correcta organización respecto a temas fiscales, el pago de impuestos no debe representar una carga para las compañías. Con una adecuada administración y contabilidad se pueden optimizar los recursos y obtener beneficios de hacer aportaciones.

Sin embargo, a pesar de ser un tema bastante relevante, de acuerdo con la consultora Salles Sainz Grant Thornton, aproximadamente el 70% de las Pequeñas y Medianas empresas no cuentan con una correcta planeación fiscal y el pago de impuestos representa alrededor del 30% de su utilidad anual, un porcentaje bastante alto considerando que dicho impuesto se aplica a la utilidad que resulta

²⁴ Pega ISR en México a competitividad. Consultado el 21 de marzo de 2018.

<https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/articulo/default.aspx?id=1209527&md5=1d69a240d08df18bb5dcb384137ede18&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe&lcmd5=a6d45df071a375cc8404259b878391a6>

²⁵ Sólo 1 de cada 3 empresas que declaran impuestos paga ISR. Consultado el 21 de marzo de 2018.

<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/paga-isr-solo-un-tercio-de-firmas-que-declaran.html>

después de descontar costos, gastos, financiamiento y cualquier otro concepto relacionado.

De acuerdo con Aspel, empresa mexicana que brinda soluciones administrativas a PYMES, existen puntos clave para tomar en cuenta al momento de elaborar un plan de gestión de cumplimiento tributario que brindará efectos positivos a negocio²⁶:

- En primer lugar, es imprescindible identificar bajo qué régimen está constituida la empresa (Persona Moral, Persona Física con Actividad Empresarial, Sociedad anónima simplificada, Régimen de Incorporación Fiscal, entre otros). ya que de ello dependerá la manera de pagar impuestos, pues en cada uno varía la forma de tributar, pudiendo deducir ciertos gastos dependiendo del giro y régimen. En términos generales, toda compañía debe pagar el Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS).
- Contar con buena liquidez al tener un flujo de efectivo constante, esto se traduce en que los ingresos sean lo suficientemente sólidos como para cubrir los gastos y costos que se puedan producir en el corto plazo, contemplando también el pago de impuestos.
- Desde mediados de 2017, el Servicio de Administración Tributaria (SAT), implementó ajustes y cambios en la recaudación fiscal con el objetivo de tener un mayor control sobre las transacciones de compra-venta que realizan las empresas, esta medición se quiere obtener mediante la emisión de facturas electrónicas por todas y cada una de las transacciones, creando los Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI) o facturas electrónicas. Por lo que para hacer una correcta declaración de impuestos se debe tener un mejor orden en el registro de ingresos y egresos.

²⁶ “Guía para cumplir con el pago de impuestos en tu Pyme” Fuente: Mi Propio Jefe Consultado: 23/09/2019 <https://mipropiojefe.com/guia-cumplir-pago-impuestos-pyme/>

- Archivar por fecha los CFDI recibidos y emitidos, para evitar confusiones o incongruencias en la información.
- Guardar todas las facturas al igual que los archivos XML, ya que estos son los únicos que tienen efectos fiscales para deducir gastos.
- Existen dos tipos de declaraciones: mensuales y anuales.

Las mensuales se presentan antes del 17 del mes siguiente y son la de IVA e ISR, así como sus retenciones, al igual que la de Información de Operaciones con Terceros (DIOT) e impuestos locales.

Las anuales se presentan al año siguiente de haber obtenido ingresos y son las de IVA e ISR y la Informativa Múltiple (DIM).

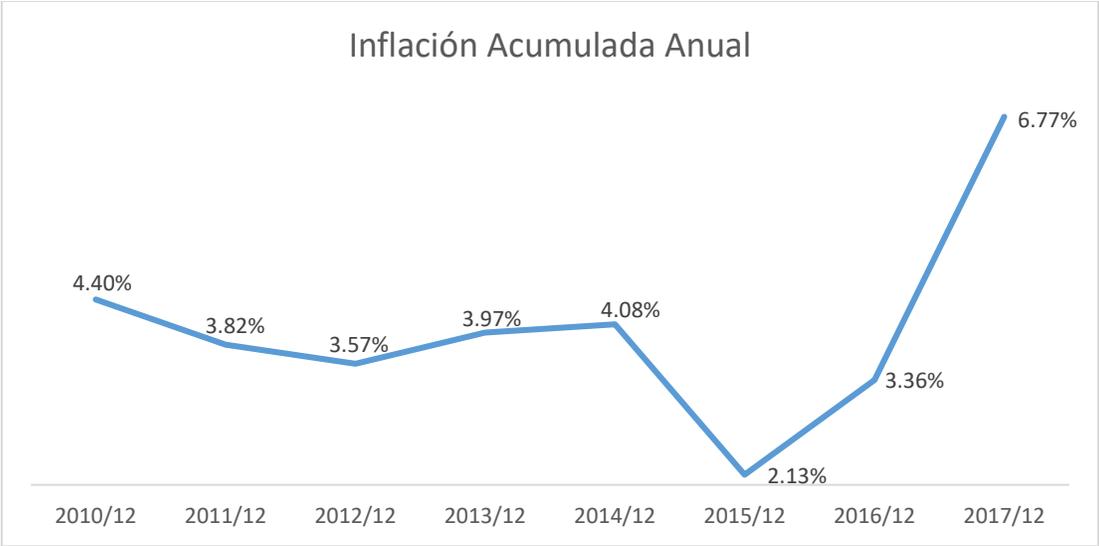
Por lo que es importante determinar qué esquema es el que corresponde para así Cumplir en tiempo y forma con las declaraciones.

Como conclusión, es importante que los dueños de las Pymes se mantengan actualizados en materia fiscal y contable y contar con una buena planeación tributaria para estar al corriente con la autoridad ya sea a través de asesores expertos o soluciones tecnológicas que ayuden a calcular impuestos de manera sencilla, así como el resguardo seguro de información que el fisco pueda requerir en su momento.

Además del tema de la recaudación, otro punto de suma relevancia es la inflación, que ha tenido un crecimiento elevado en el periodo de estudio.

La inflación como bien sabemos es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios a través del tiempo. Banco de México (Banxico) tiene como objetivo mantener una inflación del 3% más/menos un punto porcentual, en el periodo de estudio podemos apreciar que los niveles de inflación estaban dentro de la meta establecida por Banxico a excepción de 2017 donde aumentó de manera relevante, cerrando en su mayor nivel en 17 años (en el año 2000 la inflación acumulada fue de 8.96%)

Gráfica N.5



Gráfica realizada con información de INEGI. Fuente: INEGI. Índices de precios. Fecha de consulta: 6 de abril de 2018.

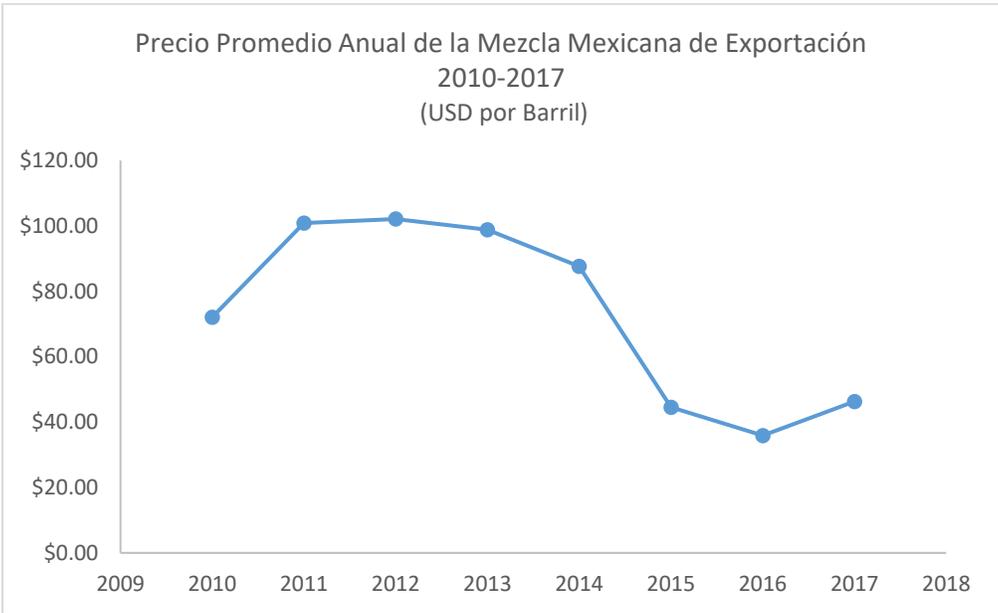
Este aumento tan importante se dio principalmente por un entorno macroeconómico complicado donde las elecciones presidenciales de Estados Unidos, depreciación del peso liberalización de los precios de los energéticos provocaron que la inflación creciera de manera importante.

Las pequeñas y medianas empresas se ven afectadas por la inflación en una primera instancia al comprar los insumos, ya que deben tener el capital para soportar el aumento del precio, al tener su producto terminado, las empresas deberían de trasladar esa inflación al consumidor, lo cual muchas veces no hacen

para poder manteniéndose competitivos prefiriendo recortar sus ganancias que perder clientes potenciales. De la mano va el aumento del precio en los energéticos, esto también provoca que los precios de prácticamente cualquier producto se eleven.

Es por ello que las Pymes deben de tener estrategias para poder diversificar su cartera de clientes y proveedores, así como no depender de sólo un producto, sino tener variedad y si es posible ofrecer algún bien o servicio que se distinga de la competencia para que difícilmente ser reemplazable.

Gráfica N.6



Fuente: Elaboración propia con datos del “Centro de Estudios de las Finanzas Públicas”

En 2014 comenzó a acentuarse una constante baja en los precios del petróleo derivado de varios factores, entre los que destaca principalmente una menor demanda en países de la Unión Europea, China e India, por el otro lado, a pesar de que se esperaba una baja en el consumo, la producción que se mantuvo,

principalmente por Arabia Saudita provocando una sobreoferta la cual generó el declive del valor del hidrocarburo.

En el ámbito nacional las consecuencias que provocó la abrupta caída de los precios del petróleo están bastante relacionadas con los ingresos que recibe el Gobierno Federal y por consiguiente en el presupuesto, además de afectar a PEMEX y la Reforma Energética.

Desde que comenzó la crisis, la participación de ingresos petroleros bajo hasta a un 18% aproximadamente, cuando en años anteriores llegó a tener una participación de alrededor del 45% (2008). A pesar de que esta disminución de participación en parte se debe por los esfuerzos de desligar un poco la dependencia que se tiene del sector petrolero (ya que se buscó reestructurar la recaudación al enfocarse en el aumento de la base de contribuyentes) es evidente que se vieron muy afectados los ingresos del país por el tema de los hidrocarburos.

El precio promedio de la Mezcla Mexicana de Exportación (MME) tuvo su peor desempeño en el año 2016, con un valor de \$35.9 dólares por barril, el cual equivale solamente al 35% de la cotización a 2012, la cual osciló entre los \$102.1 dólares por barril.

Eventualmente, para compensar la disminución de la cotización del energético el gobierno tuvo que elegir entre subir los impuestos, endeudarse o recortar el gasto presupuestal. El presidente Peña Nieto decidió esta última alternativa por lo que desde 2015 el Presupuesto de Egresos de la Federación se ha reducido.

Continuando con las variables que han afectado la situación económica, retomaremos un elemento muy importante mencionado en los párrafos anteriores, la depreciación del peso respecto al dólar.

La contienda electoral principalmente entre Donald Trump y Hilary Clinton tenía una gran repercusión en la moneda nacional, cada que Trump repuntaba en las encuestas el peso mexicano se depreciaba, la correlación inversa se debía al temor de los inversionistas respecto a la nueva relación política, económica y social que podía surgir si resultaba electo ya que como bien es sabido, Trump quería imponer a su conveniencia impuestos, acuerdos y hasta el muro fronterizo.

Por esta razón en las elecciones, cuando se concluyó que Donald Trump sería el nuevo presidente de Estados Unidos de América, el peso sufrió la peor caída de la historia, rozando prácticamente los 22 pesos por dólar. Desde su ascenso, el desempeño del peso mexicano se ha visto afectado o favorecido por las acciones y opiniones que ha tenido el mandatario.

Este aspecto también es muy relevante para el desempeño y desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas, México es un país que tiene una importante dependencia a Estados Unidos es por ello que las empresas que importan bienes de este país vecino, tienen que adquirirlos a un precio mucho más elevado, este aumento afecta el precio al que deberá ser vendido (para no absorber la pérdida) o recortar la ganancia, ambos panoramas dejan a las Pymes en una situación complicada. Si bien es cierto que este panorama beneficia a las empresas exportadoras, la realidad en el país es que no existe aún los apoyos ni la logística adecuada para que la tendencia de las Pymes sea ver más allá de territorio nacional.

Gráfica N.7



Gráfica realizada con información del Banco de México.

Fuente: BANXICO Serie histórica del tipo de cambio, Tipo de cambio peso dólar desde 1954. Fecha de consulta: 6 de abril de 2018.

La evolución del tipo de cambio en el periodo de estudio nos muestra que a partir de 2015 se disparó la paridad peso/dólar, esto fue provocado por distintos factores principalmente a nivel internacional, es importante recordar que desde principios de 2015 el precio del barril de petróleo cayó intensamente, el 12 de enero de ese año, el precio de la mezcla mexicana fue de \$38.11 dólares por barril²⁷, niveles mínimos no visto desde 2008. Esto es muy relevante ya que gran parte de los ingresos del Estado provienen de este producto así que, al existir una baja tan pronunciada, el Gobierno tuvo que hacer ajustes a sus finanzas públicas, esto provocó que el peso comenzara a depreciarse. Al mismo tiempo, Estados Unidos continuaba mostrando buenas señales de crecimiento y estabilidad, haciendo que muchos inversionistas migraran su capital al país vecino.

²⁷ Información obtenida de la página de Banco de México “Precio spot del petróleo, dólares por barril” <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/graficas-de-coyuntura/produccion-ventas-y-precios/precios-spot-del-petroleo.html>

Otra situación que tenía a las grandes potencias actuando con cautela era la desaceleración de China, para 2015 el dragón asiático reportó un crecimiento de 6.9% que, si bien es un buen número, no era el esperado en comparación del enorme crecimiento que había estado teniendo en años anteriores. Existía un poco de temor a nivel mundial de que este enfriamiento de China, pudiera desacelerar a sus principales socios comerciales y posteriormente a gran parte del mundo, aunado a esto la crisis en Grecia acentuaba el contexto global.

Otro aspecto importante fue la especulación de los inversionistas, que comenzaron a “jugar” con la demanda y oferta del peso mexicano para sacar ventaja.

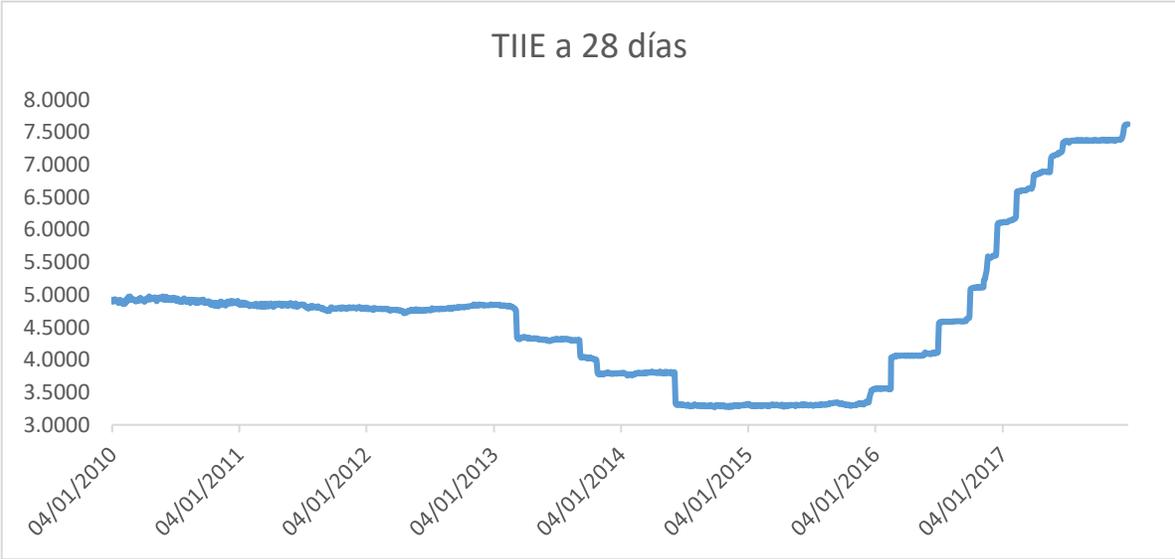
Banco de México para intentar controlar la fuga de inversión en el país y contener la depreciación frente al dólar decidió aumentar la Tasa de Interés Interbancario de Equilibrio (TIIE²⁸), esto provoca dos efectos en la economía, por un lado, hace que los inversionistas reciban un mayor interés ya que ciertos productos financieros ofrecen rendimientos con base a la TIIE, por lo tanto entre más elevada sea la tasa, se obtendrá una mayor ganancia. Por el otro lado, muchos créditos están anclados a la TIIE, ocasionando que los préstamos se eleven. Si este tema lo trasladamos a las Pymes podemos apreciar que si una empresa requiere financiamiento este le será mucho más caro, este aspecto (entre otras cosas) claramente desincentiva a las Pequeñas y Medianas empresas a acercarse a las Instituciones Financieras para solicitar un préstamo.

En la siguiente gráfica claramente se observa que hay una estrecha relación entre los aumentos en la tasa de interés y la constante depreciación entre el peso y el

²⁸ La TIIE se determina por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de crédito

dólar, a partir de 2016 es cuando la TIEE comienza a elevarse de manera importante pasando de 3.5% a 7.5% a finales de 2017.

Gráfica N.8



Gráfica realizada con información de Banco de México. Fuente: BANXICO "Tasas y precios de referencia, tasas de interés interbancaria" Fecha de consulta: 8 de abril de 2018.

Este incremento se dio con el propósito de combatir la inflación reduciendo el crecimiento de la economía ya que al ser más caro el crédito, los agentes económicos no querrán endeudarse tanto y pagar altos intereses, esta desaceleración en el consumo claramente afecta al mercado, las Pymes son golpeadas por una disminución en sus ventas ocasionando que su ciclo productivo se desacelere también, esto aunado a que si necesitan financiamiento tendrán que pagar más por él, las pone en una situación complicada donde necesitan buscar diferentes alternativas para mantenerse a flote.

Capítulo 3

Capítulo 3

3.1. Las diferentes formas de financiamiento y asesoría para Pymes en México 2010 a 2017

El financiamiento sirve como una herramienta de gran importancia para cualquier empresa; incluso es un elemento que funciona como el motor que impulsa a los negocios. A pesar de esto, no significa que una empresa no pueda subsistir a través de sus propios recursos; sino que generalmente el crecimiento y la innovación es un proceso que requerirá nuevos recursos para actuar.

Una de las mayores ventajas de contar con los recursos suficientes, es que las empresas pueden poner en marcha todos sus proyectos lo que se verá reflejado en un incremento en la productividad, incluso también en la innovación de productos y procesos. Todas estas ventajas brindarán mayores oportunidades de sobrevivir en el mercado; así como desarrollarse en todo el territorio mexicano e internacionalmente.

De acuerdo con Banco de México²⁹ se identifican cuatro distintos tipos de oferentes de crédito a PYME:

²⁹ "Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)" Fuente: Banxico Consultado el 24/09/2019.
<http://www.anterior.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7BB0D52028-C9F4-9410-0DA9-AA76BD9474AB%7D.pdf>

- **Bancos con Redes Extendidas**

Los Bancos con Redes Extendidas son aquellos que cuenta con una amplia distribución y popularidad alrededor del país, contando con recursos e infraestructura suficiente para tener una participación importante en todas las entidades federativas del país. Esta amplia y sólida logística permite que los Bancos de Redes Extendidas puedan ofrecer diversos servicios o productos a gran cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, en comparación con otros intermediarios financieros bancarios y no bancarios. En muchos casos la principal forma de acercamiento e interacción que estos bancos tienen con las empresas es a través de una cuenta de captación, esto permitirá ir conociendo las necesidades de las empresas y adecuar conforme el giro y características de las mismas, diversos servicios como banca electrónica, terminal punto de venta hasta créditos que enfocados en sus objetivos. Por otro lado, esta estrategia, al incorporar a un importante número de empresas al sistema financiero y a su base de datos, además de hacer más efectiva la promoción de crédito; reduce el costo y eleva la calidad respecto a la evaluación de riesgo crediticio ya que se usan modelos paramétricos con carteras de clientes y cobertura muy extensa.

