
financiamiento del desarrollo

F

inanciamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)

Lilianne Pavón

Sección de Estudios del Desarrollo

Santiago de Chile, agosto de 2010



Este documento fue preparado por Lilianne Pavón, consultora de la Sección de Estudios del Desarrollo, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto CEPAL/AECID: “Políticas e Instrumentos para la Promoción del Crecimiento en América Latina y el Caribe” (AEC/07/002), ejecutado por CEPAL en conjunto con la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo (AECID).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1564-4197

ISBN: 978-92-1-323429-7

LC/L.3238-P

N° de venta: S.10.II.G.41

Copyright © Naciones Unidas, agosto de 2010. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Introducción	7
I. Situación actual de las pymes en México	9
1. Definiciones	9
2. Pymes en México: alcance y contribución al producto	11
3. Las limitantes al crecimiento de las pymes.....	24
II. Fuentes y usos del financiamiento de las empresas privadas no financieras por tamaño	27
1. Conjunto de empresas	27
2. Pequeñas y medianas empresas	31
III. El crédito institucional al sector privado no financiero: experiencia reciente	39
1. Fuentes y usos de los recursos financieros de la economía mexicana	39
2. El financiamiento al sector privado no financiero.....	42
3. El crédito bancario.....	44
IV. Conclusiones	59
Bibliografía	65
Serie Financiamiento del desarrollo: números publicados	69

Índice de cuadros

CUADRO 1	PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS PYMES UTILIZADOS EN MÉXICO	10
CUADRO 2	UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO EN MÉXICO	12
CUADRO 3	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA.....	13
CUADRO 4	PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA.....	13
CUADRO 5	PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE CLIENTE POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE VENTAS	14
CUADRO 6	PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE (2001) ACTIVIDAD POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS.....	15
CUADRO 7	AÑO DE INICIO DE OPERACIONES SEGÚN TAMAÑO DE UNIDAD ECONÓMICA.....	16
CUADRO 8	MANUFACTURAS: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA.....	17
CUADRO 9	MANUFACTURAS: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA	18
CUADRO 10	COMERCIO: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA.....	19
CUADRO 11	COMERCIO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA.....	20
CUADRO 12	SERVICIOS: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA	21
CUADRO 13	SERVICIOS: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA	21
CUADRO 14	LIMITANTES EXTERNOS A LA VOCACIÓN EXPORTADORA SEGÚN EMPRESARIOS MOTIVO POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS.....	22
CUADRO 15	FACTORES INTERNOS QUE LIMITAN LA VOCACIÓN EXPORTADORA SEGÚN EMPRESARIOS POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS	23
CUADRO 16	ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS	29
CUADRO 17	MOTIVOS DE LAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO MÉXICO 2000 – 2009	30
CUADRO 18	ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS MÉXICO 2000 – 2009	31
CUADRO 19	ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS MÉXICO 200-2009.....	32
CUADRO 20	PLAZO PROMEDIO DEL FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES EN DÍAS EN EL TOTAL DE EMPRESAS EN MÉXICO	33
CUADRO 21	ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS MÉXICO 2000 – 2009	33
CUADRO 22	ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	34
CUADRO 23	ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MEDIANAS EMPRESAS MÉXICO 2000 – 2009	34
CUADRO 24	MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO.....	35
CUADRO 25	MOTIVOS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO MÉXICO 2000 – 2009	36
CUADRO 26	REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR FINANCIAMIENTO A PYMES BANCOS SELECCIONADOS AL IV TRIMESTRE DEL 2009.....	37
CUADRO 27	FUENTES Y USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA MÉXICO 2000 – 2008	40
CUADRO 28	FUENTES DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA	40
CUADRO 29	USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA.....	42
CUADRO 30	FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO: MOROSIDAD MÉXICO 2000 – 2009.....	42
CUADRO 31	FINANCIAMIENTO TOTAL AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO.....	43

CUADRO 32	EMPRESAS QUE UTILIZARON EL CRÉDITO BANCARIO.....	43
CUADRO 33	PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EN EL CAPITAL DE GRUPOS FINANCIEROS Y BANCOS ESTABLECIDOS EN MÉXICO	45
CUADRO 34	ESTRUCTURA DEL CRÉDITO DE LA BANCA MÚLTIPLE AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO MÉXICO	45
CUADRO 35	FINANCIAMIENTO DIRECTO DE LA BANCA MÚLTIPLE	45
CUADRO 36	LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO	48
CUADRO 37	FINANCIAMIENTO DIRECTO DE LA BANCA DE DESARROLLO AL SECTOR PRIVADO	48
CUADRO 38	ACTIVOS Y CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA DE DESARROLLO	49
CUADRO 39	BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO: INDICADORES SELECCIONADOS 2008 – 2009.....	50
CUADRO 40	PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012 PROGRAMAS DE ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.....	51
CUADRO 41	PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012 ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: PRINCIPALES RESULTADOS 2009	51
CUADRO 42	PROGRAMA DE FOMENTO NAFIN: FINANCIAMIENTO TOTAL	53
CUADRO 43	INDICADORES DE COBERTURA DE NAFIN	54
CUADRO 44	PROGRAMA NAFIN DE CRÉDITO Y GARANTÍAS AL SECTOR PRIVADO	54
CUADRO 45	FINANCIAMIENTO DE NAFIN AL SECTOR PRIVADO Y A PYME	55
CUADRO 46	CANALIZACIÓN DE APOYOS FINANCIEROS TOTALES	57
CUADRO 47	CANALES DE ATENCIÓN BANCOMEXT	58

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO 2008	14
GRÁFICO 2	TASA DE INTERÉS, MARGEN DE CRÉDITO Y PRIMA DE RIESGO DEL CRÉDITO A EMPRESAS NO FINANCIERAS (SEIS BANCOS GRANDES).....	31
GRÁFICO 3	PROFUNDIZACIÓN BANCARIA EN PAÍSES SELECCIONADOS.....	41
GRÁFICO 4	SALDO PROMEDIO MENSUAL DE FINANCIAMIENTO DIRECTO TOTAL Y POR SEGMENTO	46
GRÁFICO 5	PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL FINANCIAMIENTO DIRECTO A EMPRESAS Y PERSONAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL	46

Índice de diagramas

DIAGRAMA 1	FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS Y LAS MÁS UTILIZADAS POR PYMES.....	28
DIAGRAMA 2	DEDUCCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DIRECTO A PYMES POR LA BANCA COMERCIAL SIN REESTRUCTURAS	47

Introducción

El objetivo de esta investigación es evaluar las distintas fuentes de financiamiento de las pymes en México en la última década y su impacto en el desempeño de estas empresas, a fin de establecer propuestas para una mayor disponibilidad, así como para un mejor uso y canalización de los recursos. El análisis parte de un diagnóstico del estado actual de las pymes mexicanas para detectar sus limitaciones de crecimiento, con énfasis en las restricciones financieras, se adentra posteriormente en las fuentes de fondos actuales y potenciales de estas empresas y su razón de ser, y finaliza con un diagnóstico del crédito a pymes en nuestro país, estableciendo recomendaciones de política y posibles líneas de investigación posterior, que por su naturaleza resulten relevantes para todos los países de la región latinoamericana.

El fomento para la creación y desarrollo de las pymes se justifica considerando su importancia estratégica en la globalización, ya que se distingue por su flexibilidad productiva, alta generación de empleo, adaptación a cambios del mercado y capacidad de reconversión de estrategias y estructura empresarial (Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2004). Hoy la economía se caracteriza por procesos de producción descentralizados, con redes y formas de gestión empresarial que buscan incrementar la eficiencia y reducir los tiempos de producción y distribución con el apoyo de las telecomunicaciones. Tomando en cuenta el papel potencial que podría desempeñar la pyme, los gobiernos buscan fomentar su creación y crecimiento a través de programas para paliar sus debilidades.

Las pymes constituyen más del 90% de las empresas en la mayoría de los países del mundo. En la Unión Europea y en los Estados Unidos representan 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En América Latina, estudios empíricos estiman que

éstas contribuyen entre 35% y 40% a la generación de empleo en la región, 33% del PIB y 25% de la inversión (SELA, 2009). Otros estudios¹ corroboran estos resultados, al inferir que en esta zona existen cerca de 17 millones de empresas formales, 95% microempresas y 1,5 millones pequeñas y medianas, que aportan 40% del empleo, 33% del PIB y 25% de la inversión. A nivel nacional, en México las pymes generan 52 % del PIB y 72 % del empleo y en Argentina representan 60% de la mano de obra ocupada y contribuyen al PIB en cerca del 30%. No obstante, las pymes se caracterizan por una alta tasa de mortalidad, aún en los países industrializados. En los Estados Unidos, por ejemplo, 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y el 53% antes de los cuatro años (Benavente, Galetovic y Sanhueza, 2005).

¹ SE (2008).

I. Situación actual de las pymes en México

1. Definiciones

La ausencia de un significado único del término pyme, aunado a la falta de una base de datos completa en torno a este tipo de empresa que obliga al uso de diversas fuentes para una investigación a profundidad, hace necesario utilizar más de una acepción del término. Por ello, se presenta a continuación el cuadro 1, un cuadro sinóptico sobre el contenido básico de las principales definiciones utilizadas en México para pyme según la fuente de datos.