Debido a su homogeneidad alrededor de país, los modelos de negocio de estas instituciones no cambian de manera considerable entre estados, municipios, regiones, ni tampoco en características o tasa de interés. Estas características permiten aprovechar las economías de escala, pudiendo mejorar el entorno mediante la adquisición de servicios financieros, particularmente en cuentas transaccionales y servicios de crédito; estas economías facilitan que las instituciones con red extendida provean de manera rentable créditos de bajo monto. Entre mayor sea el conocimiento que tenga un banco respecto al historial, transaccionalidad y desempeño de sus clientes, estará en posibilidades de incurrir en menores costos de promoción y podrá ofrecer productos crediticios ad-hoc a las condiciones del cliente y a su valoración de riesgo.

Por lo anterior, la competencia entre este tipo de bancos ocurre en la provisión de gran cantidad de servicios bancarios tanto a grandes empresas como a PYMES, incluyendo el crédito dentro de este conjunto. Algunos de estos bancos aprovechan las garantías de Nacional Financiera en el otorgamiento de crédito a PYMES, con la cual respaldan una importante fracción de su cartera.

- **Bancos de Nicho o Regionales**

Los Bancos de Nicho o Regionales se caracterizan porque no cuentan con una red extendida de sucursales pero que participan activamente en el negocio de crédito a PYMES; estas instituciones financieras al no contar con un gran alcance alrededor de todo el país, suelen especializarse en nichos de mercado, enfocándose a ciertas regiones. El modelo de negocios de estos bancos depende de la búsqueda directa de clientes PYME ya que su limitada infraestructura les impide aprovechar las economías de escala. Por lo anterior, cuando una empresa solicita un financiamiento a este tipo de bancos, el riesgo del crédito es valuado de manera tradicional, lo que se traduce en un análisis individual del expediente, la calidad moral y financiera del cliente, sus garantías y las características del crédito solicitado, este proceso de validación será de forma individual por cada una de las solicitudes.

Este proceso además de ser más tardado, ocasiona gastos administrativos relativamente elevados que se trasladan a una mayor tasa de interés y disminuye la capacidad para atender créditos de bajo monto.

La mayoría de estos bancos tienen una cartera de crédito PYMES mayor que la de ciertas instituciones que cuentan con redes extendidas. La causa se debe a que derivado de la prospección y búsqueda de clientes provoca cierta especialización regional o en un giro particular; en varios casos, el crédito PYME representa un elevado porcentaje de la cartera de algunas de estas instituciones. Estos bancos

son en mayor medida dependientes del fondeo de NAFIN en la provisión de crédito PYME, considerando sus bajos montos en captación.

- **Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNBs)**

Estos Intermediarios Financieros se refieren principalmente a³⁰:

Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes): Son entidades que ofrecen créditos a diferentes sectores poblacionales con la ventaja de contar con trámites mucho más sencillos, mayor flexibilidad y requisitos reducidos comparados con todo lo que te puede pedir una institución financiera de mayor tamaño. Dentro de las Sofom existen las Entidades Reguladas y No Reguladas por la CNBV.

Sociedades Financieras Populares (Sofipos): Son entidades constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable, que operan mediante la autorización de la CNBV, teniendo la facultad de prestar algunos servicios financieros, pero sin ser consideradas Bancos.

Uniones de Crédito: Estas entidades son Instituciones Financieras que operan bajo la razón social de Sociedades Anónimas de Capital Variable. Al igual que las Sofomes y Sofipos, las Uniones de Crédito también se encuentran bajo la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. El principal diferenciador de estos Intermediarios Financieros No Bancarios es que realizan operaciones exclusivamente con sus socios, y para ser socio se debe cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de Uniones de Crédito dichas operaciones son las tradicionalmente conocidas como condiciones favorables para ahorrar, recibir préstamos y demás servicios financieros.

Microfinancieras: Dichas Entidades tienen como objetivo principal ofrecer servicios financieros a sectores que difícilmente pueden cumplir con los requisitos que solicita los Bancos de Redes Extendida en Incluso los Bancos de Nicho, se busca introducir

³⁰ “¿Qué son los Intermediarios Financieros No Bancarios y cómo ayudan a México?” Fuente: Dinero en Imagen. Consultado: 04/10/2019 <https://www.dineroenimagen.com/2017-01-25/82821>

a personas físicas y morales al sistema financiero con el fin de darles la oportunidad de crear un historial crediticio y cierta experiencia en el uso y forma de pago de los créditos solicitados.

En general, la mayoría de los Intermediarios Financieros No Bancarios anteriormente mencionados, se ven imposibilitados (en mayor o menor medida) en aprovechar las economías de alcance y de escala que caracterizan a los bancos con redes extendidas.

Al tener un tamaño local o regional no pueden ejercer importantes actividades de captación de recursos del público, por lo que contratan créditos con la banca comercial y de desarrollo para poder llevar sus actividades. Su modelo de negocio es muy similar al de los Bancos de Nicho, enfocándose en la promoción de un solo servicio a nivel sucursal o localidad, así como la valuación en el riesgo del crédito es realizada de manera individual provocando una elevación en el costo del crédito.

Los IFNBs también son dependientes del fondeo de NAFIN en la provisión de crédito PYME dado que sus recursos líquidos son reducidos o nulos. Debido a su tamaño e impacto, la competencia que estos agentes pueden generar para los bancos más relevantes en el mercado de crédito PYME es limitada; sin embargo, la evidencia empírica indica que estas instituciones juegan un papel más importante en el acceso al crédito que las PYMES reciben por primera vez.

A pesar de esto, de acuerdo con el Banco de México la información granular de estos intermediarios es escasa.

- **Entidades No Financieras que otorgan crédito.**

Este concepto abarca a todas las personas físicas y morales que brindan apoyo a las empresas mediante esquemas de crédito no convencionales, de los principales se encuentran:

Financiamientos de Proveedores: quienes suelen brindar crédito a treinta, sesenta, noventa o incluso a ciento ochenta días a sus clientes para el pago de sus productos, más del 80% de las PYMES declaró utilizar con frecuencia este esquema para aplazar sus obligaciones de pago de insumos y/o productos y tener mayor liquidez en el corto plazo.

Esta sinergia y confianza que surge entre la relación proveedor-cliente para la opción de financiamiento, se deriva de que los proveedores no solamente conocen a las PYMES con las que trabajan, sino que poseen mecanismos para darles incentivos al repago que no tienen los bancos comerciales, como pequeños descuentos sobre mercancías por el pronto pago o algunas promociones. El monto al que puede ascender estos tipos de créditos es evaluado mediante el volumen y modelo de negocio de la PYMES con sus proveedores, considerando que en este tipo de operaciones las condiciones del crédito y de la venta de los insumos se fijan conjuntamente.

Financiamiento Familiar: más de un 60% de las microempresas, afirmó haber iniciado o ampliado su negocio con ahorros personales o préstamos de familiares o amigos.

De acuerdo con el Banco de México, los datos estadísticos existentes no son suficientes para estudiar estos oferentes con mayor profundidad, derivado de que generalmente estos esquemas de financiamientos se asocian a condiciones de informalidad de un segmento importante de las PYMES que no cuentan con estados de cuenta bancarios, historiales crediticios, declaraciones fiscales y demás documentación necesaria que avale y ayude a obtener apoyos de Instituciones Financieras formales.

Como conclusión, tanto los Bancos de Redes Extendidas, Bancos de Nicho e Intermediarios Financieros No Bancarios deben de siempre estar a la vanguardia respecto al aprovisionamiento de servicios financiero y mantener un nivel de capitalización de acuerdo a la Ley, así como supervisar que los acreditados cumplan con ciertos requisitos, tanto en prevención de lavado de dinero, así como su capacidad financiera y moral.

En el ofrecimiento de financiamiento a PYMES destaca el papel de la Banca de Desarrollo; este segmento está compuesto por *“entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito. Tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al ahorro y financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación”*³¹. Las Instituciones más representativas de la Banca de desarrollo mexicano en cuanto al apoyo a PYMES son Nacional Financiera (NAFIN) y Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Nacional Financiera (NAFIN) participa primordialmente como banco de segundo piso, ya sea otorgando garantías sobre los créditos focalizados a PYMES o como fondeador de Intermediarios Financieros. De acuerdo con información de dicha Institución, se calcula que alrededor el 50% del crédito bancario otorgado a micro, pequeñas y medianas empresas contó con la garantía de NAFIN.

El crédito del sector bancario a PYMES ha crecido a una tasa real promedio anual de 12% por ciento en el periodo 2009-2014, al igual que el número de MiPYMES con crédito bancario pasó de 240 mil en 2009 a 303 mil en 2014. Este crecimiento se ha visto acompañado de un aumento en los montos de crédito promedio (en términos reales). Simultáneamente, en ese lapso la tasa de interés promedio

³¹ Banca de Desarrollo. Fuente: Gobierno de México. Consultado el 10/10/2019.
<https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/banca-de-desarrollo-bd>

ponderada por saldo en crédito a PYMES ha disminuido de 13.74 a 11.34 por ciento. La caída en esta tasa coincide con la reducción de la tasa de interés de referencia que se observó durante el mismo periodo. No obstante, esta tendencia positiva del crédito bancario a PYMES, existe un amplio universo de PYMES que no son atendidas por estas instituciones.

El crédito se puede utilizar para infinidad de proyectos; desde capital de trabajo (como la compra de insumos), compra de activos (como maquinaria, bienes muebles o inmuebles), incluso para poder financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero (pago a proveedores, nómina). El financiamiento ayuda a fortalecer los puntos débiles de una empresa.

Por ello no sólo resulta fundamental el financiamiento para empresas en crecimiento; sino en general en cualquier etapa de una compañía y para cualquier proyecto o necesidad que tenga en mente el negocio.

Derivado de la interconexión digital, actualmente las pequeñas y medianas empresas pueden buscar productos financieros que se adecuen a sus necesidades con mayor facilidad, anteriormente la única opción era la banca tradicional, en donde el interesado acudía presencialmente a alguna institución bancaria o con algún intermediario financiero, ahora mediante plataformas virtuales, las empresas se pueden contactar directamente con una diversa gama de oferentes de productos financieros, cada uno con sus condiciones, tasas y montos, esta diversidad genera que los demandantes tengan mayores opciones y elijan la que más les conviene.

Evolución del financiamiento y asesorías para las Pymes en México de 2010 a 2017

En México, las políticas empresariales se han transformado de forma gradual a través de los años. En las últimas décadas el gobierno se ha esforzado en impulsar la competitividad perdida por la apertura comercial, dado que la gran oferta mundial derivada de la globalización económica ha modificado sustancialmente el mercado, una realidad es que esta apertura comercial no ha servido como motor del

crecimiento del grueso de las PYMES mexicanas. A continuación, se presenta en la tabla una breve evolución de las políticas para las empresas:

Tabla N.3

Periodo	Objetivos	Acciones
1989-1994	Diseñar condiciones e incentivos que impulsaran a las unidades económicas, optimizando procesos competitivos.	Creación de empresas integradoras (1993)
1995-2000	Promover competitividad principalmente en el sector industrial con especial atención a PYMES.	Aumentar el número de exportaciones con atractivos márgenes de utilidad. Desarrollar el mercado interno, sustituyendo las importaciones. Acelerar desarrollo regional con incremento en clústeres industriales.
2001-2006	Articulación de estrategias y políticas públicas para apoyar el desarrollo en las PYMES.	Creación del Fondo Pyme, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y el Consejo Nacional de la Micro Pequeña y Mediana Empresa.
2007-2012	Promover la creación y consolidación de PYMES para contribución de empleos formales.	Incrementar la productividad consolidando esquemas de apoyo a Pymes e impulsando el desarrollo de proveedores.
2013-2018	Avance y crecimiento mediante la innovación buscando aumentar la producción nacional.	Creación del INADEM, Fomento a la innovación, impulso a exportaciones y consolidación de cadenas productivas nacionales.

Fuente: "La PYME como generadora de empleo en México" Revista Clío América, No. 16, Vol. 8. Julio- diciembre de 2014.
Consultada el 02-05-2019

La transformación ha abarcado desde el fomento empresarial hasta el intento de aplicar una política integral que apoye y articule todo el sistema económico, cambiando el enfoque de subsidios hacia la necesidad de apoyar a las cadenas productivas con el objetivo de vincular clientes y proveedores. El objetivo de esta sinergia es apoyar el crecimiento de las PYMES incorporándolas al sistema.

En el periodo del presente trabajo (2010-2017), se abarca la mitad del sexenio del expresidente Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012) y prácticamente todo el sexenio del actual presidente de la República, Enrique Peña Nieto (2012-2018) en este tiempo se han creado diversos programas y apoyos a las pequeñas y medianas empresas tanto en el tema de financiamiento como asesoría, este subtema tiene como objetivo dar a conocer la evolución que han tenido estos programas a través de los años.

3.2 Formas de Financiamiento y asesoría

En el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa se tuvo como base el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 y el Programa Sectorial de Economía 2007-2012, utilizando a la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) para darle seguimiento a estas políticas. Estos programas estaban enfocados en apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas, desde la creación hasta la consolidación.

Durante ese sexenio, las estrategias más importantes para el desarrollo y fortalecimiento de mercado interno se basaron en cinco segmentos³²:

- El primero está compuesto por emprendedores en proceso de creación y desarrollo de una empresa
- El segundo está contemplado por microempresas
- El tercer segmento abarca a las Pequeñas y Medianas Empresas
- El cuarto incluye a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que están en constante transformación y crecimiento, generando también más empleos en comparación con el promedio.
- El quinto segmento está conformado por aquellas empresas incorporadas a cadenas productivas.

³² Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf

A través de cinco estrategias, estos segmentos recibieron atención del Gobierno Federal:

- Financiamiento
- Comercialización
- Capacitación y Consultoría
- Gestión e Innovación
- Desarrollo Tecnológico

Aunado a lo mencionado, para la creación desarrollo y consolidación de las PYMES se tomaron como puntos de mejora los siguientes aspectos:

- El apoyo a las PYMES se ha canalizado a través de diversos programas y canales lo cual ha generado una dispersión de esfuerzos y recursos. Esta cuestión hace necesario modificar los esquemas de apoyos, proponiendo mecanismos de coordinación que permitan generar sinergias y conduzcan a un mayor impacto de la política con menores costos de operación, agilizando la entrega de los recursos para apoyar a las Pequeñas y Medianas Empresas.
- Incentivar el desarrollo de proveedores para ampliar la integración de empresas en las cadenas productivas de los insumos nacionales con el objetivo de generar un mayor valor agregado en la producción de bienes que se comercial internacionalmente. El objetivo es continuar apoyando a sectores clave y el empleo formal bien remunerado.
- Verificar y pulir los programas sociales de apoyo para lograr un avance en la producción de los distintos sectores. Una de las claves es apoyar a las PYMES a través de recursos financieros, capacitaciones, programas de asesoría y consultoría adopción de nuevas tecnologías y prácticas de producción que faciliten la expansión de las empresas.

En este periodo se mostró una política más definida en comparación con las anteriores, aunque a pesar de eso, no había una política sectorial enfocada a cada uno de los distintos ramos (comercios, servicios, manufactura, agricultura).

Felipe Calderón en su administración intentó apoyar de manera importante a las Pymes, junto a la Secretaría de Economía y a través de la SPYME se buscó incentivar este sector brindando 320 mil millones de pesos en créditos distribuido en más de 360 mil empresas, por otro lado, respecto a los financiamientos de garantía, la cantidad otorgada ha sido seis veces mayor de la que hubo en el sexenio anterior³³.

Otro tema relevante fue el programa de Compras de Gobierno que es una iniciativa gubernamental que destina un porcentaje de las compras totales a las Pymes, los principales objetivos son fortalecer la producción nacional y desarrollar el mercado interno integrando a las pequeñas y medianas empresas a las cadenas productivas.

Los objetivos principales de esta política era facilitar el acceso al financiamiento y por el otro lado el desarrollo empresarial con servicios de capacitación, comercialización, gestión e innovación en diversos centros de asistencia integral como “México Emprende” donde se intentaba resolver el tema del escaso financiamiento involucrando tanto a la banca de desarrollo así como la comercial así como a un consultor financiero que guiaría al empresario durante el trámite del crédito, aunado a esto, el Programa de Garantías buscaba subsanar una de las mayores limitantes al solicitar un préstamo: la falta de garantías.

³³ Información dicha por el ese entonces Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa Miguel Marón Manzur. Fuente: Expansión <https://expansion.mx/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana> Consultada el 9 de mayo de 2018.

FONAES

El Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)³⁴ existió hasta ese sexenio a cargo del Instituto Nacional de la Economía Social, órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía (INAES), el principal objetivo de este programa era impulsar actividades primarias: Agricultura, Acuicultura, Pesquería, Comercialización de dichos productos y apoyar a solidificar las cadenas productivas principalmente de la población rural, campesinos, indígenas, etc.

Entre las principales acciones reportadas por el FONAES³⁵ son la realización de diversos eventos de capacitación, promoción comercial, incubación de empresas, talleres de competitividad y acompañamiento empresarial, financiamiento de proyectos productivos, gran porcentaje destinado a la apertura de nuevos negocios y el resto para ampliar negocios en operación. Una de las principales características de este Fondo es que estaba enfocado a los sectores más desprotegidos y marginados, por lo que existían un programa de talleres de incubación de negocios para grupos vulnerables, dirigidos a personas con discapacidad, mujeres en situación de violencia y adultos mayores.

En mayor medida, los apoyos para iniciar o expandir un negocio se enfocaron principalmente en el sector Servicios y Comercio.

Una ventaja del Programa es que tuvo cobertura nacional y anualmente se reportó población atendida en todas las entidades federativas del país, pero se concentró

³⁴ Diario Oficial de la Federación 20/12/2013. Consultado 22/04/2019

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5327369&fecha=20/12/2013

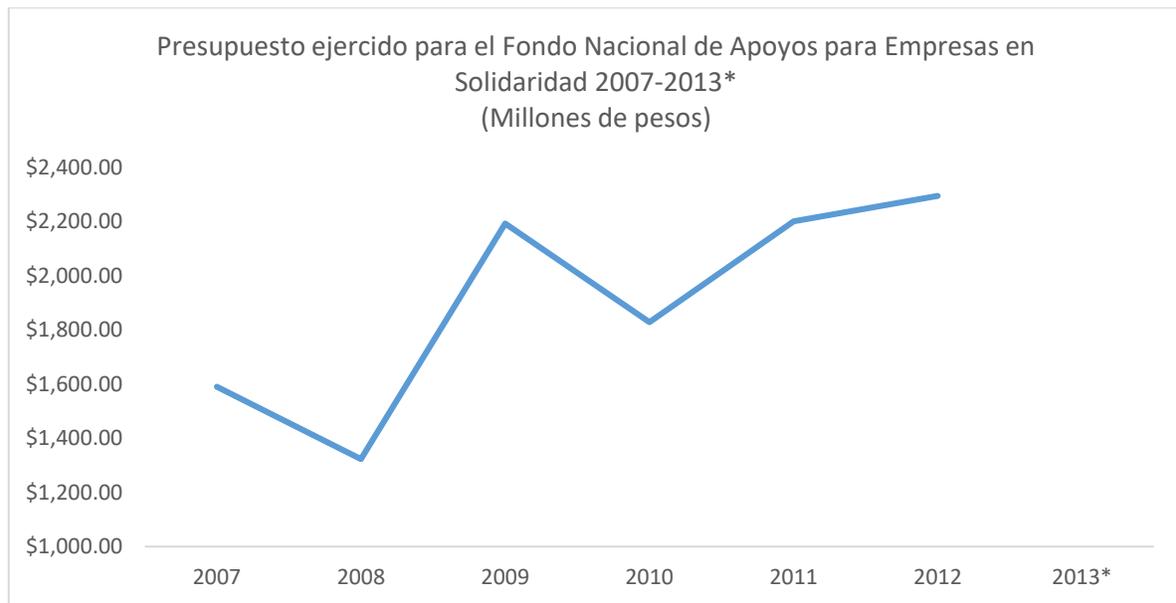
³⁵ Estudio del programa Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (fonaes) y sus resultados en beneficio de las mujeres 15/12/11. Consultado 23/07/2017

http://archivos.diputados.gob.mx/Centros_Estudio/ceameg/ias/Doc_20.pdf

en el periodo la atención en estados del norte del país principalmente, siendo Sinaloa el que ha tenido con mayor número de personas apoyadas.³⁶

En el periodo Del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, el presupuesto destinado al denominado Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad fue el que se muestra a continuación:

Gráfica N.9



Fuente: Elaboración propia con información del Coneval "Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2012 – 2013, Valoración de la información de desempeño presentada por el programa" FONAES. Consultado 24/07/2019
https://www.coneval.org.mx/Informes/Evaluacion/Especificas_Desempeno2012/ECONOM%C3%8DA/FONAES_S017/FONAES_S017_Completo.pdf

*De acuerdo con el Diario Oficial de la Federación de fecha de 25 de febrero 2013, en ese año nació el Programa de Fomento a la Economía Social, el cual estaría a cargo del INAES y una vez constituido, asumiría las funciones, recursos financieros, materiales y humanos que en su momento estuvieron asignados a FONAES. https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5288824&fecha=25/02/2013
En el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013, se destinó al Programa de Fomento a la Economía Social un presupuesto de \$524,561,843 pesos, pero en ese año se continuaron aplicando las Reglas de Operación del FONAES, referentes a la tramitación y conclusión de solicitudes de apoyo. http://www.senado.gob.mx/comisiones/finanzas_publicas/docs/PEFEF_2013.pdf

³⁶ En el periodo 2008 al tercer trimestre de 2011.

De acuerdo con la gráfica, el presupuesto ejercido en 2012 ha sido el más importante en la historia del Programa, en términos generales se tuvo una tendencia de crecimiento sostenido año con año siendo en 2008 el año en que se ejerció el menor monto de recursos, Es relevante destacar también que el Programa se esforzó por reducir el porcentaje destinado en gastos de operación para aumentar los apoyos, por lo que éstos pasaron de 77.1% en 2007 a 85.4% en 2012.³⁷

ProMéxico

ProMéxico es un fideicomiso de la Secretaría de Economía que fue creado en 2007 con el objetivo de coordinar, y ejecutar las acciones de promoción al comercio exterior y atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) que realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal.³⁸

Esta institución también se enfocó a PYMES en temas relacionados con la importación y exportación. En concreto hubo varios programas como REDEX (redes de exportación), CGV (cadenas globales de valor) y el modelo ACT (establecimiento de alianzas con empresas multinacionales).

El programa REDEX se compone de un conjunto de PYMES mexicanas que se desarrollan en misma industria, pero no compiten entre sí. Estando integradas en un grupo que les permite coordinarse y desarrollar estrategias para la promoción de sus productos en los mercados internacionales.

³⁷ Coneval “Informe de la Evaluación Específica de Desempeño 2012 – 2013, Valoración de la información de desempeño presentada por el programa” FONAES. Consultado 24/07/2019
https://www.coneval.org.mx/Informes/Evaluacion/Especificas_Desempeno2012/ECONOM%C3%8DA/FONAES_S017/FONAES_S017_Completo.pdf

³⁸ Milenio “¿Qué es y qué hace ProMéxico?”, consultado el 20 de mayo 2020.
<https://www.milenio.com/negocios/que-es-y-que-hace-promexico>

Respecto a CGV En este modelo el valor agregado se obtiene principalmente en la fase inicial y final de la cadena de producción. Esto se traslada a que los creadores de la innovación, los diseñadores, los proveedores de servicios y aquellos que venden o distribuyen el producto en su etapa final son los que agregan mayor valor al producto. Esto se logra básicamente por el nivel de especialización, creatividad y conocimiento.

Finalmente, el programa ATC es una alianza estratégica en la que se promueven a nuevos proveedores poniéndolos en contacto con empresas extranjeras. A través de esta alianza, las empresas multinacionales se comprometen a integrar a un mayor número de compañías mexicanas para su cadena de suministro.

Asimismo, también ProMéxico ha promovido diversas asesorías en temas de logística, certificación o exportación a empresas de diversos sectores.

Fondo Pyme

Otro programa que buscó impulsar a la Pequeñas y Medianas Empresas, fue el Fondo Pyme el cual de 2007 a 2012 tuvo un presupuesto total de 36,377 millones de pesos (en promedio 6,000 millones anuales)³⁹. A pesar de que esta idea buscaba promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación y apoyo a PYMES, gran parte de los recursos fueron destinados a importantes armadoras, quienes recibieron financiamiento de este fondo cuando el objetivo era claramente apoyar a pequeñas y medianas empresas lo que provocó inquietudes sobre la transparencia de dicho programa, entre estas y otras cuestiones, a pocos días del comienzo de la presidencia de Enrique Peña Nieto creó el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como reestructuración del Fondo Pyme.

³⁹ El Economista, consultado el 12 de junio de 2018. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Las-armadoras-ganadoras-de-los-recursos-del-Fondo-Pyme-20130320-0073.html>

INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor)

En el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 14 de enero de 2013 se reformó el reglamento interior de la Secretaría de Economía donde establece al INADEM como: “Un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial”⁴⁰

Respecto a su organización interna, el INADEM es dirigido por un presidente designado por el presidente de la República. También existe un Consejo Consultivo el cual está compuesto por el Secretario de Economía, el Subsecretario de Competitividad y Normatividad, el Subsecretario de Industria y Comercio, el Subsecretario de Comercio Exterior, el Oficial Mayor y el Jefe de la Unidad de Asuntos Jurídicos, todos con derecho a voz y voto; este Consejo Consultivo tiene facultades de análisis, asesoramiento y recomendación para las micro, pequeñas y medianas empresas al igual que a los emprendedores.

Dentro del INADEM, se creó la Red de Apoyo al Emprendedor (RAE), el cual es un programa que vincula a emprendedores y MIPYMES con distintas instituciones tanto gubernamentales como privadas con la finalidad de favorecer el crecimiento de ese sector con el objetivo de poner a su alcance información, asesoría, orientación y acceso a los apoyos públicos y privados que necesitan para emprender su negocio.

⁴⁰Diario Oficial de la Federación “DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía” 14/01/13. Consultado el 12 de junio de 2018 http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5284609&fecha=14/01/2013

Algo notorio de este programa es el apoyo que se obtiene con el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI), el cual promueve los derechos de propiedad industrial gracias a asesoramientos y servicios.

En Relación con su funcionamiento, el Instituto cuenta con seis unidades administrativas:

- Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento
- Dirección General de Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional
- Dirección General de Programas de Desarrollo Empresarial
- Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento
- Dirección General de Programas para MIPYMES
- Dirección General de Programas de Defensa para PYMES y Emprendedores

La creación del INADEM materializó el compromiso del gobierno en articular una política de estado para ofrecer un apoyo integral a las micro, pequeñas y medianas empresas alineando políticas de apoyo para obtener beneficios en el crecimiento económico tanto sectorial y regional como nacional.

De acuerdo con la Secretaría de Economía⁴¹ las líneas estratégicas que sigue el INADEM son:

⁴¹ “Decreto para la creación del Instituto Nacional del Emprendedor” Fuente: Secretaría de Economía. Consultado: 01/04/2019

<https://www.gob.mx/se/prensa/publica-la-secretaria-de-economia-decreto-para-la-creacion-del-instituto-nacional-del-emprendedor>

- Impulsar sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, generación de empleo, y participación de valor agregado en las cadenas de exportación.
- Favorecer el desarrollo regional potenciando las vocaciones productivas y las ventajas competitivas, brindando especial atención a aquellas con problemáticas sociales y económicas más sentidas y claramente detectadas.
- Fortalecer el Ecosistema de Financiamiento de acuerdo con las prioridades regionales y sectoriales, garantizando que llegue efectivamente a los emprendedores y a las PYME.
- Propiciar el crecimiento basado en la innovación que genere mayor riqueza y empleo bien remunerado, así como incidir en la reconstrucción y fortalecimiento del tejido social. Este nuevo Instituto Nacional del Emprendedor es la instancia pública de vanguardia, especializada, cercana al interés de los emprendedores, las micro, pequeñas y medianas empresas y está encargado de trabajar en la construcción de un escenario fértil, alejado de regulaciones excesivas y obstáculos burocráticos. En México el CONEVAL es el que se encarga de medir el impacto de las políticas en el desarrollo de las PYME, sin embargo, en las diversas evaluaciones que ha realizado no ha podido determinar este impacto.

Respecto a los programas y beneficios que brinda el INADEM en su portal, se encuentran los siguientes:

- Semana Nacional del Emprendedor:

La primer Semana Nacional del Emprendedor se llevó a cabo en agosto del 2013 en el Centro Banamex de la Ciudad de México. Actualmente, es el evento más importante de emprendimiento en México y en América Latina⁴², el cual sustituyó a

⁴² Semana nacional del Emprendedor. Fuente: INADEM. Consultado 23/08/2019.
<https://www.inadem.gob.mx/agenda/semana-nacional-emprendedor/>

la Semana Pyme que se realizó entre 2001 y 2012⁴³. Los objetivos del programa son ofrecer de manera lúdica y didáctica gran diversidad de apoyos y servicios para que emprendedores y empresarios puedan iniciar o hacer crecer su negocio. La Semana Nacional del Emprendedor tiene una duración de entre cinco y seis días, donde diariamente se encontrarán diversos ecosistemas temáticos los cuales ofrecerán una diversa gama de programas, servicios, pláticas, asesorías, algunos de estos ecosistemas son⁴⁴:

Aceleración y Alto Impacto: El objetivo es dar a conocer y ayudar a desarrollar herramientas para crear proyectos de alto impacto en materia social, ambiental y tecnológica.

Campamento Emprendedor: Se busca apoyar a los emprendedores a generar o perfeccionar sus modelos de negocio a través de talleres, capacitaciones y actividades.

Innovación y tecnología: Se impulsa la incorporación de herramientas tecnológicas novedosas para potencializar procesos.

Mercado Emprendedor: Es un espacio en donde PYMES y emprendedores ofrecían y vendían sus productos.

Red de Apoyo al Emprendedor: Módulo didáctico en donde además de registrarse al Programa para obtener los beneficios y servicios que ofrecen los aliados del sector público y privado, había Mentorías y Coworking.

Estados y Gobierno: Se presentaron quince entidades federativas, promoviendo los principales programas enfocados a MIPYMES y emprendedores existentes en cada uno de esos Estados.

⁴³ "Primera Semana Nacional del Emprendedor 2013" Fuente:Sección Amarilla. Consultado 27/08/2019.
<https://blog.seccionamarilla.com.mx/eventos/semana-nacional-del-emprendedor-2013/>

⁴⁴ Semana Nacional del Emprendedor. Consultado 23/07/2019.
<http://semanadelemprendedor.gob.mx/ecosistemas/>

Productividad y Negocios: El objetivo es impulsar la competitividad para la incorporación a los mercados internacionales, así como el uso de mejores plataformas y nuevas opciones de negocios.

Foro Creativo + Food Truck: Espacio donde se tiene como objetivo compartir ideas y herramientas que puedan integrarse al modelo de negocios de otras empresas.

Mujeres de Impacto: Espacio creado para mujeres en donde se promovía una mayor oferta de apoyos, soluciones, metodologías, financiamiento y tecnología.

En 2018 se realizaron más de 850 talleres y conferencias que pudieron presenciar alrededor de 124 mil asistentes de los cuales un 73% eran MIPYMES y emprendedores.

Durante la edición 2018 se superaron todas las metas establecidas, la asistencia general aumentó un 10% así como se incrementó en 58% el número de MIPYMES y emprendedores asesorados. También se la disminuyó en la brecha de asistencia entre hombres y mujeres lo que indica que la inclusión y el crecimiento de más emprendedoras y empresarias va en aumento⁴⁵.

- Universidad del Emprendedor:

Es la plataforma educativa empresarial gratuita creada por el Instituto Nacional del Emprendedor, en donde los emprendedores y empresarios pueden acceder a cursos y herramientas en línea, que les servirán para fortalecer sus conocimientos, habilidades y capacidades para materializar su idea, hacer crecer o consolidar su negocio⁴⁶. En el portal se incluye gran diversidad de temas como liderazgo,

⁴⁵ “La Semana Nacional del Emprendedor recibe más de 124 mil asistentes” Fuente: Gob.mx Consultado: 27/08/2019. <https://www.inadem.gob.mx/la-semana-nacional-del-emprendedor-recibe-mas-de-124-mil-asistentes/>

⁴⁶ Guía de Trámites. Fuente: INADEM. Consultado:27/08/2019. <https://www.inadem.gob.mx/guia-de-tramites/>

estrategias de marketing, uso de las tecnologías de la información y la comunicación (Tics), registro de marca, innovación, ventas, cómo exportar, entre muchos temas más.

- Premio Nacional de Emprendedor:

Dicho premio, otorgado desde 2014, representa la máxima distinción otorgada a los mexicanos que son referentes nacionales por sus ideas, emprendimientos y empresas; así como a las instituciones ejemplares que respaldan la actividad emprendedora e innovadora para la generación de empleo en pro de la productividad y competitividad del país⁴⁷.

Este galardón de emprendimiento en México reconoce la pasión y el esfuerzo a través de nueve categorías⁴⁸:

I. Idea Innovadora

II. Mujer Emprendedora

III. Microempresas

IV. Pequeña Empresa

V. Mediana Empresa

VI. Emprendimiento de Alto Impacto

VII. Organismos Impulsores del Ecosistema Emprendedor

a) Con antigüedad menor o igual a 5 años

b) Con antigüedad mayor a 5 años

VIII. Institución Educativa que impulsa el Espíritu Emprendedor.

⁴⁷ Guía de Trámites. Fuente: INADEM. Consultado:27/08/2019. <https://www.inadem.gob.mx/guia-de-tramites/>

⁴⁸ “Lanzan la Convocatoria para participar en el Premio Nacional del Emprendedor” Fuente: INADEM. Consultado:27/08/2019. <https://www.inadem.gob.mx/lanzan-la-convocatoria-para-participar-en-el-premio-nacional-del-emprendedor-2/>

a) Institución educativa

b) Estudiante Emprendedor

IX. Trayectoria Emprendedora

a) Con trayectoria destacada en México, y

b) Con trayectoria destacada en otro país enalteciendo el nombre de México.

Los ganadores de cada categoría obtendrán difusión de sus casos de éxito y vinculación a programas del INADEM.

- Crédito Joven:

Es un programa de financiamiento para jóvenes entre 18 y 35 años de edad, que buscan iniciar o hacer crecer su negocio, gracias a la garantía de Nacional Financiera (NAFIN) se brinda un crédito más barato, fácil y accesible través de 4 modalidades:

Incubación en Línea, de \$50,000 a \$150,000.

Incubación Presencial, de \$150,000 a \$500,000.

Tu Crédito para Crecer, hasta \$300,000

Tu Crédito Pyme Joven, hasta \$2.5 millones de pesos

Los bancos participantes son Banregio, Banamex y Santander con tasas de 13% anual⁴⁹.

Los pasos para ser candidato del programa es contactarse con uno de los promotores designados por el INADEM el cual ayudará a integrar la documentación necesaria para que pueda ser entregada a la institución bancaria, la cual evaluará la viabilidad del financiamiento, si se llega a un acuerdo, entrarán en vigor las políticas y condiciones del banco al formalizar el contrato.

- Red de Apoyo al Emprendedor

⁴⁹ "Crédito Joven" Fuente: INADEM. Consultado: 28/08/2019. <https://tuprimercredito.inadem.gob.mx/>

La Red de Apoyo al Emprendedor (RAE) es un colectivo de organizaciones públicas y privadas que tienen como objetivo ofrecer programas, servicios y productos con condiciones preferenciales que ayudan a crear o desarrollar los negocios de las personas afiliadas.

Existen gran variedad de apoyos que pueden ser gratuitos o tener un costo representativo y que tienen diversos enfoques como⁵⁰:

Desarrollo Comercial: Impulsar el desarrollo promoviendo estrategias para fortalecer el mercado interno y externo.

Desarrollo Financiero: Diversas alternativas de crédito, así como herramientas para gestionar pasivos, calcular presupuestos, entre otras.

Eficiencia Operativa: Mejoras en procesos y prácticas dentro de la producción, ventas, logística.

Equipamiento: Se ofrecen recursos para adquirir mobiliario.

Gente: Asesoría en procesos de selección de personal, así como el servicio de empresas relacionadas con reclutamiento, pruebas psicométricas, entre otras.

Gestión: Optimización de recursos para que los procesos de las empresas sean más eficientes.

Innovación: Programas y plataformas que tienen como objetivo implementar procesos creativos y eficientes para mejorar las ideas del negocio.

Liderazgo: Asesorías y talleres para integrar equipos de trabajo, desarrollo de habilidades para fortalecer el emprendimiento.

⁵⁰ Productos y Beneficios de la RAE. Fuente: INADEM. Consultado 11/09/2019.
<https://rae.inadem.gob.mx/benefits/list/>

Estos productos y servicios están dirigidos a micro, pequeñas y medianas empresas, emprendedores y cualquier persona física o moral que esté inscrita al programa.

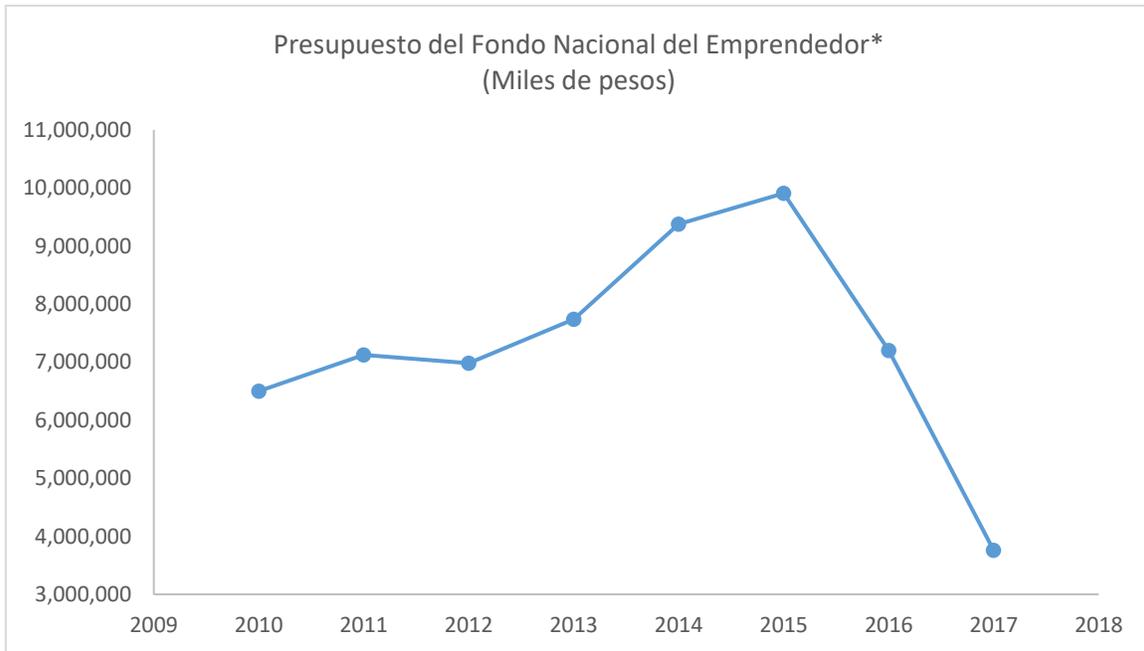
Respecto a los recursos destinados a esta Institución desde su creación en 2013, el Instituto Nacional del Emprendedor obtuvo recursos por 7,738 millones de pesos (mdp), de los cuales 500 mil fueron asignados al Fondo Emprendedor y el resto al Fondo Pyme, En ese año, de los 7,356 proyectos recibidos, sólo 806 fueron aprobados.

Para 2014 ambos fondos se fusionaron para crear el Fondo Nacional del Emprendedor (FNE), ese año tuvieron recursos por 9,377 millones de pesos.⁵¹ En 2015 ese presupuesto fue de 9,907 millones de pesos, en 2016, 7,200 mdp y en 2017 3,760 mdp.⁵² Esta transición también apuntaba a una mayor agilidad en proporcionar los resultados de los proyectos seleccionados en las convocatorias, para que parte de los apoyos comenzaran a fluir desde el primer semestre y no hubiera retrasos como en años anteriores.

⁵¹ "INADEM tendrá 20% más recursos en 2014" Fuente: Expansión. Consultado: 12 de junio de 2018. <https://expansion.mx/emprendedores/2013/11/26/inadem-tendra-20-mas-recursos-en-2014>

⁵² "Emprendedores, en riesgo de recibir menos apoyos del gobierno en 2017. Fuente: Expansión. Consultado el 15 de junio de 2018. <https://expansion.mx/emprendedores/2016/09/08/emprendedores-en-riesgo-de-recibir-menos-apoyos-del-gobierno-en-2017>

Gráfica N.10



Fuente: *De 2010 a 2012 se utilizó el Informe de Evaluación Específica de Desempeño 2012-2013 realizada por Coneval para el programa del Fondo Pyme, de 2013 en adelante se utilizaron datos del Inadem.

De acuerdo con datos oficiales, de 2013 a 2016, este fondo ha beneficiado a más de 2 millones 770 mil emprendedores y MIPYMES en el país a través de todos sus programas de apoyo.⁵³

Es relevante recalcar que desde 2015 se disminuyó de forma muy importante al FNE, destinando en 2017 un presupuesto equivalente prácticamente a 1/3 parte de lo que solía ser; respecto a esto el Secretario de Economía, Ildelfonso Guajardo dijo que la competencia por obtener los recursos de los fondos por parte de las pymes va a aumentar” (2016).⁵⁴ Uno de los planes del INADEM era buscar alianzas con

⁵³ “Presentación del Fondo Nacional del Emprendedor 2017” Fuente: Gob.mx Consultado: 14 de junio de 2018. <https://www.gob.mx/se/articulos/presentacion-del-fondo-nacional-emprendedor-2017?idiom=es>

⁵⁴ Alianzas, el “Plan B” del INADEM ante el recorte del presupuesto. Fuente: Expansión. Consultado: 15 de junio de 2018. <https://expansion.mx/emprendedores/2016/10/05/alianzas-el-plan-b-del-inadem-ante-el-recorte-de-presupuesto>

fondos de inversión de capital emprendedor al observar esta importante baja en el financiamiento del fondo.