Debido a la enorme importancia relativa de la microempresa y a pesar de que posee características distintivas con respecto a la pequeña y mediana empresa, salvo aclaración, se considerarán como pyme a la micro, pequeña y mediana empresa, como lo hacen el Banco de México (Banxico), el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la Unión Europea (UE) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y no excluyendo a la microempresa como lo hacen el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) o la Asociación de Bancos de México (ABM) que cuentan con el término mipymes. En el caso de estas instituciones, aún cuando se excluye a las microempresas de las pymes, el desglose de cifras permite integrarlas en el estudio. Sea cual fuere la definición utilizada, se considera para su clasificación, tanto el criterio de personal ocupado como el de sector económico.

CUADRO 1
PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE
LAS PYMES UTILIZADOS EN MÉXICO^a

Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
ABM	Si	Ventas	Micro Pequeña Mediana	Hasta 2 millones de pesos De 2 hasta 40 millones de pesos De 40 hasta 100 millones de pesos
Banco de México	No	Ventas	Pequeña Mediana	1 a 100 millones de pesos 101 a 500 millones de pesos
BANCOMEXT (pymex)	No	Ventas de exportación	A desarrollar: Intermedia	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
CEPAL	Si	N° trabajadores	Micro Pequeña Mediana	Hasta 5 trabajadores De 5 a 49 trabajadores De 50 a 250 trabajadores
Diario Oficial de la Federación ^b (30 de marzo de 1999) SECOFI, SHCP, SEP, SDS, STPS, SAGARPA, SEMARNAP, NAFIN y BANCOMEXT	No	N° trabajadores y sector	Micro Pequeña Mediana	De 1 a 30 trabajadores en industria De 1 a 5 trabajadores en comercio De 1 a 20 trabajadores en servicios De 31 a 100 en industria De 6 a 20 en comercio De 21 a 50 en servicios De 101 a 500 en industria De 21 a 100 en comercio De 51 a 100 en servicios
Diario Oficial de la Federación (30 de diciembre del 2002) SECOFI, SHCP, Secretaría de Economía, SEP, SAGARPA, SEMARNAP y NAFIN	No	N° trabajadores y sector	Micro Pequeña Mediana	De 1 a 10 trabajadores en industria, comercio o servicios De 11 a 50 trabajadores en industria De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 en servicios
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia	Si	N° trabajadores	Pequeña Mediana	De 50 a 250 trabajadores De 251 a 1 000 trabajadores

(Continúa)

Cuadro 1 (conclusión)

Organismo	Excluye microempresa en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
IMSS	No	N° trabajadores	Micro, Pequeña y mediana empresa	De 1 a 100 trabajadores
INEGI ^c	Si	N° trabajadores y sector	Micro empresa	1 a 10 trabajadores en todos los sectores
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en industria De 11 a 30 trabajadores en comercio De 11 a 50 trabajadores en servicios
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria De 31 a 100 trabajadores en comercio De 51 a 100 trabajadores en servicios
OCDE y Unión Europea ^b	No	N° trabajadores Ventas y balance anual en euros	Micro empresa	1 a 9 trabajadores Menor a 2 millones de euros Menor a 2 millones de euros
			Pequeñas	10 a 49 trabajadores Menor a 10 millones de euros Menor a 10 millones de euros
			Medianas	50 a 249 trabajadores Menor a 50 millones de euros Menor a 43 millones de euros
Small Business Administration (EEUU)	No	N° trabajadores	Pequeñas	Hasta 250 de trabajadores
			Medianas	De 251 a 500 de trabajadores

Fuente: Banco de México, Informe anual 2008.

^a Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999).

^b INEGI (Censos Económicos 2003 y 2008).

2. Pymes² en México: alcance y contribución al producto

Las micro, pequeñas y medianas empresas son relevantes en México, tanto en lo que se refiere a producto, como a personal ocupado y a número de establecimientos. Según los resultados preliminares de los Censos Económicos 2009 (cuadro 2), en 2008 había 5.194.811 unidades que realizaron alguna actividad económica y en las cuales trabajaron 27.748.563 personas. De estos totales, 97,9% de las unidades y 87,2% del personal ocupado correspondieron en conjunto a la industria manufacturera, al comercio y a los servicios. Según estimaciones del Banco Mundial (BM, 2008), las pymes proporcionaron 52% del PIB y representaron 99,6% de las unidades económicas, mientras que cifras de la Secretaría de Economía señalan que éstas contribuyeron con 64% del empleo (SE, 2008).

² En este estudio se considera a las microempresas dentro de las pymes, aún cuando en este apartado se trabaja con cifras del Instituto Nacional de Geografía (INEGI) que las excluye de esta definición y las incluye en mipymes.

CUADRO 2
UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO EN MÉXICO

Año	Unidades económicas	Participación manufacturas, comercio y servicio (porcentajes)	Personal ocupado total	Participación manufacturas, comercio y servicio (porcentajes)
1998	3 500 000	91,4	17 100 000	74,6
2003	4 290 108	97,3	16 239 536	88,7
2008	5 194 811	97,9	27 748 563	87,2

Fuente: Elaboración propia con cifras del INEGI, Censos económicos 1999, 2004 y resultados preliminares 2009.

INEGI considera como personal ocupado a los dependientes de la razón social remunerados o no remunerados (socios, familiares y otros trabajadores sin pago), así como a los no dependientes de la razón social.

De acuerdo con la clasificación de Instituto Nacional de Estadística (INEGI), las microempresas conformaron el grupo más numeroso, al contar con 92,7% de los establecimientos totales en manufacturas, 97,2% en comercio y 94,5% en servicios en el 2008, ya que la pequeña y mediana empresa tuvieron una participación minoritaria. Cabe destacar que los cálculos sobre las microempresas existentes distan mucho de ser exactos, ya que éstas son numerosas y abren y cierran constantemente, además de que poseen un alto y volátil componente informal: de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2007), en México la economía subterránea contaba con más de tres millones de microempresas y generaba cerca de nueve millones de empleos (un cuarto de la población económicamente activa o PEA).

A pesar de su contribución tan significativa a la economía, las pymes mexicanas no han alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse en el mercado global, ni para integrarse plenamente como proveedores de grandes empresas. Su tasa de mortalidad pone de manifiesto el bajo nivel de desempeño de estas organizaciones: de las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo y otros, 2007 y Gómez, 2006), 25% tienen escasas posibilidades de desarrollo y solo 10% cuentan con alguna oportunidad de desarrollarse en la economía formal (SE, 2008). En el caso específico de las microempresas, la cifra es aún más dramática, ya que según Olmeda (2009), del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, de cada diez que surgen, ocho desaparecen al año.

A continuación se presentan las principales características de las pymes en México, detallando las referentes a los tres principales sectores de la economía: manufacturas, comercio y servicios.

Un indicador utilizado frecuentemente para evaluar el éxito de algunos programas gubernamentales, y por cierto cuestionable como se explicará posteriormente, se refiere al número de establecimientos o unidades económicas atendidos, términos que en este estudio se utilizarán de forma indistinta. Por ello, para poder dimensionar estos indicadores con base al universo existente de empresas pymes a nivel nacional, el cuadro 3 muestra la evolución en el tiempo del número de establecimientos de esta dimensión de empresas como porcentaje del total. El crecimiento de las pymes entre 1994 y 2008 ha sido en promedio 4,8% anual, y su participación se ha mantenido relativamente estable: 99,8% de los establecimientos registrados en el país en los tres principales sectores en 1994 y 99,7% en 2008. Esto como resultado de una disminución en la importancia de las microempresas, compensada con un ligero aumento de las empresas pequeñas y medianas.

CUADRO 3
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA^a
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentajes	1998	Porcentajes	2003	Porcentajes	2008	Porcentajes
Total	2 185,2	100,0	2 726,4	100,0	2 912,6	100,0	3 656,0	100,0
Micro	2 139,9	97,9	2 614,9	95,9	2 783,5	95,6	3 496,7	95,6
Pequeña	35,9	1,6	83,8	3,1	95,7	3,3	122,5	3,4
Mediana	6,2	0,3	19,2	0,7	22,3	0,8	24,6	0,7
Grande	3,3	0,2	8,4	0,3	11,2	0,4	12,2	0,3

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y resultados preliminares 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

^a Sectores comercial, manufacturero y de servicios solamente.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de las pymes a lo largo del tiempo.

La relevancia de las pymes se debe a que al ser más intensivas en trabajo que las empresas de mayor tamaño, facilitan una mejor distribución del ingreso. Además, muestran por lo general un menor componente importado en sus insumos y bienes de capital, y se adaptan con mayor facilidad a los distintos escenarios macroeconómicos, dada su estructura y funcionalidad. No obstante, a partir de la crisis de 1994, las pymes han reducido gradualmente su participación como empleadoras, si bien siguen contribuyendo con más del 60% de los puestos de trabajo (cuadro 4). Sin embargo, en el 2008 esta situación se revierte parcialmente para las microempresas no industriales, quizás como resultado de los despidos y del menor número de contrataciones de empresas grandes ante la crisis mundial.

CUADRO 4
PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA^a
(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1994	Porcentajes	1998	Porcentajes	2003	Porcentajes	2008	Porcentajes
Total	9 385,5	100,0	11 937,8	100,0	14 136,0	100,0	17 663,6	100,0
Micro	4 633,4	49,4	5 180,3	42,1	6 032,1	42,7	8 236,1	46,6
Pequeña	1 349,9	14,4	1 657,1	13,1	1 870,2	13,2	2 172,4	12,3
Mediana	1 570,2	16,7	1 545,9	11,7	1 679,5	11,9	1 808,3	10,2
Grande	1 831,8	19,5	3 554,4	33,1	4 554,2	32,2	5 446,8	30,8

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

^a Sectores Comercial, manufacturero y de servicios solamente.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de las Pymes a lo largo del tiempo.