Esto nos demuestra que a pesar de que el Gobierno tiene conocimiento de que las pequeñas y medianas empresas son un pilar importante de la economía, los programas del INADEM no les han brindado un apoyo financiero robusto para realmente ayudar a crecer a este sector.

Bancomext

El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) fue fundado en 1937 y ha operado por medio de otorgamiento de garantías y financiamientos, ya sea de manera directa o a través de la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios, a fin de que las empresas mexicanas incrementen su competitividad y productividad.⁵⁵

Su modelo de negocio está dividido en una gran variedad de productos que apoyan a distintos segmentos como:

- Empresas y Corporativos
- Inversionistas Institucionales
- Organismos públicos y privados
- PYMES

Las Pequeñas y Medianas Empresas son apoyadas mediante el Programa PYMEX, el cual tiene como objetivo promover el desarrollo y competitividad del sector importador y exportador. Dicho programa fue publicado en el Diario de la Federación

⁵⁵ Antecedentes Históricos. Fuente: BANCOMETX Consultado el 22 de junio de 2018.
<http://www.bancomext.com/conoce-bancomext/quienes-somos/antecedentes-historicos>

el 28 de abril de 2014⁵⁶ dentro del Programa Institucional 2013-2018 del Banco de Comercio Exterior con el objetivo de incrementar las cadenas de valor, dirigido a todas las empresas que estén relacionadas con comercio exterior o actividades generadoras de divisa.

Dentro del Programa PYMEX existe gran diversidad de tipos financiamientos que se adecuan a las necesidades de distintas ramas económicas que como:

- Crédito PYMEX

Es un tipo financiamiento exclusivo para los giros autorizados por Bancomext⁵⁷ el cual al ser focalizado a estos negocios, tiene condiciones más flexibles, tasas competitivas, créditos a corto y largo plazo dependiendo de las necesidades/ objetivos y manejo de cuentas en dólares o pesos. Este financiamiento se puede solicitar a través de la banca comercial, en su portal vienen los siguientes bancos, cada uno con sus montos, tasas y condiciones⁵⁸:

Tabla N.4

Banco	Montos máximos	Tasas*	Nombre del Financiamiento
Santander	Hasta \$60 millones de pesos Hasta \$4 millones de dólares	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	Financiamiento al Comercio Exterior
Banca Afirme	Desde 70 mil hasta \$60 millones de pesos	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	PyMEx Afirme
HSBC	Hasta \$30 millones de pesos Hasta \$2 millones de dólares	Tasa fija hasta 20%	Crédito a Negocios y Empresarial Comercio Exterior y Turismo (Pymex)

⁵⁶ Programa Institucional 2013 2018, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Fuente: Diario Oficial de la Federación http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5342351&fecha=28/04/2014

⁵⁷ Hoteles, moteles, hostelerías, posadas y trailers parks, transporte turístico por tierra, agua y aire, alquiler de automóviles o autobuses, campamentos, albergues recreativos, cabañas y villas, parques temáticos, recreativos o eco turísticos, marinas y acuarios, balnearios, campos de golf, agencias de viaje, centros de convenciones y exposiciones, hospitales con afluencia de extranjeros, empresas con distintivo “M” expedido por Sectur. se exceptúan para apoyo: bares, cantinas cervecerías y juegos de feria.
<https://www.bancomext.com/pymex/intermediarios-financieros/bx/>

⁵⁸ Credito PYMEX, Bancomext. Consultado el 29/08/2019
<https://www.bancomext.com/pymex/productos/credito-pymex/>

Banca Mifel	Hasta \$30 millones de pesos Hasta \$2 millones de dólares	Hasta TIIE +8 para moneda nacional Hasta LIBOR + 6 para dólares americanos	Mifel Exportador
BanRegio	Hasta \$30 millones de pesos Hasta \$2 millones de UDIS	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	Crédito Tradicional PYME Comercio Exterior y Turismo
	Hasta \$2 millones UDIS		Crédito Negocios Comercio Exterior y Turismo
	Hasta \$500 mil o su equivalente en dólares		Crédito Negocios Hasta \$500,000 Pesos Comercio Exterior y Turismo
Banorte	Hasta \$4 millones UDIS	Tasa fija o variable (tasa preferencial 1% menor a la comercial). Comisión por apertura de crédito (hasta 2%)	Crediaactivo Comercio Exterior y Turismo
Banco Ve Por Más	Hasta \$20 millones de pesos o su equivalente en dólares	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	BXM para empresas exportadoras e importadoras
	Hasta \$20 millones de pesos o su equivalente en dólares		BXM PYMES Sector Turismo
Banco Base	Desde \$500 mil pesos o su hasta \$1 millón de dólares o su equivalente en pesos mexicanos.	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	Comercio Exterior
BBVA Bancomer	Desde \$50 mil pesos o su hasta \$15 millones de pesos o su equivalente en dólares.	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	PYMES Comercio Exterior
Banco del Bajío	Desde \$200 mil pesos o su hasta \$10 millones de pesos	Sujetos a análisis y aprobación de crédito	PYMEX Y PYMEXTUR
	Mínimo \$200,000 m.n. y máximo \$30,000,000 m.n. o hasta \$2,000,000.00 dólares americanos.		COMEXT Y EMPRESTUR
CitiBanamex	Desde 35 mil hasta \$9 millones de pesos.	Para capital de trabajo simple: hasta 22.9% Para capital de trabajo revolvente: hasta TIIE + 17.8%	Crédito Negocios Comercio Exterior y Turismo

Fuente: Tabla realizada con información de Bancomext, Crédito Pymex. <https://www.bancomext.com/pymex/productos/credito-pymex/> *A la fecha las tasas, montos y condiciones pudieron haber cambiado.

Además de la Banca Comercial, también existen alianzas con otras Instituciones financieras para solicitar arrendamientos puros o financieros, financiamientos para comprar maquinaria especializada, operaciones de factoraje, etc.

Asimismo, Bancomext tiene programas para otros sectores clave como a proveedores del sector eléctrico-electrónico que se dediquen a realizar procesos de manufactura o a la maquila de bienes y/o componentes, proveedores del sector automotriz de manera directa o indirecta, sector hotelero con el objetivo de mejorar y ampliar la infraestructura turística del país, entre otros.

- Factoraje Internacional

El Factoraje Internacional es una herramienta que le sirve a las PYMES a obtener financiamiento a corto plazo a través de un pago anticipado de sus cuentas por cobrar (las cuales suelen ser a treinta, sesenta, noventa días). La empresa “cede” sus cuentas por cobrar a una institución financiera, quien a su vez le pagará dicha o dichas facturas de manera adelantada.

Por el lado de las PYMES exportadoras, las características de este producto ofrecido por Bancomext pueden ser atractivas ya que puede financiar hasta el 90% del valor de la factura, esto a su vez genera una cobertura contra el riesgo de no pago del comprador y se reflejará en una mayor liquidez en los flujos financieros, pudiendo así continuar el ciclo productivo de forma eficiente.

Por el lado de las PYMES importadoras, al tener el respaldo de Bancomext, se puede facilitar la importación de productos brindando seguridad a las compras, estas compras se darán bajo condiciones convenientes pudiéndose colocar de forma eficaz sin incurrir en retrasos, costos y comisiones.

Cartas de Crédito

Las Cartas de Crédito, son productos financieros los cuales garantizan que el pago del comprador al vendedor se recibirá en tiempo y forma ya que en caso de que el comprador no pudiera efectuar el pago, la institución que expidió la Carta de Crédito (en este caso en particular Bancomext) queda obligado a cubrir el monto total.

Es por esto que la Carta de Crédito proporciona seguridad sobre las compras y ventas realizadas desde cualquier parte del mundo.

Existen diferentes Cartas de Crédito, cada una con su tipo de cobertura en particular:

- Exportación
- Importación
- Domésticas
- Stand By
- Garantías Contractuales (Fianzas)

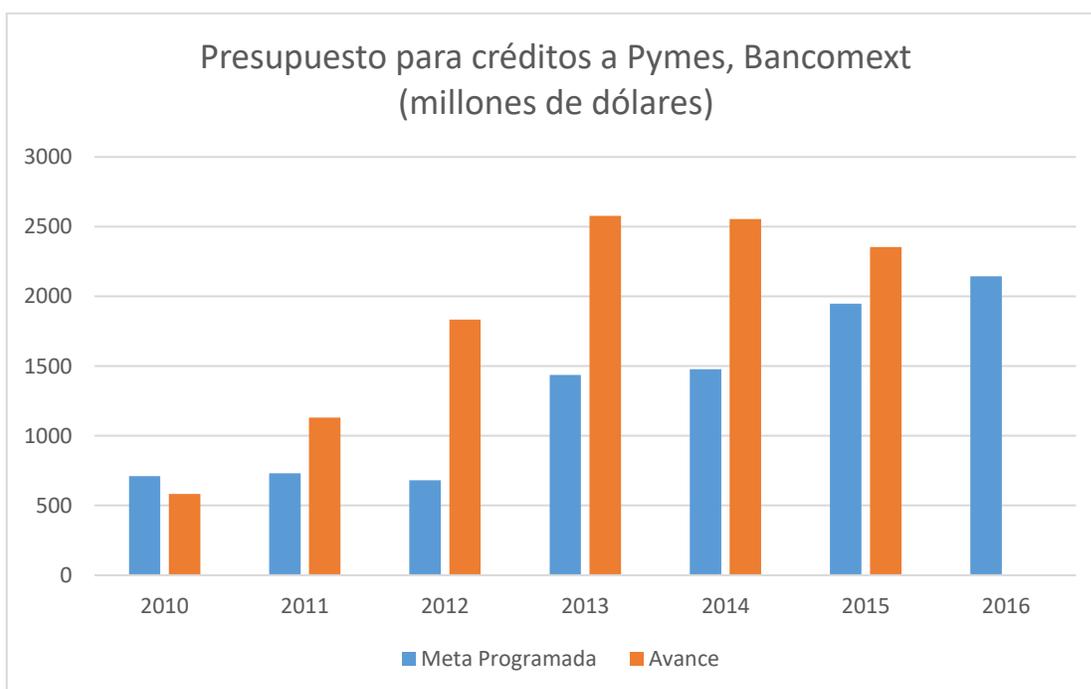
Bancomext participa en eventos en todo el territorio nacional, teniendo como objetivo presentar a las Pymes los distintos productos que manejan, así como brindarte una asesoría personalizada.

La siguiente gráfica nos muestra el monto presupuestario anual del Banco de Comercio Exterior destinado al otorgamiento de créditos de segundo piso⁵⁹ apoyando a las Pequeñas y Medianas empresas. Claramente se puede apreciar que prácticamente en todos los años la meta programada fue superada con montos mucho mayores, siendo en el año 2012 el incremento más importante donde el presupuesto programado fue de 681 millones de dólares y al cierre del año, se

⁵⁹ Aquellas colocaciones a través de otras Instituciones Financieras (por ejemplo: Bancos)

alcanzó una suma superior de 1,833 millones de dólares⁶⁰, un incremento de 269%. Esto nos muestra un panorama alentador ya que a diferencia del INADEM, que su presupuesto ha sido reducido a través de los años, BANCOMEXT no sólo ha incrementado los montos, sino que además ha tenido avances mayores al 100%, lo que indica que ha otorgado más de lo planeado.

Gráfica N.11



Fuente: Gráfica realizada con información de Banco de Comercio Exterior. Fuente: BANCOMEXT “integración de los principales programas prioritarios ejecutados por la entidad” Fecha de consulta: 17 de septiembre de 2018.

Nacional Financiera (NAFIN)

Nacional Financiera se creó en 1934 con el objetivo de ejecutar apoyos socioeconómicos para generar un cambio en el país. En un inicio, su objetivo principal consistió en promover el mercado de valores y propiciar la movilización de

⁶⁰ Matriz de indicadores para resultados (mir) 2012 Fuente: BANCOMEXT. Consultado: 18/09/2018 <https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2016/10/Copia-de-Indicadores-de-Gesti%C3%B3n-MIR-2012.pdf>

los recursos financieros hacia las actividades productivas para proporcionar liquidez al sistema financiero nacional.

Desde el año 2000 *“la institución se enfoca a: impulsar el crecimiento de los sectores estratégicos de la actividad económica del país, con esquemas como el de garantías, en coordinación con la banca múltiple; atacar la falta de disponibilidad de financiamiento, masificar el crédito y dar acceso a un mayor número de Mipymes, para lo cual se sistematizan y empaquetan productos y se da a poyo a los proveedores mediante las Cadenas Productivas”*.⁶¹

Actualmente NAFIN cuenta con diversos programas de Créditos Pyme que otorga a través de intermediarios financieros (ABC Capital Banco, Arrendadora Mifel, Banco Ahorro FAMSA, Banorte, Citibanamex, Multiva, Afirme, Arrendadora Ve por Más, Banco Autofin de México, BanRegio, Financiera Bajío, Santander, Arrendadora Afirme, BanBajío, Banco Base, Bansí, HSBC, Arrendadora BanRegio, Banca Mifel, Banco BX+, BBVA Bancomer, Interacciones) con el objetivo de que un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas, tengan la oportunidad de obtener financiamiento de manera formal.

Nacional Financiera apoya a través de gran variedad de programas, diversos sectores para impulsar la economía⁶² como: restaurantes, cafeterías, empresas de cuero y calzado, textil, transporte, gasolineras, radiodifusoras. Los principales programas son:

Sector de Autopartes: Enfocado a PYMES vinculadas al sector automotriz y autopartes, incluyendo cadenas de valor, en los estados de: Aguascalientes, Jalisco, Nuevo León, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas. El programa ofrece

⁶¹ Antecedentes NAFIN. Fuente: NAFIN. Consultado 05/08/2019

<https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/historia.html>

⁶² Programas de Financiamiento disponibles en NAFIN. Fuente: NAFIN. Consultado el 2 de julio de 2018.

<http://www.nafin.com/portalfn/content/financiamiento/>

financiamiento de cuentas por cobrar, Crédito para capital de trabajo y equipamiento y capacitación y asistencia técnica gratuita.

Financiamiento Empresarial: Enfocado a micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores de servicios, industria y comercio. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 15 millones de pesos para capital de trabajo y compra de activos fijos con plazos hasta de cinco años.

Crecer Juntos: Enfocado a negocios del sector comercio como restaurantes, talleres mecánicos, papelerías, tiendas de abarrotes, entre otros. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 300 mil pesos para la compra de insumos; adquisición o reemplazo de mobiliario; adecuaciones y mejoras al local, con plazos de hasta cinco años

Financiamiento Csolar: Tiene como objetivo impulsar el uso de energía eléctrica solar en las pequeñas y medianas empresas a través de adquisición de Sistemas Solares Fotovoltaicos. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 15 millones de pesos con plazos hasta de siete años.

Impulso Económico: Crédito para impulsar a las micro, pequeñas y medianas empresas vinculadas con sectores y actividades económicas definidos como estratégicos o prioritarios por el Instituto Nacional del Emprendedor y los gobiernos de las entidades federativas, conforme a las vocaciones productivas de cada región.

Textil, Vestido y Moda: Enfocado a PYMES pertenecientes a la cadena productiva de la industria textil, del vestido y la moda. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 5 millones de pesos con plazos hasta de cinco años.

Eco Crédito Individual: Financiamiento enfocado a empresas que buscan sustituir sus equipos actuales por unos más eficientes optimizando su proceso de producción, el principal objetivo generar un ahorro en el consumo energético de las PYMES, usando energías limpias a pequeña escala.

Cuero y Calzado: Enfocado a PYMES pertenecientes a la cadena productiva del sector cuero y calzado. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 900 mil UDIs con plazos hasta de cinco años.

Empresas Gasolineras: Crédito dirigido a estaciones de servicio ya sea para mejorarla o integrarla con servicios adicionales. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 10 millones de pesos con plazos hasta de seis años.

Radiodifusores: Financiamiento focalizado a empresas que cuenten con una concesión de radiodifusión. Nafin, a través de su red de intermediarios financieros brinda atractivas condiciones de crédito con montos de hasta 15 millones de pesos con plazos hasta de siete años.

Los programas listados, tienen su propia ficha técnica donde se mencionan los bancos en donde se pueden tramitar el préstamo, así como los requisitos, documentación, garantías, tasas, montos y plazos disponibles.

Otra forma de financiamiento, sin solicitar un crédito como tal, es el Programa de Cadenas Productivas, el cual está destinado a proveedores de grandes empresas del sector privado o a Gobierno. El objetivo es ofrecer liquidez inmediata a los proveedores anticipando el pago de cuentas por cobrar, ya que muchas instituciones públicas y empresas de gran tamaño no pagan sus facturas de inmediato, lo que puede provocar una importante falta de efectivo, ocasionando que las Pymes no puedan pagar sus obligaciones a corto plazo. Para esto, tanto la empresa como el proveedor deberán de estar registrados en el portal de Nacional Financiera, una vez afiliados, el proveedor podrá seleccionar las facturas que desea anticipar con apoyo de alguno de los bancos participantes quien será el que depositará el recurso descontando un costo financiero. Así es como la empresa no

afecta su ciclo de pago, pero el proveedor tiene la opción de obtener liquidez antes de la fecha de pago establecida. Este programa puede ser muy benéfico para cualquier tipo de empresa, pero en particular puede ayudar más a las Pequeñas y Medianas Empresas que, al estar en proceso de crecimiento y expansión, necesitan la mayor cantidad de recursos disponibles por lo que muchas veces no tiene la capacidad para ofrecer sus productos o servicios financiando a sus clientes.

Al cierre de 2017, a través del Programa de Cadenas Productivas se otorgaron 194,318 millones de pesos, las dependencias y entidades del Gobierno Federal registraron cuentas por pagar por 310,947 MDP, de las cuales 29% se cobró anticipadamente.

Esto permitió apoyar a 4,336 proveedores que ejercieron el beneficio del cobro anticipado a través de factoraje financiero. Desarrollando un total de 40 nuevas cadenas productivas y 296 en fase de implementación y promoción.

Los principales resultados del Programa respecto a 2016 es en un incremento del 4% en las operaciones de proveedores y un aumento en el saldo de las empresas en un 3%.⁶³

Además de estos créditos y formas de financiamiento que apoyan a las Pymes, a inicios de 2016, Nacional Financiera impulsó otro programa que beneficia a las Pequeñas y Medianas empresas a incrementar su competitividad y poder participar en más cantidad de proyectos al poder solicitar fianzas con el respaldo de esta institución. Una fianza es un instrumento que, a través de un contrato, el fiador garantiza el cumplimiento de una obligación en caso de que el fiado (persona física o moral que solicita la fianza) no pueda realizarlo. Principalmente en proyectos de construcción y suministro, muchos contratos solicitan una fianza para que puedan

⁶³ "Informe Anual 2017, Nacional Financiera" Fuente: https://www.nafin.com/portalnf/content/nafin-en-cifras/informes_anuales.html

tener la seguridad de que el contrato se cumplirá en tiempo y con las características pactadas, así que este apoyo brindado por NAFIN, apoya a que las Pymes puedan obtener una fianza de manera más sencilla y así poder participar en proyectos más grandes e importantes para continuar con su crecimiento.

Dentro de las fianzas que entran en el programa son:

- Anticipo: garantiza el adecuado uso del anticipo para realizar las obligaciones establecidas en el contrato (o en su defecto, la devolución del mismo).
- Cumplimiento: La correcta finalización total o parcial de la obligación (dependiendo de lo estipulado en el contrato).
- Calidad: garantiza la reparación en los defectos que pudieran surgir de las obligaciones concretadas, ya sean de obra o proveeduría.
- Fiscal: garantiza el monto de impuestos de la empresa que realice una importación temporal, la cual debería de cubrir ante el SAT.⁶⁴

Los apoyos pueden ir hasta por 30 millones por fianza (esto lo determinará la Afianzadora al analizar el contrato, recabar información moral y financiera, solicitar garantías, etc.) Los intermediarios son: Afianzadora Aserta, ACE Fianzas Monterrey, Afianzadora Insurgentes, Chubb de México.