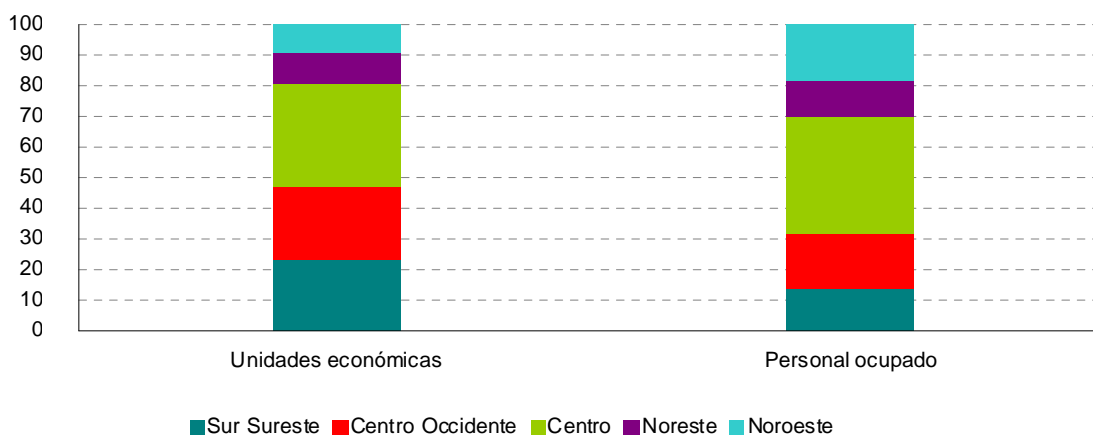
En lo referente a la calidad del capital humano empleado, según las últimas cifras disponibles del INEGI y la SE (2003), poco más de la mitad de las pymes mexicanas brindó capacitación a sus empleados, en su mayoría al personal de planta, y en menor proporción a los propietarios y socios. Las áreas prioritarias en manufacturas fueron producción, seguridad e higiene y manejo de equipos; para el sector comercio la comercialización, mercadotecnia, ventas y computación; y para servicios, aspectos

fiscales y contables y computación. En contraste, existen rezagos en los tres sectores en lo que se refiere a protección medioambiental, comercio exterior e idiomas.

Una fuente de debilidad de las pymes se relaciona con la concentración, tanto geográfica, como de sus canales de venta, proveedores y medios de acceso a información del mercado objetivo.

En conjunto, las empresas mexicanas presentan una fuerte concentración regional en el centro y centro occidente del país como puede observarse en el gráfico 1³. Estas dos regiones contaban en el 2008 con el 58,4% de las unidades económicas y el 56,5% del personal ocupado.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO 2008
(Miles)



Fuente: Resultados preliminares del censo 2008, INEGI.

En lo que se refiere a los canales de venta, el cuadro 5 muestra la importancia del consumidor y dentro de esta categoría, de ciertos clientes principales, reflejo de la dependencia en un reducido nicho de mercado: alrededor de 30% de las ventas de todos los sectores se canalizan al principal comprador y en promedio, poco más de 50% de éstas se concentran en los primeros cuatro clientes.

CUADRO 5
PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE
CLIENTE POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE VENTAS

	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Venta directa al público (25,0)	Venta directa a mayoristas (22,0)	Venta directa a firmas industriales (19,4)	Venta directa negocios minoristas (19,1)
Comercio	Consumidor final (31,8)	Industria y mayoristas (31,4)	Minoristas (23,4)	Empresas de servicios y profesionales (7,2)
Servicios	Empresas comerciales (26,8)	Consumidor final (24,5)	Empresas de servicios (19,5)	Empresas industriales (14,8)

Fuente: Encuesta del Observatorio Pyme 2003.

³ Según la clasificación de INEGI las 5 regiones de México están conformadas por los siguientes estados: Sur-Sureste (Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán); Centro-Occidente (Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, Querétaro Arteaga, San Luis Potosí y Zacatecas); Centro (Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala); Noreste (Coahuila de Zaragoza, Durango, Nuevo León y Tamaulipas); Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora).

Como complemento al análisis de concentración, los datos de distribución geográfica de los clientes proporcionados por el INEGI y la SE en su Observatorio Pyme⁴, reflejan la demanda que enfrentan las empresas⁵. Los resultados demuestran la naturaleza local del sector servicios, donde 75% de las empresas tiene a sus principales clientes a menos de 20 km de distancia, y 90% tiene clientes locales / regionales. En contraste, en manufacturera y comercio, solo el 55% es demanda local.

El Observatorio Pyme analiza también la percepción de estas empresas sobre su principal competidor: la mayoría de las pymes lo ubica en el país, y solo un pequeño porcentaje en el extranjero. En cuanto a la tecnología de los competidores, 37% de los empresarios de pymes consideró que ésta era igual o inferior a la propia, 42% que era superior, y 21% que la desconocía. Esto último, vinculado a la obsolescencia del equipo, es un factor de riesgo, principalmente cuando se consideran los patrones de inversión, que suelen ser erráticos y en función del ambiente de los negocios inmediato. Así por ejemplo, cifras del Observatorio Pyme señalaban que el 35% de las empresas del sector no invertían.

Al igual que con los clientes, puede analizarse la proveeduría en las pymes. Los indicadores de concentración son en este caso mayores que en ventas: 50% de las compras provienen del principal proveedor y cerca de 75% de éstas se concentra en los primeros cuatro proveedores, lo que sugiere una posición endeble de las empresas derivada de la dependencia de un reducido número de proveedores, que se agrava al ser estos su principal fuente de financiamiento, como se verá más adelante.

Finalmente, es interesante analizar las decisiones de subcontratación o maquila de procesos de las pymes. En general, el porcentaje de empresas que utiliza alguna de estas opciones es bajo y al interior de cada sector, los requerimientos de subcontratación son diferentes:

CUADRO 6
PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE (2001)
ACTIVIDAD POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS

	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Partes, piezas o fases del proceso productivo (84,3)	Tareas administrativas y/o contables (20,6)	Mantenimiento (17,6)	Desarrollo informático (6,0)
Comercio	Tareas administrativas y/o contables (60,8)	Administración financiera (13,9)	Producción (12,5)	Maquila (10,8)
Servicios	Mantenimiento (60,3)	Tareas administrativas y/o contables (59,1)	Desarrollo informático (28,9)	Auditorías (25,6)

Fuente: Encuesta del Observatorio Pyme 2003.

Como consta en el cuadro 6, el sector manufacturero descentraliza casi 85% de las funciones del proceso productivo. Un porcentaje también elevado corresponde a tareas administrativas y contables (comercio) y mantenimiento (servicios). En relación con este rasgo de las pymes, cabe destacar que en México existen 547 parques industriales, de los cuales solo 23 se enfocan a éstas, ubicados en 12 de los 32 estados de la República Mexicana. La región que cuenta con más Parques Pymes es la región Noroeste con 30,4% del total nacional, y el estado es Sinaloa (Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados, 2009). La baja presencia de las pymes en estos parques se relaciona con el alto costo de establecimiento en ellos así como los propios problemas de liquidez de las empresas.

⁴ La Secretaría de Economía (SE), en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Universidad de Bologna en Argentina y el INEGI, llevaron a cabo esta encuesta que agrupa a un panel de mil pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores de manufacturas, comercio y servicios. Al ser una muestra representativa, los resultados pueden ser expandidos para el total de las pymes.

⁵ Para efectos de este análisis, se definen tres tipos de demanda: local (principales clientes a menos de 20 km de distancia), regional (clientes entre 21 y 100 km de la empresa), y externa (clientes a más de 101 km de la empresa; incluida la demanda internacional).

Todas estas características de las pymes inciden en su índice de supervivencia y en su promedio de vida. El Observatorio Pyme muestra que las pymes mexicanas cuentan con experiencia en el mercado, considerando que más de la mitad de las empresas existentes en el 2003 había iniciado operaciones en promedio hacía ya más de un lustro, si bien la probabilidad de supervivencia es baja y aumenta con el tamaño de empresa, según consta en el cuadro 7.

CUADRO 7
AÑO DE INICIO DE OPERACIONES SEGÚN TAMAÑO DE UNIDAD ECONÓMICA
(Porcentajes)

Tamaño de la empresa	Antes de 1998	1998 – 2003
Micro	42	58
Pequeña	66	34
Mediana	76	24
Grande	81	19

Fuente: INEGI. Censo económico 2004.

Esta distribución de empresas refleja la crisis de 1994 – 1995, pues las empresas con 12 años o más se formaron antes de 1989, y llegaron a 1995 con una estructura más sólida y mayor probabilidad de supervivencia. Por el contrario, un gran porcentaje de las empresas de entre 5 y 8 años en el mercado son posteriores a 1995, y aprovecharon los efectos de la recuperación post crisis para consolidarse. El efecto directo se observa en las empresas con antigüedad de 9 a 12 años, creadas entre 1990 y 1993, y que seguramente salieron del mercado en la crisis. Esto explicaría el cambio en la tendencia ascendente para este tercer grupo. Así, los ciclos económicos inciden significativamente en la creación y destrucción de pymes, siendo las jóvenes las más vulnerables, con menores habilidades administrativas y de producción (INEGI, Observatorio Pymes 2003).

Un tema de vital interés, pues se considera causal de cierre de las pymes, es el proceso de cambio generacional, entendido como la actividad que realizarán los dueños de la empresa al retirarse de la dirección y que permite observar una característica inherente a las empresas mexicanas: la presencia dominante de negocios familiares: casi 75% de los establecimientos planean heredar la dirección a familiares directos. Por el contrario, apenas 12% de los actuales empresarios dejará la operación a los actuales gerentes. Ello refleja cómo en las pymes la gestión no está profesionalizada y la percepción del entorno del dueño del negocio cobra relevancia en la toma de decisiones. La interacción entre el ambiente y ciertos atributos del dueño, como educación, edad, experiencia y liderazgo, son determinantes en el futuro de estas empresas. Por ello, las pymes no solo difieren en su gestión y administración, sino que pueden perseguir objetivos distintos a la rentabilidad, tales como sobrevivir en el mercado, mantener fuentes de trabajo o continuar la tradición familiar. Ello convalida que las pymes deban considerarse como agentes económicos grandes de menor tamaño (Yogel, 1998).

Al considerar a los socios que participan en la gestión y dirección de las pymes, es posible distinguir rangos de edad, identificando sus características: de los socios de pymes, más del 50% se ubicaba en el rango de 40 a 59 años, seguido por aquellos propietarios con edades entre 26 y 39 años (30%). Estos patrones son homogéneos entre hombres y mujeres. Existían 3 socios por cada socia y la mitad de los empresarios contaba con licenciatura completa. Una gran mayoría de empresarios tenía experiencia previa a esta actividad. Para manufacturas y comercio, más de 60% se había desempeñado como tal en su ocupación anterior. Asimismo, 14% previamente se desempeñaban como empleados u obreros y otro 14% fungía como profesionista independiente. El sector servicios presentó una estructura distinta, siendo los profesionistas independientes casi la mitad de los nuevos empresarios, mientras que aquellos con experiencia previa constituyeron 35% del total (INEGI, Observatorio Pymes 2003).

A continuación se profundiza en las características de las pymes para los tres principales sectores de la economía mexicana: manufacturas, comercio e industria.

2.1 Manufacturas

La información preliminar del Censo Económico 2008 indica que el sector manufacturero, el principal en México, concentró 11,7% de las unidades económicas, 22,3% del personal ocupado y 31% de las remuneraciones. A pesar de su baja participación en lo que se refiere a unidades económicas formales, éstas fueron las que generaron el mayor valor agregado. En este sector, la importancia de las pymes fue menor a la de otros sectores, quizás por las economías de escala y de ámbito que aquí se presentan, particularmente en el sector automotriz, metálicas básicas, industria química y alimentaria. Las empresas pymes manufactureras fueron las responsables de la mayor parte de la caída en la importancia de este tamaño de empresas como proveedoras de empleo, ya que si bien en 1994 contribuían con 71,7 % del empleo del sector, en el 2008 esta participación cayó hasta representar solo 39,6%. Ello fue resultado de un estancamiento en su demanda de trabajo, pero sobretodo del repunte de la de sus homólogas de mayor tamaño, que entre 1994 y 2008 más que se duplicó (cuadro 8).

CUADRO 8
MANUFACTURAS: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	3 263,8	100,0	4 232,3	100,0	4 198,6	100,0	4 522,8	100,0
Micro	815	25,0	773,3	18,3	762,1	18,1	1 075,9	23,8
Pequeña	583,4	17,9	499,5	11,8	431,8	10,3	460,2	6,7
Mediana	939,5	28,8	916,7	21,7	810,1	19,3	765,9	9,1
Grande	925,8	28,4	2 042,9	48,3	2 194,6	52,3	2 220,8	60,4

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de la evolución de las pymes a lo largo del tiempo.

No obstante, la participación de las empresas grandes en el total de establecimientos se ha mantenido, como consta en el cuadro 9, lo que confirma la existencia de importantes ganancias de productividad en esta dimensión de empresas, relativo a lo sucedido en las firmas de menor tamaño.

Sin distinguir por tamaño de empresa, la industria con mayor relevancia, dada su generación de empleo y número de establecimientos, fue la alimentaria: 143.728 unidades económicas y 807.546 personas ocupadas en 2008, que representan 17,9% del sector manufacturero nacional. Las unidades económicas en esta industria crecieron 23,6 % durante el quinquenio, anualmente 4,3%, mientras que el personal ocupado aumentó 16,1%, es decir, una tasa de crecimiento anual de 3,0%. Le sigue en importancia la fabricación de equipo de transporte, que operó 1 978 unidades económicas en 2003 y 2.132 cinco años después. Sin embargo, redujo su capacidad empleadora, que cayó de 512.335 en 2003 a 509.306 en 2008. La fabricación de productos metálicos continúa entre las actividades manufactureras más importantes en 2008, con 361.481 personas ocupadas en 63.893 unidades económicas.

CUADRO 9
MANUFACTURAS: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	266	100,0	344,1	100,0	328,7	100,0	435,4	100,0
Micro	248,1	93,3	310,1	90,1	298,7	90,9	403,5	92,7
Pequeña	12,5	4,7	22,7	6,6	19,8	6,0	22,1	5,0
Mediana	3,1	1,2	8,2	2,4	7,2	2,2	6,8	1,6
Grande	2,3	0,9	3,0	0,9	3,1	0,9	3,0	0,7

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía (SE) y estimaciones propias.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de la evolución de las pymes a lo largo del tiempo.

En conjunto, la presencia de las pymes en el sector manufacturero fue minoritaria en términos de empleo (47,8%), remuneraciones (30,2%) y valor agregado censal bruto (26,1%), aún cuando contribuyó con 99,1% de las unidades económicas en 2003. Esto reflejó una productividad del sector muy por debajo de la de grandes empresas, resultado, entre otros factores, de una baja inversión relativa en activos fijos, pues solo contribuyó en este rubro con 26,4%, lo que deterioró los salarios de sus empleados, ya que la participación del empleo fue superior a la de remuneraciones. Los resultados preliminares del censo 2008 no permiten hacer este tipo de análisis al no contar con cifras de producción o valor agregado, no obstante, la productividad general en manufacturas se ha deteriorado aún más, lo que aunado a que la participación de las pymes en empleo fue menor (39,7%) y en número de establecimientos mayor (99,3%), anticipa que los resultados del censo 2003 persisten.

Las empresas destinaron su inversión a dos áreas: maquinaria, equipo e instalaciones y comercial. En particular, casi 40% de las empresas que invirtieron en maquinaria y equipo en manufacturas lo hicieron para expandir su planta productiva, mientras que 30% planeaba reducir costos. Asimismo, 20% de las empresas invirtió para automatizar su proceso productivo.

Al interior del sector manufacturero, más de 60% de las empresas consideró que operaba con maquinaria moderna, aunque un porcentaje también significativo (38%) indicó que su equipo era antiguo. Esta polaridad entre las pymes manufactureras se evidencia en la tecnología que éstas integran en su proceso de producción, incluidas certificaciones, políticas de mejora de calidad y productividad, así como el uso de licencias y patentes. Según el Observatorio Pyme, en 2003, 86% de estas empresas no contaba con ningún tipo de certificación y menos de 1% contaba con el certificado de Industria Limpia de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT). El porcentaje de empresas que utilizaba técnicas de control estadístico de procesos (24%) y administración de calidad total (32%) fungió como atenuante del bajo porcentaje de empresas certificadas. En cuanto al porcentaje de pymes manufactureras que contaron con licencias o patentes, éste fue cercano a 40%, reflejo de cierto grado de actualización en procesos o técnicas de manufactura.

El panorama para los próximos años no es alentador frente al entorno macroeconómico adverso iniciado en el 2008. Según un estudio realizado por UPS (2009), de los 905 empresarios de pymes encuestados, 20% respondió que debido al ambiente de crisis mundial no hará inversión alguna. Los que sí tienen planeado invertir, refieren que el principal destino de sus inversiones será la mercadotecnia, es decir, invertirán en generar estrategias de comercialización que les permita mantener su presencia en el mercado, en detrimento de la inversión en innovación.

Finalmente, en lo que se refiere a su distribución geográfica, las pymes manufactureras reflejaron una alta concentración, similar a la del resto de los sectores: en la región Sur-Sureste se ubicó la mayor proporción de micro negocios y la tendencia es al alza. La mayor participación de negocios pequeños y medianos se registró en la región Noreste con 10,4 y 4,4%, respectivamente, zona que seguramente será la más afectada por la crisis. Los resultados definitivos del censo económico 2008 permitirán corroborar esta situación a finales del 2010, si bien el dato agregado preliminar ya muestra una caída en la participación del noreste en el total de establecimientos. En cuanto al personal ocupado por región, el norte del país se caracteriza por una mayor presencia de la gran empresa, que en promedio empleo a un 69,4% del total, mientras que en el sur el principal empleador al contribuir con el 44,8% de fuentes de trabajo. Destaca una vez más la caída en la importancia relativa del noreste como empleador en el total nacional. También sobresale que si bien el sur cuenta con un alto porcentaje de microempresas, su productividad es baja, considerando que a pesar de emplear casi a la mitad de los trabajadores, solo contribuyen con el 3,8% de la producción bruta total.