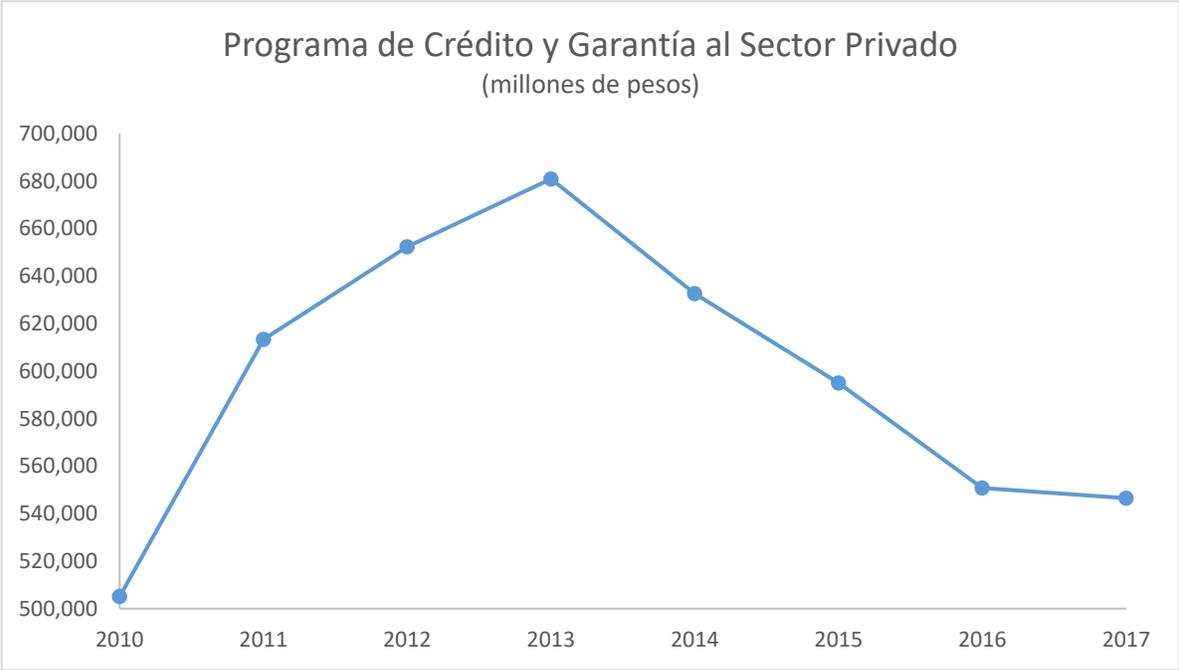
En los Informes Anuales de Nacional Financiera⁶⁵ podemos encontrar información relevante respecto a la evolución en el presupuesto destinado a las Pequeñas y Medianas Empresas. En 2017, a través de la amplia variedad de programas como: Cadenas Productivas, Descuento Tradicional, Micronegocios y Equipamiento; así como el Esquema de Garantías y el Crédito Garantizado, la Institución pudo otorgar recursos por \$546,534 millones de pesos, los cuales permitieron apoyar a 565,531 empresas, de este total un 99.8% fueron micro, pequeñas y medianas. A

⁶⁴ Garantías Sobre Fianzas, Gobmx <https://www.gob.mx/nafin/acciones-y-programas/garantia-sobre-fianzas> Consultado el 11 de septiembre de 2018

⁶⁵ Informes Anuales NAFIN. Fuente: Nacional Financiera. Consultado el 11 de octubre de 2018. https://www.nafin.com/portalfn/content/nafin-en-cifras/informes_anuales.html

continuación, se muestra una gráfica señalando el presupuesto destinado a través del tiempo para que se pueda apreciar de mejor manera la variación que ha sufrido con el paso de los años:

Gráfica N.12



Fuente: Elaboración propia con información de los Informes Anuales de NAFIN

Por un lado, los tres estados que recibieron mayor financiamiento fueron:

- Ciudad de México con 202.8 millones de pesos.
- Nuevo León con 66.2 millones de pesos.
- Estado de México 51.1 millones de pesos.

Por otro lado, los tres estados que recibieron menor financiamiento fueron:

- Tlaxcala con 1.1 millones de pesos.
- Baja California Sur con 1.6 millones de pesos.
- Nayarit 1.7 millones de pesos.

La suma de financiamiento de 2010 a 2017, asciende a un poco más de 4 billones de pesos, apoyando a más de 3 millones de beneficiarios donde un 99% eran micro, pequeñas y medianas empresas.

El año 2013 fue el año en el que se destinó mayor presupuesto, con un total de 680,865 millones de pesos. Desde ese año hasta 2017 esa cifra se ha disminuido prácticamente un 20%.

NAFIN, además del apoyo en el financiamiento también ha contribuido con Programas de Asistencia Técnica y Desarrollo Empresarial, brindando principalmente capacitaciones en línea sobre gran cantidad de temas como planeación estratégica, planes para ideas de negocio, incorporación de redes sociales, cómo obtener microcréditos, entre otros. Con estos cursos presenciales y en línea, NAFIN ha logrado capacitar, en promedio, a 100,000 beneficiados anualmente.

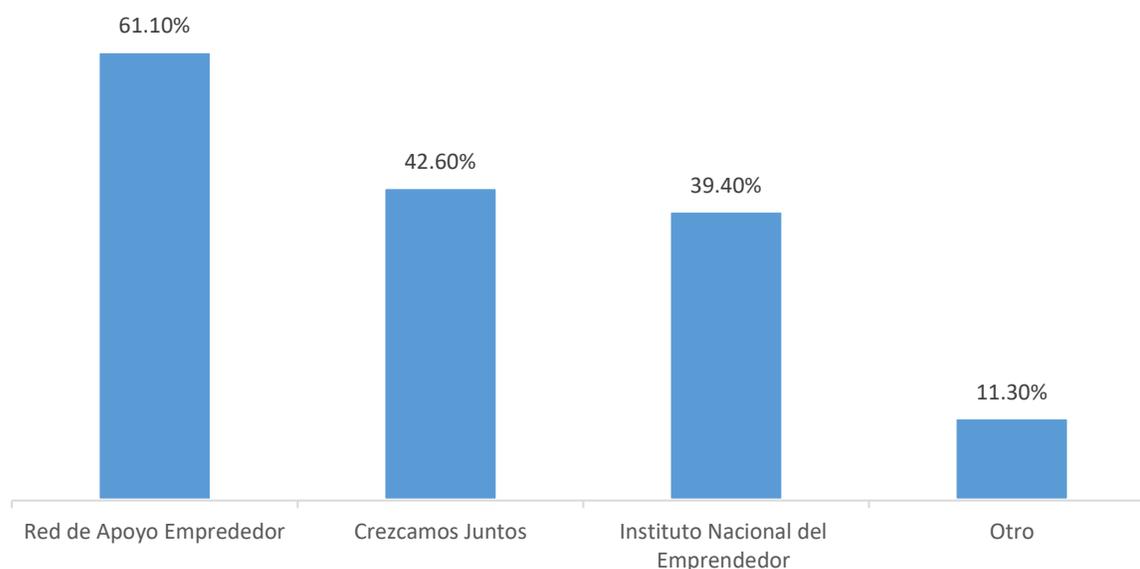
Además, el portal de Nacional Financiera, ofrece distintas herramientas de negocio las cuales son alternativas que pueden utilizarse para apoyar el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas que van desde autodiagnósticos para medir el desempeño de las empresas, simuladores de créditos, sustentabilidad de negocios hasta asesoría en la optimización de los excedentes en efectivo que pueda tener la empresa mediante una amplia oferta de productos como fondos de inversión, cetes, bonos, entre otros.

Si bien los programas y apoyos a Pymes son más promovidos que antes gracias a las redes sociales y los medios de comunicación, una realidad es que a pesar de que se dice que las Pequeñas y Medianas empresas son parte medular de la economía, no se le ha dado la difusión adecuada ni la transparencia a los Programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal relacionados con el apoyo tanto financiero como de asesoría a las Pymes.

De acuerdo con datos de la ENAPROCE, solamente 14 de cada 100 empresas encuestadas conocen alguno de los distintos Programas, siendo la Red de Apoyo al Emprendedor el más popular. De estas empresas, sólo el 6.7% solicitó alguna clase de financiamiento y solamente el 4.6% lo recibió.

Gráfica N.13

Principales programas conocidos por las Pymes



fuentes: Nota: la sumatoria da más de 100% ya que las empresas encuestadas pueden conocer más de un programa. Elaboración propia con datos de la ENAPROCE 2015.

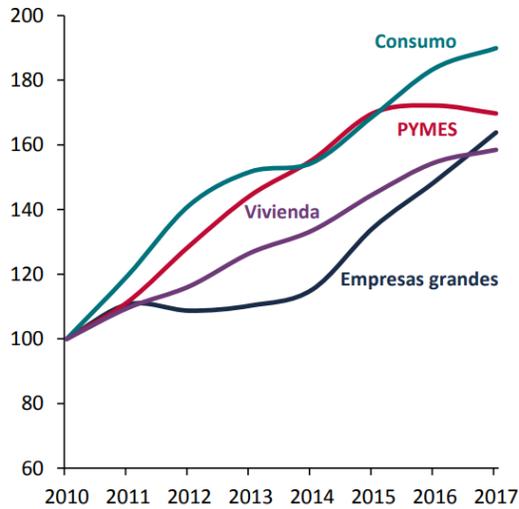
A diferencia del Sector Público, el Sector Privado sí ha tenido un incremento en la participación del segmento PYME, tanto las instituciones financieras tradicionales, así como las empresas Fintech y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, las cuales han comenzado a ganar terreno recientemente.

En relación con la Banca Tradicional, datos de Banxico⁶⁶ muestran que tomando como base el año 2010 para construir un índice, el crédito a PYMES y el de consumo son los que han mostrado el mayor crecimiento.

⁶⁶ "Indicadores Básicos de Créditos a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)" Fuente: Banxico <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/rib-creditos-a-pymes/%7B6F30DAE4-E446-DE94-8A66-84CB2E2E0F54%7D.pdf> Consultado 07/05/2019

Gráfica N.14

Dinamismo del crecimiento de la cartera
2010 = 100



La elaboración de esta gráfica, hasta antes de junio de 2016, se basó en la información bajo la metodología de pérdida incurrida de los subreportes R04C-442 y R04C-443 derogados por disposición oficial. A partir de esa fecha la información de la gráfica se obtiene de los reportes de cartera comercial bajo la metodología de pérdida esperada.

Respecto al importante crecimiento de la cartera de PYMES, en 2014 se llegó a un máximo y a partir de ahí, ha decrecido ligeramente, cediendo principalmente ante el aumento del crédito destinado a grandes empresas, las cuales, a pesar de ser un sector más chico en cantidad, solicitan más financiamientos y de mayor volumen. Otro factor a considerar es el hecho de que el índice de morosidad (el cual determina la suma de deudores que tienen pagos atrasados o cayeron en impago) es mucho mayor en la cartera de PYMES que en la de grandes empresas ya que mientras en las grandes corporaciones este índice ronda en un 1%, en el de las pequeñas y medianas empresas esta cifra es del 4.6%, a pesar de esto, se muestra una ligera baja en la morosidad desde 2010, ya que en ese año alcanzó un 5.2%.

A julio de 2017 la cartera de crédito en el segmento PYME estaba constituida por un saldo de 494.3 mil millones de pesos distribuidos en poco más de 738 mil créditos los cuales eran de aproximadamente 400 mil empresas.

Las tres instituciones que apoyaron más a las PYMES respecto a la obtención de financiamiento, fueron:

- BBVA Bancomer
- Santander
- Banamex

Estas instituciones concentraron el 53% del saldo y el 54% del total de créditos vigentes a 2017.

Tabla N.5

Cartera total de crédito al sector privado no financiero por tamaño de establecimiento

Tamaño de empresa	Número de créditos		Número de empresas		Saldo		Tasa promedio ponderado Por ciento
	Total	Por ciento	Total	Por ciento	Millones de pesos	Por ciento	
Grande	288,660	28.1	7,860	1.9	1,455,445.0	74.6	7.9
PYME	738,667	71.9	400,695	98.1	494,341.5	25.4	12.7
<i>Mediana</i>	<i>30,787</i>	<i>3.0</i>	<i>4,015</i>	<i>1.0</i>	<i>71,098.8</i>	<i>3.6</i>	<i>10.8</i>
<i>Pequeña</i>	<i>331,046</i>	<i>32.2</i>	<i>143,382</i>	<i>35.1</i>	<i>284,610.1</i>	<i>14.6</i>	<i>12.2</i>
<i>Micro</i>	<i>376,834</i>	<i>36.7</i>	<i>253,298</i>	<i>62.0</i>	<i>138,632.6</i>	<i>7.1</i>	<i>14.5</i>
Total	1,027,327	100.0	408,555	100.0	1,949,786.5	100.0	9.2

Notas: Los criterios de clasificación del tamaño de los establecimientos se presentan en el apéndice metodológico. Se excluyen créditos otorgados a entidades diferentes a empresas (tales como instituciones financieras y entidades gubernamentales), a entidades con domicilio fuera del territorio nacional así como fideicomisos. La tasa promedio se refiere al promedio ponderado de la tasa de interés por el saldo insoluto de cada crédito. Información a julio de 2017. Fuente: CNBV.

La tabla anterior muestra claramente que a pesar de que el segmento MiPYME es mucho mayor en número de entidades, el crédito total otorgado sólo equivale a un 34% en comparación al saldo total de la cartera de grandes empresas inclusive a pesar de que esta tiene un 60% menos de préstamos.

Respecto al tipo de financiamiento más solicitado por las PYMES entre 2016 y 2017 tenemos los siguientes:

- Crédito simple, el cual equivale al 55.8% del total otorgado con un monto promedio de 1.1 millones de pesos.
- Línea de crédito no revolvente equivalente al 26.5% del total otorgado con un monto promedio de 1.7 millones de pesos.
- Línea de crédito revolvente equivalente al 17.7% del total otorgado con un monto promedio de 1.2 millones de pesos.

El destino de estos créditos, está enfocado principalmente para capital de trabajo: compra de insumos, pago a proveedores, dispersión de nómina a empleados, todo lo relacionado al pago de pasivos a corto y mediano plazo, en segundo lugar, se utiliza para ampliar y optimizar las estructuras del negocio ya sea con la adquisición de activos fijos, mejoras de procesos, licencias, reestructuras internas, entre otras.

Es importante destacar que las empresas grandes concentran la mayor parte del saldo en créditos con tasas de interés más baratas, mientras que para las PYMES los créditos otorgados tienen intereses mucho más elevados. En la tabla N.5 se muestra que la tasa promedio para grandes empresas es de 7.9% mientras que para las medianas es de 10.8%, para las pequeñas de 12.2% y para las micro de 14.5% Esto indica que algunas de estas empresas enfrentan mayores limitaciones para acceder a un crédito PYME que a un crédito a través de una tarjeta empresarial, considerando que algunas de estas tarjetas operan como tarjetas personales. Este comportamiento parece evidenciar que las empresas más pequeñas enfrentan restricciones crediticias más severas que las medianas y las grandes.

Como se mencionó anteriormente, las instituciones financieras tradicionales han tenido una baja respecto al dinamismo de la cartera Pyme desde 2014, lo que ha abierto un gran campo de oportunidad para empresas fintech y sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOMES), que buscan ganar participación en ese mercado.

Gracias al gran alcance que tiene el internet, cualquier tipo de información es cada vez más fácil de encontrar, además de fortalecerse con la diversidad de distintas fuentes. En el tema de las Pequeñas y Medianas empresas es igual, hace diez años era difícil imaginar que a través de un ordenador seríamos capaces de conectarnos con expertos en temas de innovación, fiscales, financieros o cualquier otro rubro que pudiera impulsar a las empresas a crecer. Actualmente gran cantidad de portales de instituciones públicas y privadas, así como artículos de revistas y periódicos brindan diversas ideas y opciones para emprender, aprender, mejorar o maximizar el funcionamiento de las PYMES. En temas anteriores ya se habló sobre de manera general sobre los apoyos que otorgan las distintas instituciones de Gobierno, así como empresas privadas, pero en este apartado se profundizará en la diversidad y segmentación de los distintos servicios y productos que se ofrecen en diferentes plataformas que tienen como objetivo apoyar a las MiPYMES en infinidad de temas.

Entre las opciones más novedosas que han revolucionado los apoyos financieros, encontramos el: “Crowdfunding”, “Capital Semilla”, Inversionistas Ángeles” y “Venture Capital”.

- ***Crowdfunding:***

Palabra en inglés que significa “financiamiento colectivo”. Consiste, por un lado, en la búsqueda de un financiamiento alternativo. Las Pymes contactan a la plataforma de su preferencia y exponen los principales puntos del proyecto: Producto y/o

servicio que se desea realizar, así como aspectos logísticos (tiempo de producción, distribución, venta).

Estimaciones de las ventas, costos y gastos, impuestos y utilidades, razones financieras para determinar retornos de inversión, márgenes de ganancias, ciclos de efectivo.

Para temas de Prevención de Lavado de dinero se solicita información personal para autenticar la legal existencia de la persona física o moral.

Una vez compartidos los puntos anteriores, la Pyme procede a solicitar el monto del financiamiento y la fecha límite en la que lo requerirá.

Por el otro lado, los inversionistas buscan los mejores proyectos para invertir, después de evaluar distintas empresas, deciden fondear a las más atractivas. Si todo sale bien, en cierto tiempo pactado, el inversionista recibirá su capital más los rendimientos generados por el fondeo.

Entre más aterrizado se encuentre el proyecto, más posibilidad tendrá de ser aprobado por la plataforma y apoyado por los inversionistas.

En este sistema todos ganan, la Pyme obtiene financiamiento de forma más flexible, el inversionista rendimiento más altos que instrumentos convencionales (cetes, fondos bancarios, cedes, pagarés, etc.) y la Plataforma cobra su respectiva comisión como intermediaria.

Es importante mencionar que todas las opciones, ya sean tradicionales o novedosas, para que sean seguras, deben de estar autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB), registradas en el Sistema de Registro de Prestadores de Servicios Financieros (SIPRES) además de contar con el respaldo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) en caso de reclamación y el Instituto para la Protección

al Ahorro Bancario (IPAB) el cual asegura tus ahorros hasta por cierta cantidad de UDIS⁶⁷.

- **Capital Semilla:**

El capital semilla se considera la inversión inicial para materializar un proyecto o cuando este se encuentra incipiente. De acuerdo con el portal México Emprende, este capital se destina principalmente a:

- Desarrollo de un prototipo comercial: El cuál será la primera muestra consumada del producto con el objetivo de que antes de que este se produzca en masa, se detecten errores y mejoras hasta perfeccionarlo.
- Elaboración de estudio de mercado: Este estudio ayudará a delimitar al público al que va dirigido el producto para determinar la viabilidad comercial y detectar las necesidades y preferencias de consumo. Aspectos como: edad, sexo, ingreso pueden ser parámetros importantes a la hora de considerar el estudio.
- Elaboración de estudio de factibilidad: en este estudio se conocerán puntos como costos, ventas, ingresos, logística, todo lo relacionado al proceso de producción para determinar si el proyecto es redituable.
- Elaboración del plan de negocios: Especificar los objetivos y planes que tiene la empresa, la estrategia, organización, panorama y filosofía.

Entre otras opciones más tradicionales, el capital semilla se utiliza para:

- Inversiones para lanzar el producto al mercado.

⁶⁷ UDI: Acrónimo de “Unidades de Inversión”, son unidades de valor que establece el Banco de México basándose en la inflación. La principal función de las UDIS es servir de referencia para solventar obligaciones/derechos en ámbitos financieros. Su valor incrementa diariamente para mantener el poder adquisitivo y es publicado en el Diario Oficial de la Federación.

- Adaptación y remodelaciones.
- Registro de patentes.
- Capital de trabajo para la operación del negocio.

Como se observa, el uso de los recursos va enfocado a la afinación y puesta en marcha del negocio, al no existir aún resultados concretos y seguros, se considera más riesgoso invertir en estas primeras etapas por lo que en muchas ocasiones solamente se apoyan a emprendedores egresados de alguna Incubadora de Pymes o alguna otra organización que respalde la idea que se desea financiar.

- **Inversionistas Ángeles:**

El inversionista ángel es aquel individuo o grupo de individuos que tienen la capacidad de proveer recursos a las Pequeñas y Medianas Empresas. Al hablar de recursos no solamente se refiere al capital, estos inversionistas suelen tener conocimientos en el sector en el que están interesados en participar por lo que también proveen su experiencia. Otra gran ventaja es que pueden convertirse en consejeros fundamentales aportando un panorama más completo que pueda ayudar a una mejor toma de decisiones, además de compartir contactos como clientes potenciales y proveedores que ayudan a aumentar sus ventas y acelerar su ciclo de producción.

Ellos ponen las reglas y parámetros ya que a final de cuentas es su capital, pero el objetivo no es apropiarse de las ideas ni negocios, simplemente es definir el camino que se seguirá para que la probabilidad de éxito sea lo más alta posible. Generalmente los inversionistas ángeles estarán dentro de la empresa alrededor de 5 años, en ese lapso trabajarán en conjunto con los dueños para incrementar las utilidades y rentabilidad para posteriormente retirar su inversión más los rendimientos que se hayan acordado y nuevamente salir a buscar nuevos proyectos.

A pesar de ser una idea bastante atractiva, existen problemas que impiden que se alcance el éxito deseado, en México, la inseguridad es uno de los principales factores que influyen en las interacciones sociales desembocando en temas como fraude, extorsión, corrupción, etc., por lo que muchas Pymes dudan seriamente en “dejar entrar” a un tercero a su proyecto. Esta falta de confianza provoca que esta práctica no se convierta en algo popular en nuestro país en comparación con, por ejemplo, Estados Unidos donde existen una gran cantidad de estos grupos.