2.2 Comercio

En este documento se presentan conjuntamente las cifras para comercio al por mayor y al por menor, que reflejan la fuerte presencia de esta actividad: 50% de las unidades económicas en 2008 se dedicó al comercio y tres de cada diez personas, aún cuando su aportación a la producción bruta total fue menor. Las unidades económicas comerciales ascendieron a 1.869.120 con 6.183.596 personas ocupadas, aumentando a una tasa anual promedio de 3,4 y 4,4%, respectivamente.

En este sector, el rubro más importante es el de comercio al por mayor de materias primas, con participaciones en empleo total y en número de unidades económicas de 35,3% y 3,9% respectivamente. Le sigue en importancia el comercio al por mayor de abarrotes, alimentos y bebidas, si bien en los resultados preliminares del Censo 2008 se evidencia que tanto el personal ocupado como los establecimientos del subsector decrecieron con respecto al 2003.

En cuanto al comercio al por menor, el subsector más importante en 2008 fue el comercio al por menor de abarrotes, alimentos y bebidas, con 912.403 establecimientos y personal ocupado de 1.973.676 trabajadores, 38,5% del total del comercio al por menor. El segundo lugar, con 12,1% del personal ocupado en 2008, lo constituyen los negocios especializados en tiendas de autoservicio y departamentales, con 621.525 personas ocupadas, creciendo a un promedio anual de 3,2% desde 2003.

Este sector cuenta con la mayor participación de pymes, que en 2008 representaron 81,2% del empleo y 99,8% de los establecimientos del sector, como consta en los cuadros 10 y 11.

CUADRO 10
COMERCIO: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de personas y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	3 217,7	100,0	3 784,9	100,0	4 997,4	100,0	6 183,6	100,0
Micro	1 950,7	60,6	2 490,5	65,8	3 100,9	62,1	4 004,9	64,8
Pequeña	470,4	14,6	433,3	11,4	557,6	11,2	436,9	7,1
Mediana	413,8	12,9	369,4	9,8	512,3	10,3	577,8	9,3
Grande	382,8	11,9	491,6	13,0	826,6	16,5	1 164	18,8

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de la evolución de las pymes a lo largo del tiempo.

Cabe destacar la importancia de la microempresa, que representa 97,2% de los establecimientos comerciales y que se mantiene a lo largo del tiempo.

CUADRO 11
COMERCIO: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	1 210,2	100,0	1 443,7	100,0	1 580,6	100,0	1 869,1	100,0
Micro	1 197,2	98,9	1 408,6	97,6	1 533,9	97	1 816,4	97,2
Pequeña	11,2	0,9	25,5	1,8	33	2,1	37,4	2,0
Mediana	1,5	0,1	7,3	0,5	10	0,6	11,1	0,6
Grande	0,4	n.s.	2,3	0,2	3,7	0,2	4,2	0,2

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989,1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de la evolución de las pymes a lo largo del tiempo.

La presencia de las pymes en comercio es mayoritaria en casi todos los rubros: unidades económicas (99,8%), personal ocupado (52,3%), remuneraciones (64,6%) y valor agregado censal bruto (73%). Es evidente que en este sector las pymes otorgan mejores remuneraciones a sus empleados que en manufactura como resultado de una productividad más elevada, que se ve motivada por una inversión en activos fijos superior a la existente en otros sectores productivos.

En lo que se refiere a su distribución geográfica, la región Centro concentró en 2008 casi 36% de las pymes dedicadas al comercio, 34,3% del personal ocupado y alrededor de 37% de la producción bruta total, constituyéndose como la productora más importante sustentada en las empresas grandes. La segunda región en importancia fue Centro-Occidente, con 24,3% de las unidades económicas, 23,7% de personal ocupado y más del 20% de producción bruta total en el 2008. Las cinco regiones presentaron una alta concentración en las microempresas, con porcentajes superiores al 94%.

2.3 Servicios

En 2008, las unidades económicas de servicios representaron 36,2% del total nacional y el personal ocupado total representó 34,4%, para situarse en primer lugar como empleador y se estima que en segundo lugar en producción bruta. Se registraron 1.351.477 establecimientos en servicios privados no financieros; con un crecimiento anual de 6,1% desde el censo anterior. Se emplearon 6.957.249 personas, con un crecimiento anual de 7,1% por ciento. Los hoteles y restaurantes se colocaron en primer lugar en 2008, captando 25,8% del empleo del sector, mientras que el segundo lugar fue para servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos, con 18,4% y 1.279.460 personas ocupadas.

En el sector servicios las pymes dominan, al contar con más del 99,6% de los establecimientos comerciales, si bien su contribución al empleo es cada vez menor. Así, en 1994 ésta ascendía al 82% mientras que en 2008 solo llegó al 70,3% (cuadros 12 y 13).

CUADRO 12
SERVICIOS: PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de personas)

Sector	1994	Porcentajes	1998	Porcentajes	2003	Porcentajes	2008	Porcentajes
Total	2 904	100	3 920,6	100	4 940	100	6 957,2	100
Micro	1 867,7	64,3	1 916,5	48,9	2 169,1	43,9	3 155,3	45,3
Pequeña	296,1	10,2	724,3	18,5	880,8	17,9	1 275,3	18,3
Mediana	216,9	7,5	259,8	6,6	357,1	7,2	464,6	6,7
Grande	523,2	18,0	1 019,9	26,1	1 533	31,0	2 062,0	29,7

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989, 1994, 1998, 2003 y 2008 (resultados oportunos). Servicios privados no financieros.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de la evolución de las pymes a lo largo del tiempo.

Han sido las micro y pequeñas empresas, las que explican la menor capacidad de generación de empleo de las pymes, ya que la empresa mediana ha mantenido su participación.

CUADRO 13
SERVICIOS: NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS POR TAMAÑO DE EMPRESA
(Miles de establecimientos y porcentajes)

Sector	1994	Porcentaje	1998	Porcentaje	2003	Porcentaje	2008	Porcentaje
Total	709,0	100,0	938,6	100,0	1 003,3	100,0	1 351,5	100,0
Micro	694,6	98,0	896,2	95,5	950,9	94,8	1 276,8	94,5
Pequeña	12,2	1,7	35,6	3,8	42,9	4,3	63,0	4,6
Mediana	1,6	0,2	3,7	0,4	5,1	0,5	6,7	0,5
Grande	0,6	0,1	3,1	0,3	4,4	0,4	5,0	0,4

Fuente: INEGI, Censos económicos 1989, 1994, 1998, 2003 y 2008. Resultados oportunos y estimaciones propias.

Nota: Tanto la definición de las empresas por tamaño como la metodología y cobertura de los censos cambia de un año al otro, por lo que las cifras solo constituyen una aproximación de las pymes a lo largo del tiempo.

La presencia de las pymes en el sector servicios es dominante en unidades económicas y personal ocupado, pero su participación en activos fijos no supera 50% y en remuneraciones y valor agregado censal neto, su participación se reduce aún más. No obstante, la brecha entre empleo y unidades económicas por un lado, y remuneraciones y valor agregado por otra, es menos severa que en manufacturas, quizás porque en los servicios la escala de producción no es tan determinante en materia de productividad.

En lo que se refiere a unidades económicas en las cinco regiones, la región centro concentró el mayor número en la modalidad micro con 345 mil 250 empresas; en esta región. Los micronegocios representaron 94,4%, los pequeños 4,4% y los medianos y grandes registraron el mismo porcentaje de participación de 0,6%. En personal ocupado y producción bruta total, también la región centro concentró el mayor porcentaje, y la menor participación de esta región en unidades económicas y empleo con respecto a la producción bruta muestra una ventaja regional en materia de productividad.

2.4 Vocación exportadora

En la actualidad, los mercados globales se mueven rápidamente, por lo que las empresas deben tener una gran capacidad de reacción para aprovechar la constante apertura de oportunidades de negocio. Para las empresas grandes esto puede resultar complejo, pues obliga a adecuar su infraestructura a las nuevas tendencias del mercado, lo que debería constituir una ventaja para las pymes, que poseen una infraestructura pequeña y versátil que les otorga mayor capacidad de respuesta a la demanda de mercado. Estas empresas, además, poseen en reiteradas ocasiones modelos de negocios basados en la subcontratación de servicios, lo que les permite operar con menor complejidad.

Sin embargo, un bajo porcentaje de las pymes en México está vinculado al comercio internacional. El 93,3% de las exportaciones en México estaban concentradas entre 312 grandes empresas nacionales y extranjeras (51,8%), y 3.436 empresas maquiladoras (41,5%). El restante 6,7% del total de exportaciones lo cubrirían 34.700 pymes que exportaban. El sector con mayor involucramiento fue el manufacturero, donde 21% de los establecimientos tenía actividad exportadora y el porcentaje que representaban las exportaciones en ventas fue 20%. El equivalente para el sector comercio fue de cerca de 15%. Asimismo, aún cuando un bajo porcentaje de las pymes de servicios exportó (0,9%), los ingresos por este concepto superaron 35% de los ingresos totales (INEGI y SE, 2003).

Por otro lado, el destino de las exportaciones de las pymes se concentró en pocos mercados, América del Norte (Estados Unidos y Canadá), y en menor medida en Centroamérica y el Caribe, concentración que persiste actualmente. La dependencia de Norteamérica para el sector manufacturero fue cercana a 70%, seguida por Centroamérica y América del Sur (con 22% y 7%, respectivamente). El sector comercio registró el mismo patrón, aunque la dependencia de América del Norte fue menor (41%), y el porcentaje para América del Sur fue de casi 30%. Para el sector servicios, América del Norte concentró el 50% de las exportaciones, seguido de Centroamérica (45%) y la Unión Europea (6%). Es importante resaltar que este sector ha sido el único en aprovechar en cierta medida al mercado europeo (INEGI y SE, 2003).