Actualmente, las asesorías más enriquecedoras que pueden adquirir las Pymes están relacionadas con temas financieros, fiscales, de recursos humanos, de ventas, de tecnologías de la información y de innovación. Entre las figuras más representativas que existen en estos rubros, son las “Incubadoras de Negocios”.

Además de las Incubadoras de Negocios, también existen instituciones privadas y públicas que tienen programas de apoyo. Actualmente en internet se ofrecen gran cantidad de asesorías enfocadas tanto a grandes como pequeñas y medianas empresas. La misión y objetivo de estas sociedades, en términos generales, está relacionada con guiar y apoyar a la PYME en temas como⁶⁸:

- Diagnóstico Empresarial: Identificación de puntos de mejora y proponer estrategias.
- Planeación Estratégica: Delimitación de objetivos a mediano y largo plazo.
- Gestión de Procesos: Desarrollo de un efectivo modo de producción para maximizar eficiencia y rentabilidad.

⁶⁸ Información tomada de diversas empresas que brindan asesorías a Pymes.
Asesoría Integral <https://www.asesoriaintegraldepymes.com/servicios.html>
Asesoría Pyme <http://asesoriapyme.com.mx/>
EPI Consultores <http://www.epi-consultores.com.mx/category/servicios/>

- Asesoría en Marketing: Servicios de mercadotecnia para difusión de marca y productos, así como investigación de mercados, capacitación de ventas, implementación de sistemas “Customer Relationship Management” (CMR)
- Asesoría Fiscal: Apoyo con estrategias contables, administrativas para una correcta planeación fiscal, pago de impuestos y Auditorías.
- Coaching: Talleres y cursos para cualquier empleado para desarrollar y mejorar habilidades y conocimientos.
- Asesorías de Financiamiento: Orientación sobre las distintas formas de financiamiento, así como el apoyo para obtener recursos con atractivas condiciones, gracias a una gestión y planeación adecuada; pudiendo ser arrendamiento puro o financiero, factoraje, crédito simple o revolvente, reestructuración de pasivos.
- Evaluación de Proyectos de Inversión: Asesoría sobre viabilidad de inversión de capital en activos, ya sea nuevas líneas de negocio, inversiones, planes de expansión, entre otras.

La mayoría de estos servicios tiene la ventaja de que pueden ser brindados presencial o digitalmente con flexibilidad en tiempos y costos.

Las formas de asesoramiento y financiamiento descritas en los párrafos anteriores están siendo ofrecida en su mayoría por empresas de tecnología financiera especializadas, o “fintech” las cuales se caracterizan en ser intermediarias en el sector financiero en aspectos como transferencias de dinero, préstamos, asesoramiento, inversiones, etc.

Algunas de las principales ventajas que tienen estas empresas en comparación con la Banca Tradicional son la oferta de créditos a través de internet con la cualidad de

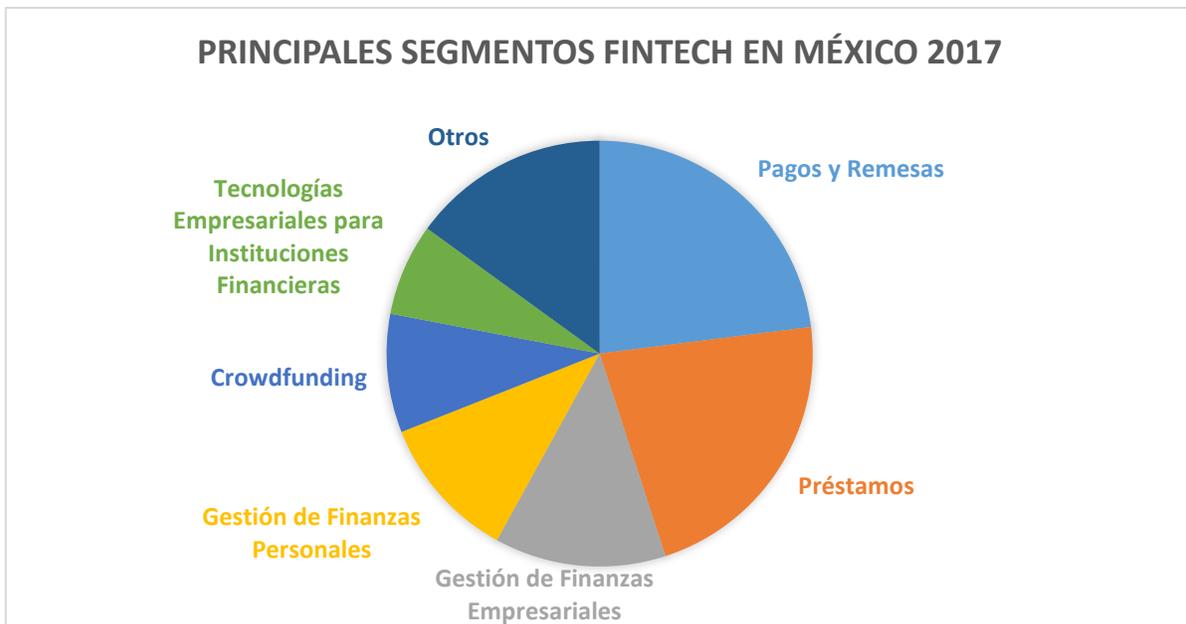
dar respuesta a las solicitudes en corto tiempo y sin necesidad de presentar gran cantidad de información, lo que facilita el proceso.

A finales de 2017, en México existían alrededor de 350 Fintech, convirtiéndose en el segundo país con el mayor número de este tipo de empresas de América Latina y uno de los principales motores de la innovación financiera de la región posicionándose solamente detrás de Brasil.

En una encuesta realizada por Finnovista, se determinó que respecto a territorio nacional, la Ciudad de México cuenta con el mayor número de startups Fintech constituidas, concentrando el 61%, seguida por Guadalajara con el 9% y Monterrey. Respecto a los procesos de internacionalización, el 83% de las empresas encuestadas afirmó operar solamente en México, mientras que el 17% opera también en el extranjero.

El aumento que tuvo este tipo de empresas se traduce en un crecimiento anual de aproximadamente 40%, diversificando los servicios brindados principalmente en:

Gráfica N.15



Fuente: Elaboración propia con información de Finnovista "México supera la barrera de las 300 startups Fintech y refuerza su posición como segundo ecosistema Fintech más importante en América Latina" <https://www.finnovista.com/actualizacion-finnovista-fintech-radar-mexico-agosto-2018/>

Algunas de las principales plataformas que ofrecen financiamiento a Pymes son las siguientes:

Tabla N.6

Empresa ▼	Cuánto presta	CAT	Tasa de interés anual sin IVA	Plazo	Web
Aspiria	Hasta 150,000	102.6% (sin IVA)	41.60%	Hasta 72 semanas	https://www.aspiria.mx/
Credijusto	Hasta 6,000,000	36.2% (sin IVA)	De 26 a 35%	Hasta 36 meses	https://credijusto.com/
Konfío	Hasta 150,000	81% IVA incluido	60%	Hasta 24 meses	https://konfio.mx
Prestadero	Desde 10,000 hasta 250,000	De 11.96% a 47.02%	De 8.9% a 28.9%	12, 24 y 36 meses	https://www.prestadero.com
Proyecto Pyme	De 50,000 a 5,000,000	De 18% al 48%	Del 16% al 50%	De 15 días a 2 años	http://proyecto-pyme.com/

Fuente: "¿Buscas crédito para tu Pyme? Hay alternativas en Fintech" El Financiero, 07/02/17. <https://www.elfinanciero.com.mx/pyme/buscas-credito-para-tu-pyme-hay-alternativas-en-fintech>

Entre los principales retos a los que se enfrentan estas Instituciones es determinar una correcta medición del riesgo ya que en ocasiones no existen antecedentes de las empresas solicitantes o son de reciente constitución. A pesar de esto, el sector en términos generales ha tenido éxito, apoyando a las Pymes a crecer en sus ventas y mejorar sus procesos y por el otro lado ofrecer a los inversionistas rendimientos atractivos.

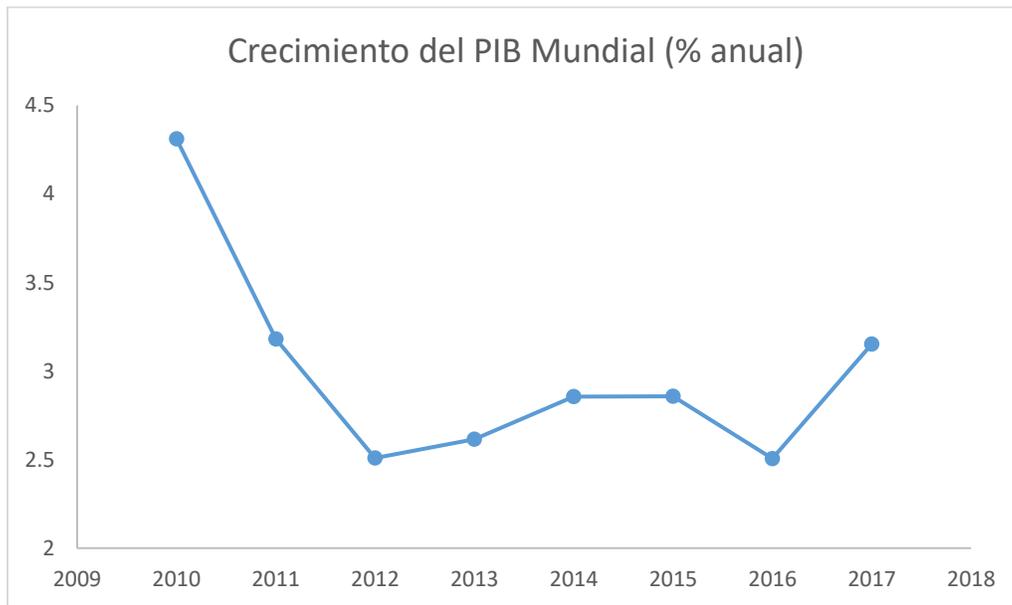
Capítulo 4

Capítulo 4. La evolución de las Pymes en México de 2010 a 2017

4.1 Panorama Económico

La economía mundial ha crecido año con año, aunque a partir de la gran recesión de 2009 la expansión ha sido más cautelosa. En 2017 el Producto Interno Bruto mundial, tuvo un incremento del 3.15%⁶⁹ el cual ha sido más alentador que años anteriores.

Gráfica N.16



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial

A pesar de que en ese año se obtuvo el mayor crecimiento desde 2011, aún no se alcanza el 4.31% que se logró en 2010.

⁶⁹ "Crecimiento del PIB (%) anual" Fuente: Banco Mundial. Consultado el 3 de octubre de 2018.
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

Esta última década ha tenido gran cantidad de retos ya que han sucedido diversos acontecimientos que han sorprendido al mundo entero, como la crisis financiera mundial de 2008-2009 ocasionada por el *crash* del sistema bancario estadounidense, la intensa deuda soberana europea (principalmente griega) de 2010-2012, que estaba comenzado a contagiar a varios países del continente, los fuertes cambios de precios en materias primas como el petróleo, acero y otros insumos importantes entre 2014 y 2016 que provocaron un desequilibrio en los mercados, empresas mundiales y Gobiernos, además de que en 2016 Gran Bretaña decidió abandonar la Unión Europea, generando grandes dudas sobre lo que sucedería con esta escisión. Para finalizar, en 2017 Estados Unidos eligió como presidente a Donald Trump quién con sus ideas radicales, nacionalistas y conservadoras proponía en sus campañas y al inicio de su presidencia imponer aranceles a sus socios comerciales, modificar acuerdos (como el TLCAN) y reestructurar la manera en la que Estados Unidos comerciaba con otros países del mundo.

A pesar de todos los hechos que han sucedido, aproximadamente un 66% de los países del mundo han crecido más en 2017 que en 2016. Se estima que en 2018 y 2019 la economía mundial se mantenga estable en el 3%.⁷⁰

Por los factores descritos, las Pymes en México, presentan varios retos y áreas de oportunidad que deberán sobrellevar de la mejor manera para mantenerse y seguir creciendo, algunos de los temas más relevantes en el contexto internacional son las amenazas de Trump, que planea subir los aranceles a las importaciones de bienes mexicanos, esto claramente afectará en un primer momento a los consumidores

⁷⁰ "Situación y Perspetiva de la Economía Mundial 2018: Resumen" Fuente: Organización de las Naciones Unidas. Consultado: 3 de octubre de 2018.

<https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/situacion-y-perspectivas-de-la-economia-mundial-2018-resumen/>

estadounidenses, pero afectará también a las empresas mexicanas exportadoras, ya que al ser más caros sus productos, se exportará una menor cantidad.

Por otro lado, se tiene que estar pendiente respecto al Tratado el Libre Comercio que el presidente de Estados Unidos quiere modificar, ya que seguramente buscará obtener ciertos privilegios respecto a Canadá y México.

Las áreas de oportunidad que tienen las Pymes es voltear hacia los países miembros del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (Australia, Brunéi, Canadá, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y México).

Respecto al contexto nacional, la inflación ha sido un fenómeno monetario originado por la política monetaria expansiva del Banco de México que afecta el poder adquisitivo de los agentes económicos, aunado a esto, las constantes alzas del tipo de interés provocan que la economía se desacelere, ya que el crédito es más caro, por otro lado la depreciación del peso frente al dólar, provoca que los bienes exportados sean más caros, además del constante aumento de la gasolina, si bien en el primer trimestre del 2017 no ha provocado inflación, es un factor que debe de ser muy tomado en cuenta en el mediano y largo plazo.

4.2 Áreas de mejora en el otorgamiento de financiamiento a Pequeñas y Medianas Empresas.

En los últimos años la forma de promover y atender clientes PYME se ha inclinado al uso de portales electrónicos creando una mayor competencia entre instituciones tradicionales y las mismas empresas innovadoras. Esta competencia, al mismo tiempo se refleja en competitividad ya que en un corto tiempo se han mejorado

tecnologías y procesos, así como un mayor alcance, lo que se traduce en una expansión de créditos. Este crecimiento propiciará un mercado más grande y con más información, lo que aumentará la disputa de clientes entre instituciones. Para mejorar las condiciones del sector financiero hacia las PYMES se pueden pulir tres pilares⁷¹:

Mitigar la información asimétrica: La información asimétrica existe cuando en un mercado una de las partes cuenta con más información que la otra, esta situación rompe el equilibrio, la parte con menos información se encuentra en desventaja lo cual impide que pueda tomar la mejor decisión derivado de la falta de conocimiento e incertidumbre.

Aterrizando el concepto al sector financiero, por un lado, las instituciones financieras deben de proporcionar una clara y transparente descripción de sus productos, así como una explicación detallada de los cargos, tasas e intereses que el cliente deberá pagar ya que muchas veces los clientes no tienen un pleno conocimiento del producto que van a contratar y los empleados no les detallan todos los términos y condiciones, es por ello que muchas PYMES no tienen una alta confianza en los bancos. Por otro lado, se debe mejorar la calidad de la información disponible de las Sociedades de Información Crediticia (SIC) para evaluar el riesgo de crédito de las PYMES, asimismo aumentar el número de usuarios y entidades que reportan, esto con el objetivo de tener una base más amplia e información más sólida.

Adicionalmente, derivado de la relevancia del crédito que brindan los Intermediarios Financieros No Bancarios (proveedores, acreedores diversos, entre otros) sería una buena estrategia que estos reportaran información de las empresas que financian a alguna SIC para que se tenga registro de su calidad moral y financiera.

⁷¹ "Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME) 2015". Fuente: Banxico. Consultado: 20/06/2019. <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-l/%7B1C74E16B-F3D9-DBA7-6E7E-80C130C76599%7D.pdf>

Implementar un sistema de calificación crediticia tomando en cuenta el desempeño y evolución de las PYMES y el de sus propietarios, así como una mezcla entre análisis cuantitativo y cualitativo para determinar la calidad moral y financiera. El uso de estos nuevos recursos puede incentivar la competencia en el mercado de información crediticia de empresas, promoviendo las bases e incentivos regulatorios para la entrada de calificadoras especializadas.

Muchas pequeñas y medianas empresas pueden ser candidatas a crédito si cuentan con un bien inmueble que se pueda dejar como garantía, es por ello que sería útil difundir entre las PYMES y los intermediarios financieros el Registro Único de Garantías Mobiliarias, que administra la Secretaría de Economía y que potencia el uso de bienes muebles como garantías en contratos de financiamiento.

Participación de NAFIN: Aumentar el esquema de fondeo actual y promover la diversificación de fuentes de financiamiento de los mismos.

Establecer mecanismos de asignación de garantías de NAFIN que partan de una evaluación del riesgo de cada PYME.

Costo y cambio de búsqueda: Creación de portales en Internet que faciliten a las PYMES realizar comparaciones entre diversas opciones de financiamiento; lo cual reduciría sus costos de búsqueda y, al mismo tiempo, induciría una mayor competencia entre los oferentes de crédito.

Que las instituciones brinden un apoyo integral durante todo el plazo en el que dure el financiamiento y/o asesoría con calidad en el servicio tramites desde el inicio hasta el final ya que muchas veces las instituciones dejan de darle seguimiento al cliente una vez que ya se concretó la venta del servicio/producto.

Capítulo 5

Capítulo 5 Los apoyos

El Apoyo

Como se ha venido explicando en el presente trabajo, muchas de las empresas buscan utilizar algún tipo de financiamiento en su negocio con el objetivo principal de optimizar recursos y procesos, incrementar su productividad, implementar o mejorar su innovación tecnológica y un aumentar la probabilidad de entrar y mantenerse en el mercado internacional.

A pesar de que el apoyo es un pilar fundamental, de acuerdo con el Reporte de Crédito Konfío⁷², en 2017 un 30% de los empresarios encuestados coincide que la falta de acceso a crédito es el principal freno de las Pymes mexicanas, determinando, además, que es menos complicado formalizar sus negocios que acceder a servicios financieros.

Es un hecho latente que en el país hay escasez de ofertas de financiamiento para cubrir las necesidades de las pequeñas y medianas empresas. Y aunque recientemente se ha incorporado nuevas figuras que otorgan crédito, así como nuevos productos y soluciones para facilitar la obtención de servicios financieros, solo 33% los empresarios PYME cuentan con un crédito formal para invertir en sus negocios.

La falta de financiamiento oportuno y confiable es uno de los principales problemas que enfrentan las Pymes. Una Pyme necesita tener recursos disponibles para hacer frente al crecimiento (nuevos clientes), para financiar sus clientes activos (otorgar plazos) y cumplir con sus compromisos a corto plazo⁷³.

⁷² Reporte de Crédito Konfío 2019, en el que se integraron las opiniones y experiencias de más de 1,600 dueños de negocios, las cuales fueron recopiladas a través de herramientas cuantitativas y cualitativas.

⁷³ Thalía Karamanos Ceceña, Subdirectora de Promoción Económica Delegación Sinaloa.

Las empresas pueden obtener capital principalmente a través de programas de financiamiento gubernamental, la banca comercial o por medio de empresas financieras no bancarias. Algunos apoyos adicionales a los ya mencionados se pueden obtener a través de:

5.1 FONDESO

El 22 de abril de 2015, se publicaron las Reglas de Operación del Programa de Financiamiento del Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESO).

Es un Fideicomiso creado por el Gobierno de la Ciudad de México y pertenece a la Secretaría de Desarrollo Económico. Su principal objetivo es crear, mejorar y fortalecer las micro, pequeñas y medianas empresas mediante apoyos financieros y no financieros.

En FONDESO se han creado programas de financiamiento y capacitación que se adaptan a las necesidades particulares de los diversos sectores poblacionales a los que atiende.

Estos apoyos tienen como base estrategias enfocadas a mejorar la eficiencia del autoempleo de las y los mexicanos mediante el desarrollo de actividades económicas, así como el fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. La orientación del FONDESO está encaminada a atender las desigualdades estructurales de carácter social, particularmente las existentes entre hombres y mujeres, teniendo como objetivo que los sectores comerciales de servicios, industriales y de zonas de alta marginación dentro de la Ciudad de México se reactiven al igual que el desarrollo social de la población.

Los estados financieros del Fondo, indican que de 2016 a 2017 hubo un incremento en su Activo Circulante pasando de \$250 millones de pesos en 2016 a \$322 millones

de pesos en 2017, incremento principalmente reflejado en la cuenta de Efectivo y en Derechos a Recibir Efectivo o Equivalentes.

También se vio un aumento en las aportaciones de Capital, las cuales incrementaron un 13.5% en 2017, ascendiendo a \$1,095 millones de pesos.

Estos indicadores muestran que FONDESO ha crecido a través de los años lo que facilita un mayor número de apoyos tanto en montos como en cantidades.