Las razones por las que las pymes mexicanas no exportan pueden clasificarse en dos grandes apartados: externas e internas. Los factores de entorno que inciden sobre la capacidad exportadora de las empresas se presentan en el siguiente cuadro 14.

CUADRO 14
LIMITANTES EXTERNOS A LA VOCACIÓN EXPORTADORA SEGÚN EMPRESARIOS
MOTIVO POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS

	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Escasez y alto costo de fletes (28,6)	Lentitud y exceso de trámites aduaneros (18,8)	Altos costos información mercados de destino (18,5)	Financiamiento a tasas y plazos inadecuados (13,8)
Comercio	Altos aranceles en mercado destino (35,2)	Escasez y alto costo de fletes (31,3)	Lentitud y exceso de trámites aduaneros (30,8)	Nivel y plazo de reintegros / lenta devolución del IVA (26,1)
Servicios	Escasez y alto costo de fletes / lentitud y exceso de trámites aduaneros (22,8)	Financiamiento a tasas y plazos inadecuados (19,1)	Nivel y plazo de reintegros / lenta devolución IVA (6,1)	Ninguno (5,1)

Fuente: Encuesta del Observatorio Pyme 2003.

Más de 30% de las pymes consideró que no existía ningún factor interno limitante para exportar, lo cual muestra la importancia del entorno. Destacan particularmente la lentitud en las operaciones derivada de los excesivos trámites aduaneros. A este respecto hay que hacer notar que el TLC se ha visto entorpecido por la ausencia de un acuerdo complementario de aduanas, las responsables de asignar un código al producto; otro elemento relevante es el costo excesivo del sistema de logística mexicano: no

existe ninguna carretera que cruce de norte a sur ni de este a oeste, lo que hace a las empresas dependientes de empresas transportistas – permisionarios con poder monopólico. Otro aspecto a señalar que se analizará posteriormente, es que 86% de las pymes señaló no conocer los programas de apoyo federales, estatales, y/o municipales; 12,7% los conoce pero no los ha utilizado, y solo el 1,8% los conoce y utiliza, lo que demuestra las deficiencias en la difusión y cobertura de los programas públicos.

Descontando aspectos del entorno, las respuestas de las empresas fueron similares y se centraron en dos grandes rubros (cuadro 15): insuficiencia organizativa e insuficiente capacidad productiva, lo cual sugiere una escala de producción sub óptima para ingresar al mercado exportador.

CUADRO 15
FACTORES INTERNOS QUE LIMITAN LA VOCACIÓN EXPORTADORA SEGÚN EMPRESARIOS
POR ORDEN DE IMPORTANCIA Y PORCENTAJE DE EMPRESAS

	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Ninguno (27,2)	Insuficiente capacidad productiva (27,1)	Insuficiencia organizativa (20,1)	Insuficiente calidad (12,1)
Comercio	Ninguno (35,0)	Falta de mercado o crédito para inversiones requeridas (26,1)	Insuficiencia organizativa (8,8)	Insuficiente capacidad productiva (4,7)
Servicios	Insuficiencia organizativa (35,8)	Ninguno (35,4)	Insuficiente capacidad productiva (22,8)	Falta de presencia en los mercados (6,1)

Fuente: Encuesta del Observatorio Pyme, 2003.

Un porcentaje moderado de empresas importó con regularidad a principios de la presente década: 30% para comercio y manufacturas y menos de 10% para servicios. En lo que se refiere al origen de las importaciones de las pymes, el primer lugar fue para los Estados Unidos, seguido de la Unión Europea, y Asia en menor medida. El papel de América del Sur y Centroamérica fue reducido.

En la actualidad, se estima que del total de pymes mexicanas, solo 20% de ellas estaría en condiciones de exportar. Esta estimación se basa en que solo este porcentaje tiene como directivos a empresarios de entre 25 y 45 años de edad, con formación especializada y vocación de comercio exterior. Son algunas empresas que han surgido en la última década, con capacidad para innovar en tecnología, herramientas financieras, estrategias y mercadotecnia logística, entre otras características, las que podrían competir en el mercado global. De hacerlo, podrían aprovechar 80% de las fracciones arancelarias desgravadas por los múltiples acuerdos comerciales firmados por México y que no han tocado los grandes exportadores: 12 tratados de libre comercio con más de 40 países.

Hasta ahora, BANCOMEXT, NAFINSA y PROMÉXICO han hecho un trabajo insuficiente de promoción de las exportaciones y apalancamiento para fomentar la salida de las pymes al mercado internacional, quienes carecen de orientación sobre protección a sus productos y reglas comerciales internacionales. Estos organismos se han concentrado en empresas tradicionales, desatendiendo a firmas que podrían tener capacidad de exportación, sin tener que integrarse a la cadena con maquiladoras o como proveedores de las grandes empresas. Los mercados naturales para pymes serían centro y Sudamérica, por su proximidad, idioma, afinidad cultural pero sobre todo, porque hay países como Costa Rica que desde 1994 bajó a cero casi 50% de sus fracciones arancelarias para México.

En el nuevo entorno global, y a pesar de su heterogeneidad, las pymes enfrentan una mayor competencia, tienen menor control sobre cambios del entorno y reorientación del producto y preferencias del consumidor, y son más dependientes de intermediarios como cadenas de distribución, contratistas o grandes empresas, dependencia que aumenta por la dificultad de acceso al financiamiento. Las pymes han debido reorientar sus productos y procesos a los prevalecientes internacionalmente, si bien para algunas ha sido imposible debido a rezagos tecnológicos y administrativos. Para otras, la

presión competitiva ha motivado la absorción tecnológica, la adaptación y la copia, particularmente en áreas de diseño de producto, más que en ingeniería de procesos, logrando cierto acercamiento a estándares internacionales (Moori- Koenig, Milessi y Yoguel, 2001).

3. Las limitantes al crecimiento de las pymes

Como se mencionaba en el apartado anterior, las pymes suelen contar con una estructura organizacional simple que agiliza la toma de decisiones y la adaptabilidad ante cambios de entorno, a la vez que mejora el flujo de información y la comunicación entre sus miembros, lo que repercute en una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural. Asimismo, al ser en muchas ocasiones negocios familiares, impera un elevado nivel de compromiso y motivación de sus integrantes, a la vez que la cercanía al cliente le otorga ventajas de información y mayor flexibilidad para producir pequeñas cantidades, a corto plazo y con determinadas especificaciones (Vásquez, 2007). Pero a pesar de estas ventajas, en México existen factores internos y externos que han frenado su desarrollo de las pymes, algunos de ellos ya contemplados en los cuadros 14 y 15. En cuanto a factores internos, destacan:

Estructura y organización. Las pymes presentan deficiencias en su gobierno corporativo, en la gestión y en la planeación financiera. Vázquez (2006) menciona como causa principal del fracaso de las pymes mexicanas, la ausencia de conocimiento del negocio que se inicia, es decir, que con frecuencia el empresario mexicano se aventura sin conocer el medio a profundidad. La falta de administración profesional impide una correcta planeación y capacidad para interpretar variables económicas y financieras y una adecuada formulación de la visión y misión de la empresa, que se pierde en la operación diaria sin una visión de largo plazo. Ello genera expectativas poco realistas, como pensar que el negocio se desarrollará con relativa facilidad, o el incurrir en gastos e inversiones innecesarios, y se refleja en una escasa definición y planificación de objetivos, en flujos de caja inconsistentes con el capital de trabajo disponible y aún menos con la obtención de capital de largo plazo (Maza Pereda, 1997 e ITAM, 2009). También surgen dificultades en la presentación de estados financieros y un alto componente de informalidad; la demora en el pago de obligaciones tributarias es otra fuente de desembolsos. Según la Fundación de Desarrollo Sostenible Fundes (2006), 43% de las pymes fracasa por errores administrativos y 24% por errores financieros antes de cumplir un año.

Parte de estos problemas surgen de la propiedad familiar de los negocios, que en reiteradas ocasiones se traduce en una insuficiente inversión y reinversión de utilidades, en la ausencia de una cadena de mando definida que deslinda de responsabilidades, y en un esquema de remuneraciones desvinculado de la productividad (Martínez García, 2006). Una característica fundamental de la pyme familiar es la ausencia de separación entre el dueño y la empresa, que deriva en dificultades de sucesión cuando fallece el fundador. Además, según el estudio de Visa y The Nielsen Company (2008), los empresarios resuelven los asuntos de negocios como si se fueran actividades personales e involucran recursos familiares de naturaleza patrimonial, sin establecer un límite prudente de exposición al riesgo, y la brecha entre destrezas técnicas y de negocios les impide visualizar el riesgo real al que se exponen.

Área de producción: Los problemas relacionados con la producción de las pymes abarcan áreas vinculadas principalmente al proceso en sí, a los factores de producción y al uso de tecnología.