Los montos otorgados por el Fondo, van desde los \$4 mil hasta los \$500 mil pesos, dependiendo el tamaño de la empresa. También se consideran diversos factores como el género, tomando mucho en cuenta a las mujeres emprendedoras y empresarias, así como sectores enfocados en bienes o servicios basados en componentes artísticos y culturales, comercialización de productos rurales e incluso a créditos a comerciantes en tianguis y mercados sobre rueda.

Para que las personas y Pymes puedan acceder a estos esquemas de financiamiento, los cuales tienen la ventaja de tener tasas de interés muy accesible, con base en el monto del crédito, se debe de otorgar algún tipo de garantía siendo pagaré, garantía prendaria o bien inmueble.

5.2. INADEM

Como ya se señaló en los antecedentes de este trabajo, el Instituto Nacional del Emprendedor En el Diario Oficial de la Federación se creó en 2013 con la finalidad de Implementar una Política de Estado de Apoyo a Emprendedores y MIPYMES a través de la Red de Apoyo al Emprendedor.

De acuerdo con el Sexto Informe de Gobierno de Enrique Peña Nieto, la Banca de Desarrollo impulsó de forma importante a las Pequeñas y Medianas Empresas en dicho sexenio, a continuación, se mencionan los apoyos más destacables⁷⁴:

- **Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM):** con los programas, acciones y estrategias se beneficiaron a más de 4.4 millones de emprendedores y MIPYMES con diversos tipos de apoyos, entre los que destacan el financiamiento para proyectos productivos y acceso a crédito; la asesoría y capacitación; la vinculación con programas públicos y privados, así como la organización de eventos y premios para fomentar la cultura emprendedora.
- **Fondo Nacional Emprendedor del INADEM:** más de 20 mil millones de pesos destinado a más de 95 mil proyectos. Adicionalmente, se apoyó la creación de 42 Fondos de Capital Emprendedor, que se estima detonarán una inversión superior a los 5 mil millones de pesos, en beneficio de 492 empresas de alto impacto.

⁷⁴ 6to Informe de Gobierno 2017-2018. Fuente: Gob.mx. Consultado: 16/10/2019.
http://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2018/09/asun_3730635_20180901_1535843813.pdf

- **Sistema Nacional de Garantías:** favoreció el acceso a financiamiento a más de 485 mil MIPyMES, con una derrama crediticia por casi 630 mil millones de pesos.
- **Programa Crédito Joven:** ha apoyado a casi 6 mil jóvenes para iniciar o hacer crecer su negocio con créditos por más de 2 mil 100 millones de pesos.

5.3. Apoyo a las empresas

En los últimos años la forma en la que se ha apoyado a las Pymes ha tenido una gran transformación. México está tomando medidas para apoyar el crecimiento de la productividad en empresas pequeñas, entre ellas un nuevo régimen fiscal dirigido a fomentar la formalización de empresarios del sector informal y programas innovadores que combinen el perfeccionamiento de competencias administrativas con la adopción de las TICs. Gran parte de este fortalecimiento ha sido también por los grandes avances del gobierno mexicano, y por la implementación de apoyos financieros.

Por lo que uno de los principales retos de México es implementar una variedad de programas para apoyar a las PyMES que se encuentran en diferentes sectores y regiones del país, ya que cada una tiene sus características particulares, la estrategia debe ir de la mano con el autoempleo y el emprendimiento.

Aunado a programas de financiamiento, también es importante complementar con programas de capacitación y asesoramiento los cuales también han sido promovidos por instituciones públicas y privadas siendo el internet un gran medio de difusión y orientación sobre gran variedad de temas que pueden apoyar a la mejora y desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Por otra parte, se han creado alrededor del país instituciones incubadoras de empresas con el objetivo de ayudar a la creación y desarrollo de las PyMES para la mejora sus oportunidades de supervivencia y crecimiento de estas. Cuando un proyecto se determine viable y haya cumplido cierto tiempo (generalmente 12 meses) este podrá continuar con los programas creados como algún apoyo para crédito, asesorías, así como talleres sobre temas administrativos y de negocios.

Conclusiones

Conclusiones

Las Pequeñas y Medianas Empresas desempeñan un rol muy importante en la creación de empleo, en el crecimiento económico nacional, regional y local, así como una sinergia social. La gran mayoría de empresas de la OCDE son PYMES, y generan aproximadamente el 60% del empleo total, así como entre el 50% y el 60% del valor añadido en promedio. Esta es una de las razones más importantes por las que el acceso al financiamiento y asesorías es un requisito fundamental para el desarrollo y la creación de Pequeñas y Medianas Empresas, siendo una de las principales prioridades de los gobiernos de todo el mundo.

En 2016 y 2017, muchos países han puesto en marcha nuevas iniciativas o han realizado modificaciones en las ya existentes para facilitar el acceso a distintas fuentes de financiamiento que se añaden a la amplia gama de instrumentos de políticas ya adoptados. De acuerdo con el Reporte: “Financiamiento de PYMES y Emprendedores 2018”⁷⁵ de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se puede identificar que los Gobiernos están respondiendo a estas cuestiones mediante políticas emergentes, entre las tendencias principales se encuentran:

- **Garantías de crédito por parte del Gobierno:** La mayoría de los países disponen de esta clase de instrumento, el cual es brindado a Instituciones Financiera por parte de los Gobiernos para amortiguar el impacto de posibles desequilibrios financieros con el objetivo de flexibilizar los criterios de admisibilidad al momento en que una empresa solicita crédito, así como los montos concedidos, la evaluación de riesgos y los respaldos adicionales en contragarantías.

⁷⁵ “Financiamiento de Pymes y Emprendedores 2018” Fuente: OCDE. Consultado 10/10/19.
<https://www.oecd.org/industry/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>

- **Aumento en el número de políticas dirigidas a impulsar fuentes de financiamiento alternativas a las ordinarias:** Esto está relacionado con el hecho de que muchas PYMES tradicionales son dependientes a obtener préstamos y apoyos y, por otro lado, las PYMES más innovadoras y de alto riesgo tienen dificultades para encontrar suficiente financiamiento externo para mantener sus objetivos de crecimiento.

- **Promoción de Financiamiento Colectivo:** Los Gobiernos siguen promoviendo este tipo de actividades de financiamiento, al mismo tiempo que mejoran la regulación para eliminar las incertidumbres jurídicas y garantizar una adecuada protección de los inversores, al mismo tiempo que las empresas pueden obtener crédito mediante estos portales. Estas innovadoras y nuevas modalidades, indudablemente incrementa las opciones del mercado.

- **Reducción de brechas de financiamiento entre empresas:** Las necesidades de crédito de las PYME se abordan cada vez más a nivel regional, buscando resolver las necesidades particulares de las Pequeñas y Medianas Empresas de cada región. Esto permite la adopción de políticas más asertivas, así como un mejor enfoque en las iniciativas públicas de financiamiento de PYMES.

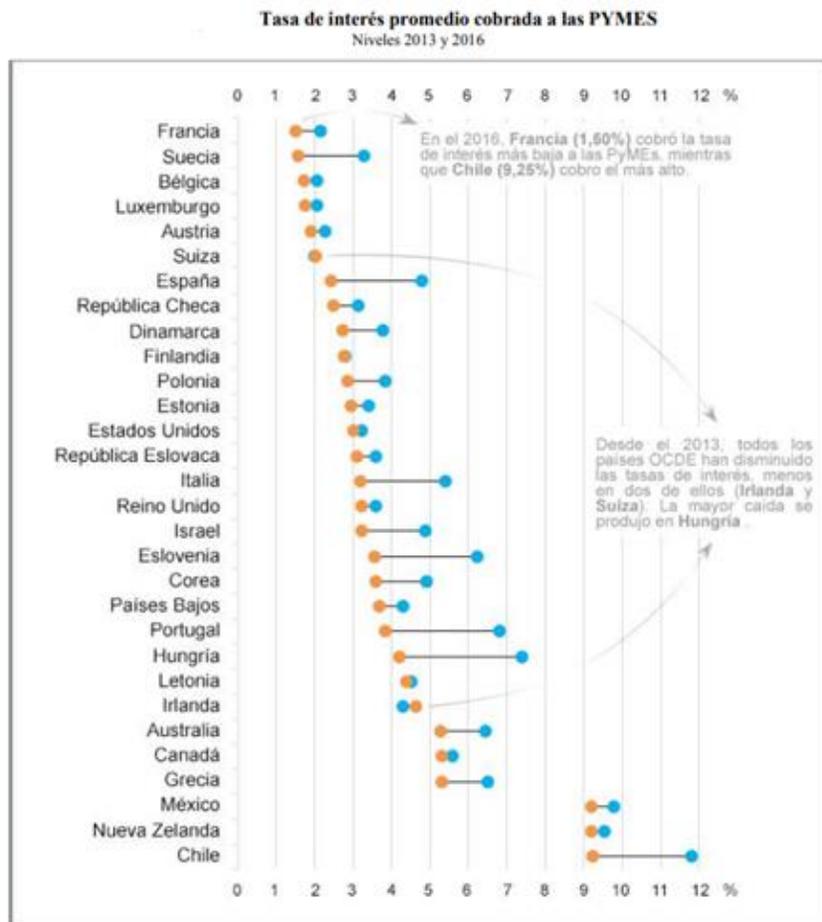
- **Necesidad de adoptar medidas adicionales para mejorar la recopilación de datos y evidencias fiables sobre el financiamiento de las PYMES:** este tema sigue siendo un problema fundamental dadas las múltiples variables, en primer lugar, la población de PYMES es muy heterogénea y las dificultades financieras varían en gran medida en función de las características de las empresas, como por ejemplo: el tamaño, el sector, la antigüedad, la ubicación o el crecimiento potencial de la entidad. Además, al ser una evaluación integral, los antecedentes y la experiencia de los propietarios del negocio también puede influir en el acceso al financiamiento.

A pesar de que es ampliamente reconocida la necesidad de adaptar las políticas a las diferentes necesidades de la población empresarial, los esfuerzos de recopilación de datos no siempre capturan información detallada en torno a estos parámetros. Si se dispusiera de datos más desagregados, incluidos datos recopilados por bancos centrales y/u oficinas estadísticas sobre entidades financieras y otros proveedores de financiamiento, podría mejorarse la evaluación del impacto y la eficacia de las iniciativas en estos diferentes segmentos.

Pero además de adoptar las iniciativas mencionadas en los puntos anteriores, también se debe de mirar el panorama económico mundial. Una realidad latente es el hecho de que, por la trastabillante e incierta situación política y financiera, grandes inversionistas e instituciones financieras prefieren mostrarse conservadores respecto a destinar cantidades importantes de capital a sectores que puedan incurrir en incumplimientos en el mediano plazo. De acuerdo con el Banco de México el crecimiento en términos reales de la cartera de crédito de la Banca Múltiple para los años de 2016 y 2017 relativa a crédito PYMES mostró una ligera disminución; sin embargo, al considerar un periodo más largo de tiempo, considerando como base el año 2010, se aprecia que el financiamiento a PYMES es una de las carteras que ha mostrado mayor crecimiento.

Como se muestra en la presente Tesis, se puede obtener financiamientos y apoyos tanto de la Banca Privada, la Banca de Desarrollo y otras Instituciones. Sin embargo, la Banca Comercial Mexicana ofrece una de las tasas más altas en comparación con la mayoría de países de la OCDE.

Gráfica N.17



Fuente: "Financiamiento de Pymes y Emprendedores 2018" Fuente: OCDE. Consultado 10/10/19.
<https://www.oecd.org/industry/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>

Por el otro lado, a pesar de que el financiamiento por parte de la Banca Comercial ha disminuido debido a un menor dinamismo económico, la Banca de Desarrollo se ha expandido en este rubro, otorgando más créditos al sector empresarial en los últimos años.

A pesar de estos esfuerzos realizados por el Gobierno Federal a través de políticas y programas de fomento, es importante mencionar que aún hay mucho camino que recorren respecto al acceso a financiamiento hacia las MIPYMES, principalmente

del sector privado, que, como ya se ha mencionado anteriormente, el crédito bancario tras alcanzar su punto máximo en 2014 (cuando la cartera empresarial se ubicó en 25.3%, incluyendo a MiPYMES), ha venido disminuyendo hasta ubicarse en 17.7%, según cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) a finales de 2018.⁷⁶

Esto es una muestra clara que tanto la situación económica así como tendencias del mercado van cambiando y las PYMES deben de adaptarse a sobrevivir, en este caso, la disminución en el otorgamiento de crédito por parte de los Bancos convencionales no debe verse solamente desde una perspectiva negativa, esta situación va cediendo terreno a Empresas Fintech y Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), que buscan ganar participación en ese mercado a través de innovadores plataformas y flexibles procesos.

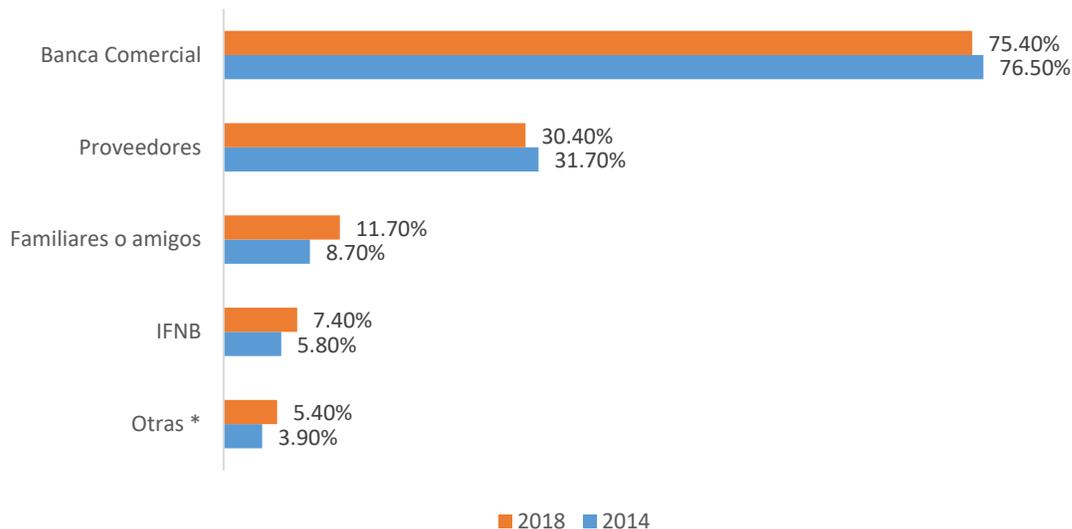
De hecho, de acuerdo con datos del Banco de México 60% de las empresas en México obtiene su primera línea de crédito con una SOFOM. Con base en lo anterior una mayor introducción financiera por parte de estas entidades, se reflejará en una bancarización, ya que del 50% de las empresas que logran un crédito con estas instituciones, la mitad de ellas conseguirá un crédito bancario, gracias al precedente.⁷⁷

⁷⁶ “Las Fintech incrementan los créditos para las Pymes” Fuente: Expansión Consultado: 16/10/2019.
<https://expansion.mx/emprendedores/2019/01/23/las-fintech-incrementan-los-creditos-para-las-pymes>

⁷⁷ “Altos costos impiden financiamiento a Pymes” Fuente: Idc Online. Consultado: 17/10/2019
<https://idconline.mx/corporativo/2019/04/11/altos-costos-impiden-financiamiento-a-pymes>

Gráfica N.18

Principales fuentes de financiamiento en 2014 y 2018
(%)



Nota: Los valores no suman cien por ciento ya que las empresas pudieron haber seleccionado más de una opción.

Fuente: Elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN).

*Banca de desarrollo, Programas de Gobierno y Financiamiento Colectivo

La gráfica anterior muestra claramente cómo las tendencias de las principales formas de financiamiento han cambiado, si bien las variaciones pueden no ser muy abruptas, sí reflejan que los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), la Banca de Desarrollo, Programas de Gobierno y el Financiamiento Colectivo poco a poco han ganado popularidad y confianza entre las empresas.

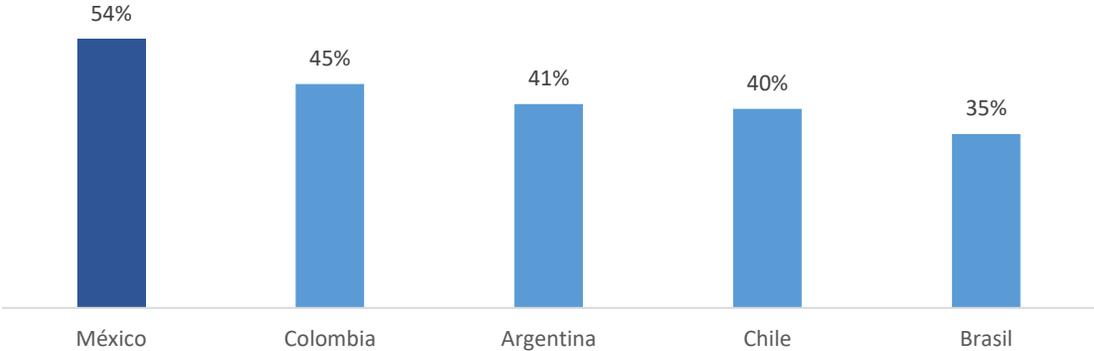
Pasando al tema de las tendencias tecnológicas, México recientemente ha avanzado de forma importante en el desarrollo de la innovación Fintech, posicionándose como uno de los potenciales Fintech hubs mundiales. De acuerdo con Finnovista, en 2017 el país contaba con 238 de este tipo de startups, para 2018 el número se incrementó a 334, siendo el segundo país después de Brasil en contar

con el ecosistema más grande de empresas Fintech de la región; siendo 2.5 veces mayor que Colombia, el tercer el tercero en encabezar la lista de la región con 124 startups, más de 3 veces mayor que Argentina, y más de 4 veces mayor que Chile.⁷⁸

El 54% de estas innovadoras startups Fintech mexicanas encuestadas* señala que su mercado objetivo es el PYME por lo que se enfocan en ofrecer sus productos o servicios a este segmento. Este porcentaje incrementó desde 2017, cuando los datos obtenidos mostraban que sólo el 46% de las startups Fintech mexicanas dirigían sus servicios a las pequeñas y medianas empresas. Esta inclinación es bastante favorable ya que demuestra que surgen nuevas y atractivas opciones para encontrar financiamiento que van más allá de la banca tradicional, la cual debido a su bajo dinamismo en México ha dado pie a que estas instituciones puedan entrar al mercado con mayor impacto, siendo este porcentaje también mayor que el resto de principales ecosistemas Fintech de la región, por ejemplo:

Gráfica N.19

Empresas Fintech que enfocan sus servicios a Pymes en América Latina (%)



⁷⁸ “México supera la barrera de las 300 startups Fintech y refuerza su posición como segundo ecosistema Fintech más importante en América Latina” Fuente: Finnovista. Consultado el 16/10/2019.

<https://www.finnovista.com/actualizacion-finnovista-fintech-radar-mexico-agosto-2018/>

*110 empresas encuestadas de un total de 334.

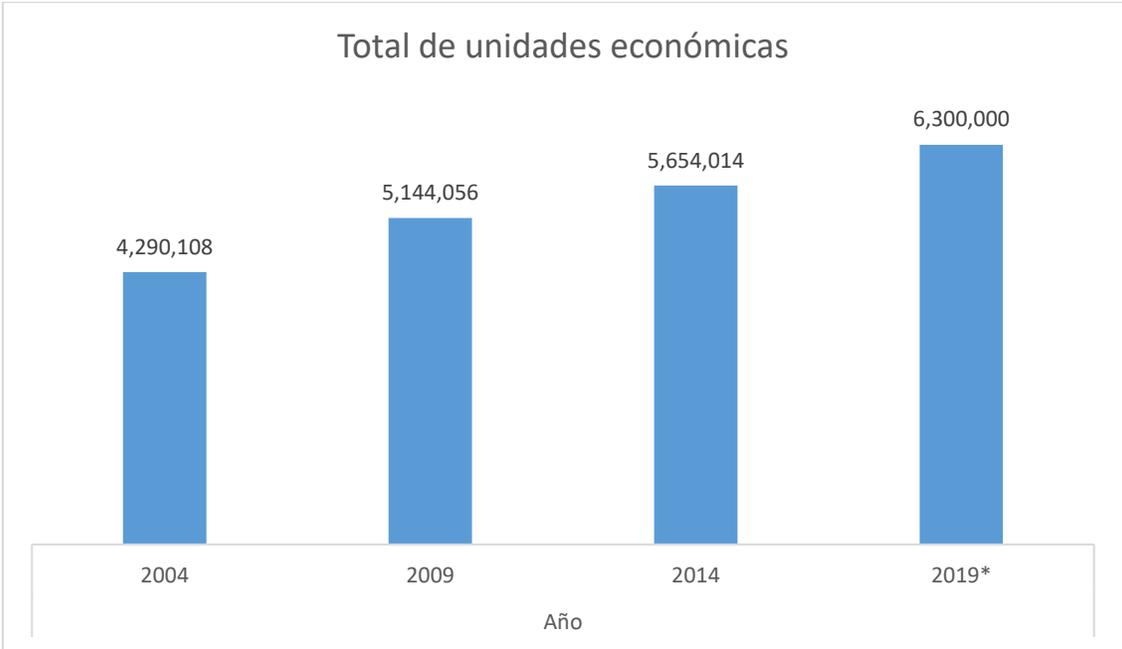
Estas empresas tienen gran posibilidad de alcanzar en el corto plazo una participación relevante dentro de la industria de servicios financieros, pudiendo transformar la estructura y organización de dicho sector a través de algoritmos que analizan datos no estructurados y puntajes alternativos para llevar a cabo sus evaluaciones de riesgo crediticio. Actualmente se ha observado que estas compañías ampliaron su gama de productos, ofreciendo también: servicios de pago, seguros y otros segmentos relevantes. Todo esto establece relevantes cuestionamientos sobre la inclusión financiera, la competencia, la protección de datos, así como las negociaciones relativas a la regulación por parte de las autoridades del sistema ya que muchos de estas plataformas y modelos de evaluación crediticia, pueden ocasionar un fuerte riesgo de apalancamiento de ciertos sectores de la economía.