En lo referente al proceso, los problemas se derivan de una baja productividad, con una diversidad no siempre racional de métodos de producción; una ineficiente distribución de tareas; la incapacidad para el logro de economías de escala; un inadecuado balance en las líneas de producción, así como deficiencias en la definición y diferenciación del producto. También la planeación y control son deficientes, lo que deteriora la calidad, e incide en abastecimientos irregulares e inoportunos, dañando la eficiencia e incrementando el costo. Las pymes carecen de métodos de organización laboral nuevos y enfrentan altos costos de transacción y elevadas tasas de mortalidad (Tan, López- Acevedo y otros 2007).

En relación a los factores de producción, en materia laboral, la dificultad para absorber costos de capacitación del personal repercute en una baja productividad y en un desconocimiento o no aplicación de las normas básicas de seguridad, higiene y nuevas tecnologías. Ello se traduce en bajas remuneraciones, escasa

especialización, alta rotación del personal y la fuga del más capacitado, así como en un bajo nivel de competencia para alinear procesos de negocios y optimizar el uso de recursos. Según funcionarios del Instituto Nacional para la Competitividad, más del 70% de la PEA trabaja en sectores cuya productividad es 25% de su contraparte en EEUU. Con respecto a la materia prima, las pymes presentan problemas en su control de entregas, en el manejo de insumos e inventario que reporta altos índices de desperdicio y de daños por un manejo y selección inadecuada de materiales y canales de comercialización. En cuanto a equipamiento, suelen reportar equipo insuficiente e inadecuado, una ausencia de control del mismo que se refleja en robo y extravío, un uso ineficiente y en un alto índice de obsolescencia. En cuanto al local, la ergonomía suele ser inapropiada, el lugar improvisado, y el mantenimiento de las instalaciones condicionado a resultados, por lo que la inversión en el negocio es escasa e irregular. A veces, el activo fijo es excesivo o irreal, quitando liquidez: se cuenta con exceso de capacidad instalada o se adquieren máquinas o herramientas que van a tener una utilización mínima.

También hay un acceso limitado a las tecnologías de información (Allen, 2006). El 50% de las pymes informaron usar teléfono celular y casi el 40% computadora con fines empresariales. La cuarta parte de las compañías encuestadas informó del uso internet para su negocio, la cifra más baja en toda América Latina, pero además, solo un 7% declaró buscar proveedores en la web, un 8% promocionarse a través de la red, mientras que un 4% la utilizó para compras o para hacer pedidos a sus proveedores. Finalmente, solo el 10% cuenta con su propia página web. Todos estos factores dificultan el encadenamiento de la pyme con otras de mayor tamaño (Salcedo, 2005).

Los obstáculos de origen externo al crecimiento de las pymes lo constituye, en primer lugar, el entorno donde ésta se desenvuelve. El proceso de globalización, la ausencia de un programa transexenal de desarrollo y políticas de estabilización de naturaleza fiscal o monetaria agresivas y sus efectos en ingreso, tipo de cambio y tasas de interés, afectan en mayor proporción a la pyme, que por su tamaño y atomización le resulta imposible construir las condiciones económicas y de aprendizaje para encadenarse a grandes empresas y al comercio internacional (Arroyo Venegas, 2008). Respecto a las condiciones locales, Martínez (2006) señala que la baja calidad de infraestructura, la escasa integración entre productores y proveedores y los costos elevados de algunos insumos, parques industriales y medios de comunicación en México, dañan la competitividad de estas empresas.

Otras limitantes externas al crecimiento de las pymes se refieren a los trámites gubernamentales y la fiscalización, al limitado acceso al financiamiento y a la ineficacia de los programas gubernamentales. En esta sección solo se describe la primera, dejando para los siguientes apartados las restricciones de crédito, tema central de la presente investigación, y la eficacia de los planes gubernamentales orientados a este rubro, que se analizará en la última parte de este estudio.

En lo que se refiere a trámites gubernamentales y fiscalidad, estos promueven la informalidad, ya que los procedimientos son largos, burocráticos y variables. Así, por su tamaño y polarización, las pymes son vulnerables a un trato inadecuado o corrupto por parte de las autoridades, tanto en pago de impuestos como en trámites para abrir una empresa y mantenerla dentro de la legalidad. Algunas pymes han intentado cubrir esta debilidad a través de la afiliación a cámaras. En el caso de comercio, más de 50% de las empresas pertenece a la Cámara Nacional de Comercio en lo que respecta a manufactura, una tercera parte se encuentra afiliada a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. Esta pertenencia permite paliar el trato desventajoso derivado del cabildeo de grandes empresas: según el último informe del Foro Económico Mundial (WEF) sobre competitividad 2009, México clasificó en “favoritismos en las decisiones de funcionarios del Gobierno” en el lugar 85 de 133 economías, en orden descendente. Además, si un empresario decide abrir un negocio, en promedio las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites cuando en países como Estados Unidos, Australia e Inglaterra se requiere de solo cuatro días (Rodarte y Zindell, 2001). En la calificación de carga de regulaciones gubernamentales, México obtuvo según el WEF el lugar 117 de 133 países. Las leyes núcleo que rigen la vida y operación de las pymes son obsoletas (el código de comercio data de 1889 y la ley general de sociedades mercantiles de 1934), lo que propicia la informalidad y se refleja en la baja recaudación fiscal a pymes (3,5% del PIB), cuando otros países de la OCDE tienen en promedio una participación de 6,9% y América Latina de 5,5% (OCDE, 2007).

II. Fuentes y usos del financiamiento de las empresas privadas no financieras por tamaño

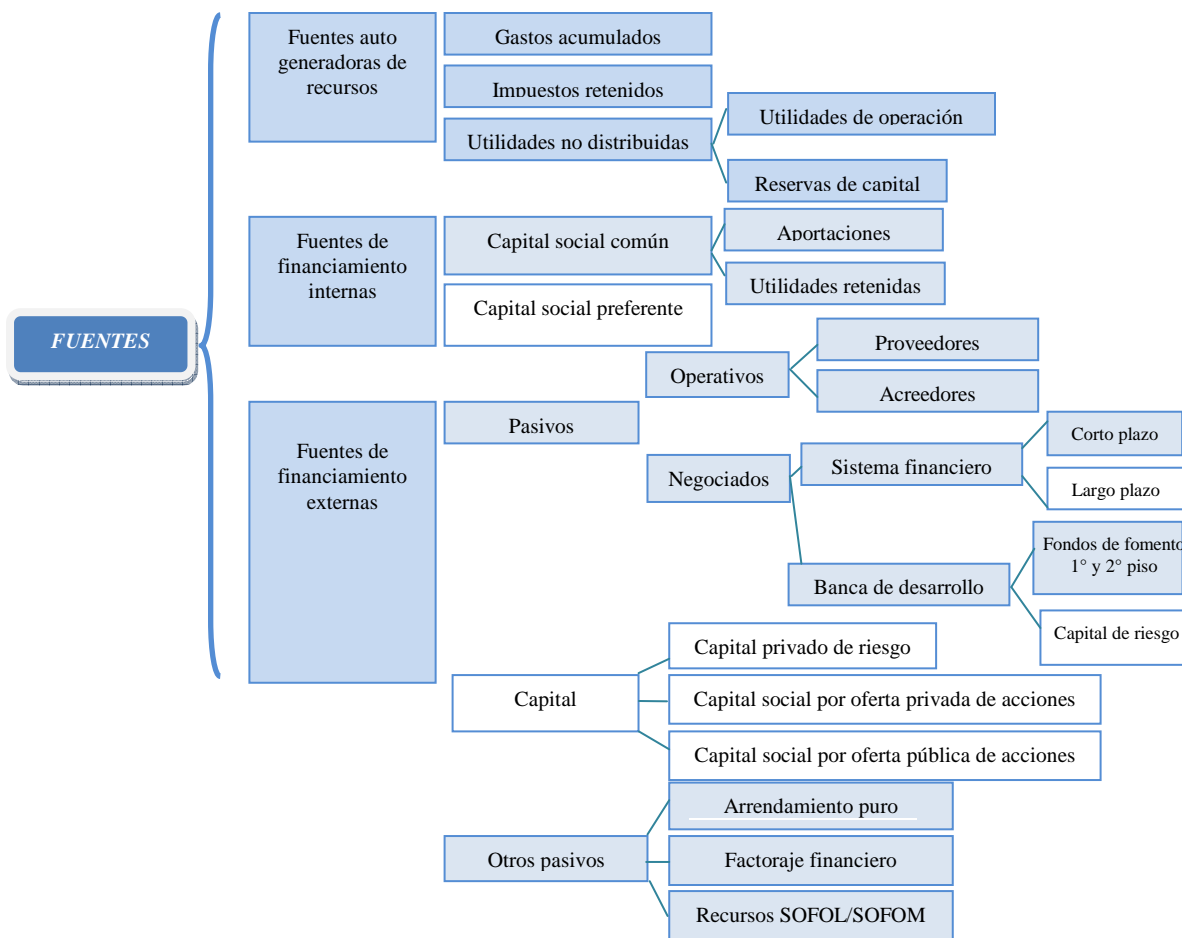
El acceso limitado a fuentes institucionales de financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las pymes mexicanas, y tiene su origen tanto del lado de la oferta (instituciones financieras) como de la demanda (empresas) de fondos prestables. En esta sección se analizan las fuentes de financiamiento y la racionalidad en la elección de éstas desde la perspectiva del empresario, así como el destino de estos fondos. Se parte de una breve descripción del crédito total a empresas mexicanas, para luego concentrarse en pymes. El origen de la información es Banxico, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Asociación de Bancos de México (AMB) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), así como anuarios estadísticos de la banca de desarrollo. Las fuentes de financiamiento disponibles para las empresas en México se resumen en el cuadro 16. De éstas, los recuadros en color muestran aquellos utilizados con mayor frecuencia por las pymes.