Si bien la situación económica nacional e internacional ha sido complicada en los últimos años, con todas estas herramientas, el desarrollo y apertura de nuevas pequeñas y medianas empresas ha sido posible debido a mayor afluencia y accesibilidad de información y apoyos para impulsar a estas nuevas organizaciones. Esta nueva forma de negocio, permite una mejor interacción entre todas las empresas, ayudando a conocer y acercarse a diversas e innovadoras instituciones para obtener los servicios adecuados para cada PYME.

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND) se puso en marcha el proyecto “Estrategia Digital Nacional 2013” (EDN), en el que uno de los principales objetivos era el de promover la inclusión de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) en las MiPymes, y así construir un “México Digital” para alcanzar un aumento en el desarrollo del país. La EDN señala también que el aprovechamiento de estos recursos debe hacer más eficiente los procesos productivos de las empresas.

Esto hace posible que una economía dependiente e inestable como lo es la mexicana, de lugar a una nueva cultura empresarial, esto se puede reflejar en que el universo de unidades económicas se ha adaptado al cambio y no ha decrecido en los últimos años, de acuerdo con los Censos Económicos, el número de empresas se ha mantenido al alza.

Gráfica N.20



*Pronóstico.

Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos, INEGI.

https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2014/doc/pprd_ce2014.pdf

De acuerdo con la “Segunda Encuesta 2018, Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas” la evidencia mostró que las MiPymes en su mayoría, perciben beneficios internos y externos con el uso de los servicios de telecomunicaciones.

Por beneficios internos se hace referencia a la creación de nuevos productos o servicios en la empresa, reducción de costos, así como hacer más eficiente el

trabajo de los empleados (reducir tiempos, controlar gastos, optimizar la jornada laboral, agilizar la comunicación, entre otros).

Por los beneficios externos, se refiere principalmente a un aumento en las ventas, un incremento en el número de clientes, traduciéndose en que más personas conozcan a la empresa y sus productos y/o servicios.

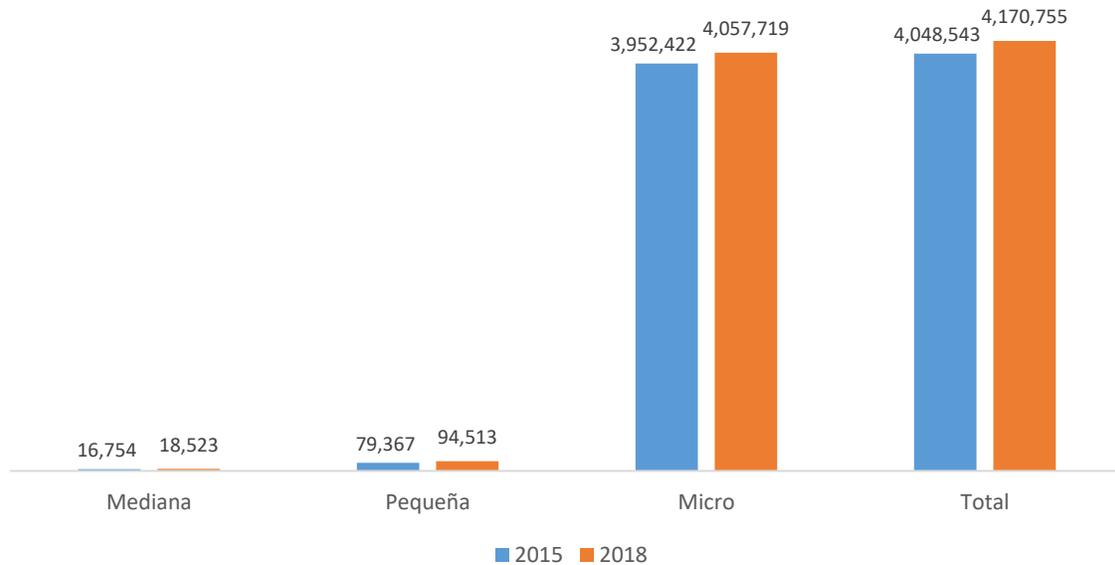
En el estudio, la primera ventaja que se obtuvo gracias al uso de Internet y herramientas de telecomunicaciones fue mejorar el control de gastos. Este beneficio al 81.3% de las empresas medianas, al 66.7% de las pequeñas y al 45.5% de las micro.

En segundo lugar, las empresas micro y pequeñas señalaron que disminuyeron los errores de pedidos con un 41.6% y 47.1% respectivamente, mientras que, el 43.8% de las empresas medianas indicaron que ahora venden más con el mismo número de empleados al mismo tiempo que más personas tanto físicas y morales las buscan para comprar sus productos.

Finalmente, sólo el 16% de las empresas micro y un 6.1% de las empresas pequeñas, mencionaron que la productividad no ha mejorado con el uso de Internet.

Gráfica N.21

Evolución de número de Mipymes (ENAPROCE)



Fuente: Elaboración propia con información de la ENAPROCE, INEGI.

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf>

Es una realidad que el internet ha revolucionado completamente los hábitos de consumo en todo el mundo, adaptarse a novedosas tendencias es indispensable para las Pymes que quiere competir y crecer en el mercado.

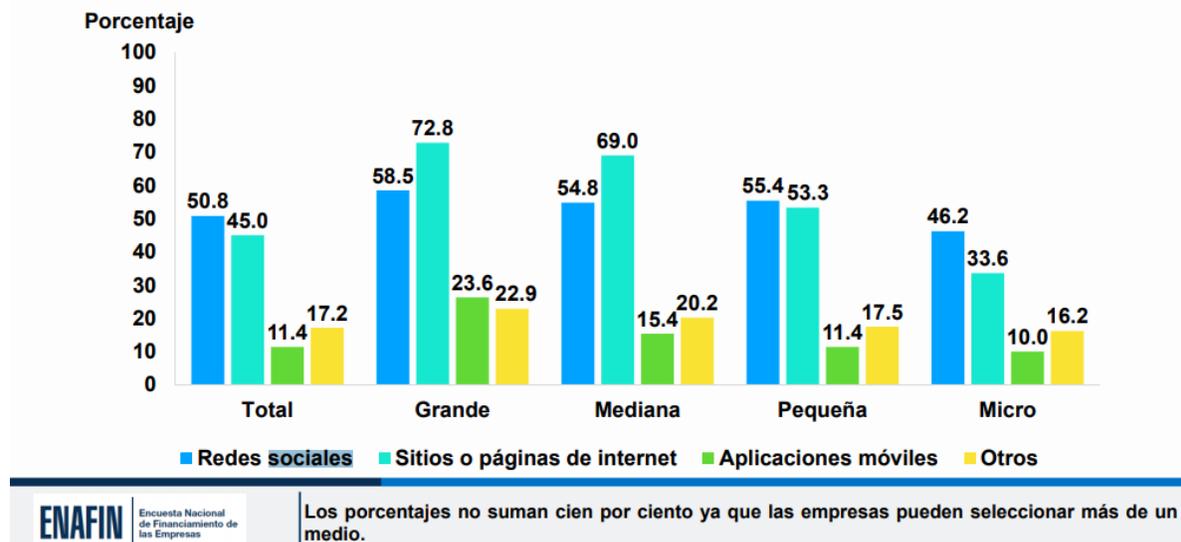
De acuerdo con el “Estudio Comercio Electrónico en México 2017” llevado a cabo por la Asociación de Internet.MX asegura que el 75% de los internautas mexicanos realizaron una compra online en los últimos tres meses⁷⁹ .

⁷⁹ “Solo el 19% de las Pymes en México cuenta con una plataforma de venta online” Fuente: Marketing 4 Ecommerce Mx. <https://marketing4ecommerce.mx/solo-el-19-de-las-pymes-en-mexico-cuenta-con-una-plataforma-de-venta-online/>

La siguiente gráfica muestra los principales medios utilizados por las empresas para promocionar sus productos y/o servicios:

Gráfica N.22

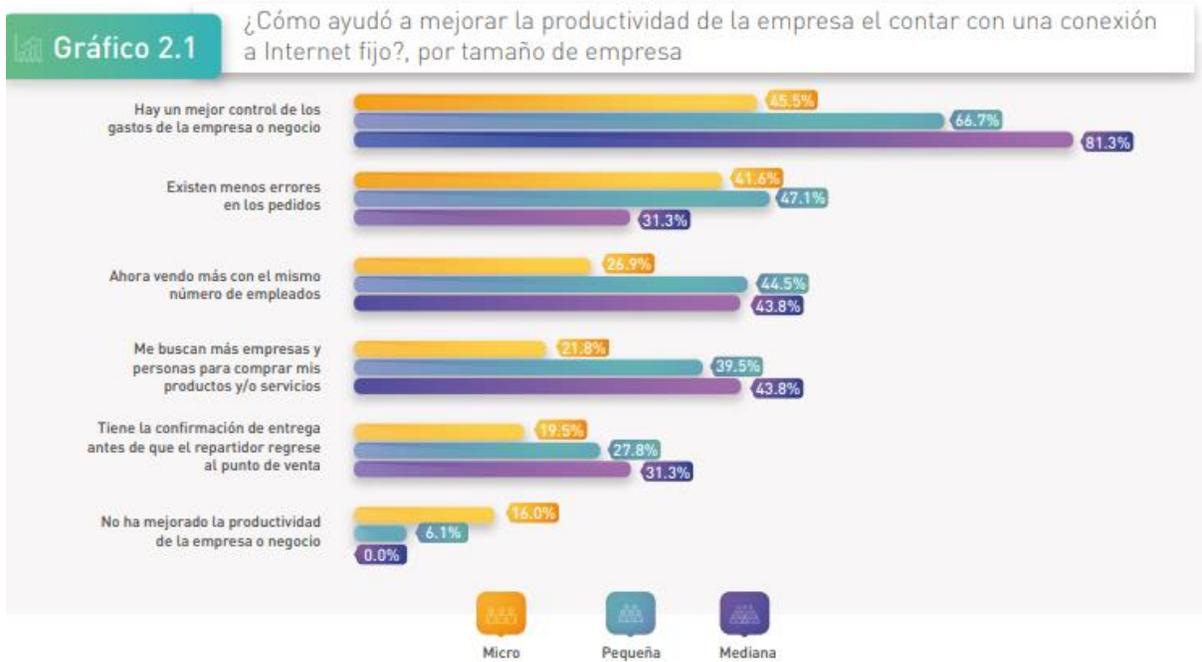
Distribución de las empresas según medios utilizados para promocionarse o vender, 2018



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas 2018 (ENAFIN)

Este tema de la eficiencia adquirida debido al uso de servicios de telecomunicación, ha ayudado a la productividad de las empresas principalmente en los siguientes rubros:

Gráfica N.23



Fuente: IFT. Segunda Encuesta 2018: Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/usuarios-y-udencias/segundaencuesta2018mipymes.pdf>

Los servicios de telecomunicaciones se han convertido en un factor determinante en el proceso de producción que las principales afectaciones que sufrirían las MiPymes si dejaran de usar alguno de los servicios de Internet fijo y/o Telefonía fija serían las siguientes:

En primer lugar, los procesos se harían más lentos, principalmente en las empresas medianas (68.8% y 85.7%), seguidas de las empresas pequeñas (69.4% y 60.7%) y finalmente, las empresas micro (54.2% y 46.5%).

En segundo lugar, los costos se incrementarían, principalmente entre las empresas pequeñas (40.7% y 37.3%), le siguen las empresas medianas (37.5% y 35.7%) y, por último, las empresas micro (24% y 20.3%).

Finalmente, existen diversos factores que son clave para el crecimiento económico de un país, conforme al modelo de crecimiento económico de Solow-Swan, intervienen principalmente la producción nacional (Y), la tasa de ahorro (s) y la dotación de capital fijo (K).

El modelo presupone que el Producto interno bruto (PIB) nacional equivale a la renta nacional (supone una "economía cerrada", esto quiere decir que no existen importaciones ni exportaciones).

Asimismo, la producción está directamente relacionada con la cantidad de mano de obra utilizada (L), la cantidad de capital fijo, (instalaciones, maquinaria y demás recursos empleados en el ciclo de producción) y la tecnología disponible.

El modelo señala que la manera de aumentar el PIB es mejorando el de capital (K). Esto quiere decir que de lo producido en un año, una parte es ahorrada e invertida en más y mejores bienes de capital (maquinaria, instalaciones), esto se traduce en que al siguiente año se podrá producir una cantidad ligeramente mayor de bienes, ya que habrá mayor capital disponible para la producción.

Si anualmente se incrementan los activos fijos (equipo, instalaciones, tecnología) se obtendrá un mayor incremento en la producción, y el efecto acumulado a largo plazo reflejará un crecimiento económico notorio.

Actualmente, gran cantidad de activos fijos se han revolucionado gracias a la tecnología, ya que ha habido grandes cambios y mejoras en las últimas décadas. Esta combinación de factores productivos: empleados y tecnología, genera que el proceso sea más eficiente, reduciendo tiempos de producción, así como vender más con los mismos recursos humanos. Esto se debe a que la tecnología funciona como un multiplicador del factor trabajo. Asimismo, utilizar las grandes ventajas que brindan las telecomunicaciones para desarrollo del personal y asesorías en diversos temas, permite a las empresas a mejorar su desempeño y calidad.

En el panorama reciente, con la nueva administración de Andrés Manuel López Obrador, ha habido cambios en la asignación y distribución de apoyos económicos para las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024, el sector público tiene como objetivo facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, así como reducir y simplificar los requisitos para la creación de empresas nuevas.

Entre los apoyos y modificaciones que el gobierno de Andrés Manuel López Obrador ha promovido hacia a las micro, pequeñas y medianas empresas, resaltan los siguientes⁸⁰:

- A través del Fondo Nacional del Emprendedor se entregaron más de 63 millones de pesos en créditos a alrededor de 40,000 Mipymes.
- Creación de Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales (PADCE) que estará conformado por empresas y organizaciones con experiencia en diferentes ramos para fomentar la creación y desarrollo de las Pymes, estas instituciones serán avaladas por la Secretaría de Economía.
- El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim) otorgó más de 400 mil créditos para beneficiar aproximadamente a 342,604 emprendedores del país, también brindó recursos para incubar alrededor de 2 mil proyectos productivos y capacitar a poco más de 25 mil personas⁸¹.
- Se le hicieron cambios a la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

⁸⁰ Estos son los apoyos que se dieron a los emprendedores durante el primer año de gobierno de AMLO, Fuente: Entrepreneur <https://www.entrepreneur.com/article/339423>

⁸¹ Datos a julio 2019.

- Modificaciones presupuestarias y de política pública para brindar apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en temas como formalización, asesoría, capacitación, integración a cadenas de proveeduría y de valor así como créditos y financiamiento.
- Se impulsó la creación de las “Tandas para el Bienestar”, programa que tiene como objetivo mejorar las condiciones de todo tipo de pequeñas unidades económicas con el fin de fortalecer la economía con un enfoque de justicia social, contemplando a un millón de pymes que recibirán el beneficio de un crédito a la palabra para la adquisición de insumos y herramientas. El gobierno federal dispone de seis mil millones de pesos para financiar este programa.

Entre los puntos de mayor impacto se encuentra la desaparición del INADEM, Institución que pese a que de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía de 2013 a 2018 se fondearon alrededor de 108 mil proyectos y 500 mil negocios de alto impacto (reflejando así un universo de aproximadamente 4.4 millones de MiPYMES)⁸² falló e la transparencia de los métodos y asignaciones de recursos, motivo por el cual en abril de 2019 se aprobó su desaparición bajo el argumento de reorientar los apoyos y que lleguen de manera directa y sin intermediarios a los emprendedores y a las MiPymes.

Como complemento, el actual mandatario, Andrés Manuel López Obrador informó que las 50 instituciones financieras que conforman la Asociación de Bancos de México están dispuestas a destinar 112.5 mil millones de pesos para apoyar a las

⁸² “Emprender en México después del cierre del INADEM” Consultado en: Entrepreneur. Fecha de consulta:12/05/2020 <https://www.entrepreneur.com/article/337435>

MiPymes a través del Programa de Garantías de Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Nafin - Bancomext).

A pesar de que la intención de apoyar a las MiPymes eliminando a los intermediarios es un gran y positivo avance, también se han recibido críticas en cuanto al monto y esquema de estos créditos aunque finalmente el fin último es mejorar las condiciones de las micro, pequeñas y medianas empresas.

A pesar de todos los esfuerzos y políticas que faltan por hacer podemos concluir con base en toda la información plasmada en el presente trabajo, que tanto la economía como la forma de hacer negocios y buscar recursos ha cambiado a lo largo de los años. Anteriormente los rígidos y estandarizados procesos, así como inflexibles términos y condiciones de la Banca Comercial no brindaban suficientes oportunidades para que muchas Pequeñas y Medianas Empresas tuviera acceso a financiamiento, al igual que múltiples servicios, apoyos financieros y técnicos tanto públicos como privados y asesoría que antes era complicado obtener o se desconocía de su existencia, ahora gracias al internet están al alcance de la mayoría de las empresas. Todos estos recursos han contribuido enormemente a la evolución y crecimiento de las empresas, ya que, al contar con mayores y mejores opciones, cada Pyme puede obtener el apoyo que necesite de acuerdo a sus necesidades particulares, lo cual se traduce en un focalizado y eficiente uso de recursos que se verá reflejado en una mejora en el desarrollo individual de cada empresa y posteriormente a nivel local y regional, fortaleciendo la sinergia entre distintos sectores y el mercado nacional.

Bibliografía:

- Druker, P. D. (2014). La Gerencia De Empresas. México: Debolsillo.
- Druker, P. D. (2012). La Gerencia Efectiva. México: Debolsillo.
- El Economista <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Estados-de-occidente-con-mayor-presencia-de-sofomes-20190328-0004.html>
- Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas 2018 y 2015 (ENAFIN) INEGI
<https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enafin/2018/doc/ENAFIN2018Pres.pdf>
- “Financiamiento de Pymes y emprendedores 2018” Fuente: OCDE
<https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>
- Franklin, E. (2009). Organización de Empresas (3a ed). México. Mc. Graw Hill.
- “Fuentes de financiamiento para las Mypymes en México” Elda Leticia León Vite, María Luisa Saavedra García.
<https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf>
- El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/integraran-500-pymes-a-cadenas-productivas-en-anos>
<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/integraran-500-pymes-a-cadenas-productivas-en-anos>
- <https://www.elfinanciero.com.mx/opinion/eduardo-torreblanca-jacques/pymes-mexicanas-en-el-contexto-del-ttp>
- <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/banca-de-desarrollo-acelera-el-financiamiento-para-empresas>
- “Herramientas gratuitas para Pymes” <https://www.palbin.com/es/blog/p406-40-herramientas-gratuitas-para-pymes-y-autonomos.html>
- Gobierno de México – ProMéxico. <https://www.gob.mx/se/articulos/promexico-apoya-a-pymes-mexicanas-con-asesoria-especializada>
- Raufflet, E. (2011). Responsabilidad Social Empresarial. México. Pearson.
- <https://www.gob.mx/promexico/prensa/promexico-impulsa-el-potencial-de-las-pymes-mediante-innovadores-programas-de-apoyo>

- “Reporte de Crédito” Konfio. <https://konfio.mx/reporte-credito-pyme-2019>.<https://konfio.mx/reporte-credito-pyme>
- “Reporte de estabilidad financiera, junio 2019” Fuente: Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-el-sistema-financiero/%7BA230BCDB-3469-CFFE-A79E-D95E9C149B07%7D.pdf>
- “Reporte Nacional de Inclusión Financiera “Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>
- “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país boletín de prensa núm. 285/16 13 de julio de 2016” Fuente: ENAPROCE.
- “Segunda Encuesta 2018. Usuarios de Servicios de Telecomunicaciones: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.” Fuente: Instituto Federal de Telecomunicaciones. <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/usuarios-y-audiencias/segundaencuesta2018mipymes.pdf>