1. Conjunto de empresas

En lo que va del milenio, el financiamiento vía proveedores ha constituido la principal fuente de recursos financieros de las empresas en México, con una participación promedio del 56,7%. Ello no sucede en otros países de la región como Costa Rica, que se financia principalmente vía recursos propios (Guaipatín, 2003), lo que podría estar reflejando una situación financiera más

vulnerable de las pymes en nuestro país. En segundo lugar, la banca comercial ha contribuido con 20% para el mismo periodo, mientras que la casa matriz y otras empresas del grupo lo han hecho con 16,3%. En lo que respecta a la banca de fomento, únicamente contribuyó con 2% de los recursos requeridos por el sector empresarial, mientras que las fuentes foráneas de financiamiento, presentaron una marcada desaceleración en lo que va de la década, pasando de una participación del 4,9% en el año 2000, a solo el 2,2% en 2008.

DIAGRAMA 1
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS Y LAS MÁS UTILIZADAS POR PYMES



Fuente: Elaboración propia con datos de Haime (2008).

En 2008, la evolución del financiamiento a las empresas se deterioró por las condiciones prevalecientes en los mercados financieros internacionales y sus efectos sobre los mercados locales de deuda y crédito bancario. Esta tendencia continuó en 2009 (cuadro 17), y solo el crédito de la banca de desarrollo actuó como amortiguador, al registrar a fines del 2009, un incremento superior al 30% en su participación en las fuentes de financiamiento de las empresas con respecto a 2008.

CUADRO 16
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL TOTAL DE LAS EMPRESAS
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009a
Proveedores	53,8	52,3	55,9	56,8	55,5	60,2	60,6	60,53	54,79	58,2
Banca comercial	22,4	21,4	20,3	20,3	19,5	17,2	18,7	17,45	22,78	19,7
Banca de desarrollo	1,9	2,7	1,9	2,2	2,6	1,7	1,5	1,73	1,45	1,9
Banca extranjera	4,9	5,3	5,0	3,3	2,9	2,7	2,6	2,52	2,17	2,1
Matriz y empresas del grupo	15,4	16,1	15,8	16,2	17,8	16,8	16,2	15,56	17,0	16,4
Otros	1,6	2,2	1,1	1,2	1,7	1,4	0,4	2,2	1,81	1,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

A la escasez de flujo de fondos al sector privado no financiero se ha sumado recientemente la propia renuencia de las empresas en solicitar créditos, ante la incertidumbre en torno al futuro desempeño de la economía nacional. Y es que tradicionalmente, desde la perspectiva de los empresarios, los principales factores que los han ahuyentado del crédito bancario en lo que va de la década, han sido, en orden de importancia, la dificultad de acceso y el elevado costo del crédito, la inestabilidad económica vigente o esperada, así como problemas relacionados con la empresa misma (cuadro 18).

En este sentido, la información parecería corroborar las demandas de organizaciones empresariales, sobre que la banca comercial no encuentra interés en ofrecer crédito al sector. Los empresarios califican como “abrumadoras” las exigencias de los bancos, que constituyen una barrera de acceso al crédito, tales como el papeleo solicitado, que va desde el acta constitutiva de la empresa, hasta cartas de recomendación y/o escrituras, entre otros. En cuanto a la banca de desarrollo, si bien anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, son pocos los que realmente llegan a la pyme.

En relación con el tipo de garantía ofrecido por la empresa, existe un comportamiento diferenciado entre los sectores manufacturero y comercial (que poseen un patrón similar) y el sector servicios. En el primer caso, la garantía de preferencia es de tipo hipotecario que se ofrece en 60% de los casos, y en menor grado una garantía prendaria (18%). Esto contrasta con el sector servicios, donde 75% ofreció una garantía prendaria, y solo 14% garantías hipotecarias. Por ello, es relevante institucionalizar al Sistema Nacional de Garantías, que al basarse en un esquema prendario líquido, reduce el riesgo del banco y por ende los réditos pagados por el empresario, incrementando el flujo de fondos a este sector.

CUADRO 17
MOTIVOS DE LAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR
EL CRÉDITO BANCARIO MÉXICO 2000 – 2009
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a
Altas tasas de interés	36,8	25,8	24,8	22,2	26,6	30,7	29,1	32,68	49,8	33,77
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	25,5	24,9	24,3	23,3	23,3	19,8	23,9	22,58	60,7	61,69
Deterioro en la situación económica actual o esperada	15,7	24,8	25,0	19,8	15,0	12,3	11,2	12,06	37,5	52,6
Disminución en demanda actual o esperada de productos o servicios	7,8	8,4	9,8	13,3	12,2	9,1	10,2	10,15	18,4	29,22
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	13,3	14,2	15,0	14,0	13,8	13,3	9,9	11,67	8,3	5,84
Otros	0,9	1,9	0,5	7,5	9,1	14,8	15,7	10,89	4,3	6,82

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

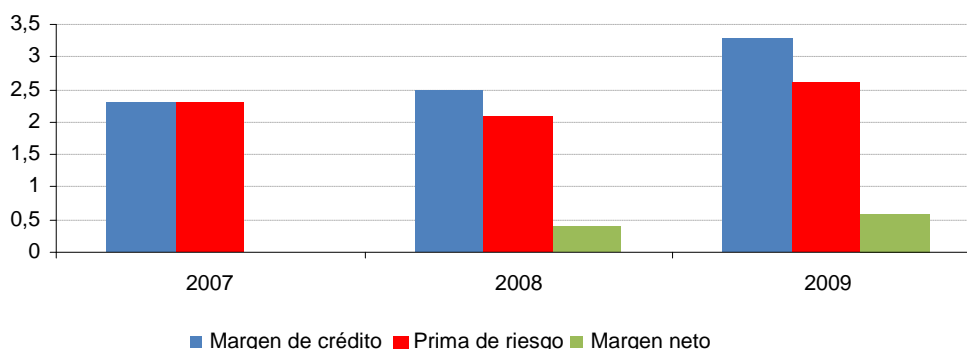
a Todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras al primer semestre

Nota: esta encuesta fue modificada a partir del 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente, a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción.

El cuadro 18 indica que uno de los tres motivos mencionados con mayor frecuencia por los empresarios para no utilizar el crédito bancario son las elevadas tasas de interés que suelen provenir de un alto margen de intermediación. Actualmente, el promedio de la tasa activa relevante para las empresas en México fluctúa en torno a 15%, una tasa real cercana al 10%, elevada en relación con estándares internacionales. Además, en los últimos dos años, el costo del crédito y la astringencia crediticia de las instituciones financieras ha aumentado como resultado de la intensificación de la aversión al riesgo, el aumento en el costo de capital a nivel internacional y el mayor índice de morosidad. La escasez relativa de recursos derivada de la mayor dificultad de encontrar crédito en fuentes alternativas como el mercado externo, ha encarecido los recursos, lo que aunado al entorno de mayor riesgo (la cartera vencida prácticamente se duplicó en un lapso de dos años), ha llevado a un acceso difícil y oneroso a recursos frescos para las empresas. Así, el margen de crédito se elevó considerablemente en 2008 y más aún en lo en 2009 (septiembre), como consta en el gráfico 3.

La falta de certidumbre en torno a la evolución del entorno de los negocios en México, así como del futuro de la empresa, se refleja también en el destino del financiamiento. En el periodo 2000 – 2008, 62,9% del crédito adquirido por las empresas se destinó a la operación del día a día del negocio, o en otras palabras, al capital de trabajo, o a la reestructuración de pasivos (12,4%), destinando solo un 14,4% a la inversión y 7% a las operaciones de comercio exterior (cuadro 19).

GRÁFICO 2
TASA DE INTERÉS, MARGEN DE CRÉDITO Y PRIMA DE RIESGO DEL CRÉDITO
A EMPRESAS NO FINANCIERAS (SEIS BANCOS GRANDES)



Fuente: Banco de México.

CUADRO 18
ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS EMPRESAS
MÉXICO 2000 – 2009
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a
Capital de trabajo	60,2	64,9	61,9	70,5	62,0	61,7	64,5	63,25	57,14	57,7
Reestructuración de pasivos	14,3	10,8	17,3	10,1	14,1	12,3	8,7	10,24	13,64	11,7
Operaciones de comercio exterior	9,2	6,1	8,0	7,2	7,1	6,2	5,1	5,42	8,44	7,3
Inversión	13,5	13,9	11,9	10,1	14,1	14,8	15,2	16,87	18,83	21,2
Otros propósitos	2,8	4,3	0,9	1,9	2,70	5,0	6,5	4,22	1,95	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

2. Pequeñas y medianas empresas

En el caso de las empresas pequeñas, la participación del crédito de los bancos comerciales no superó 15% en 2009 como fuente de fondos (cuadro 20), después de un declive sostenido a lo largo de la década, solo interrumpido en el 2008. A su vez, el financiamiento proveniente de la banca de desarrollo fue apenas superior a 2% del total, y aunque esta cifra no incorpora su función como banco de segundo piso, aún así refleja una participación insuficiente. La banca extranjera no aportó casi nada y en parte esto podría deberse, además de a la renuencia de la propia banca internacional al otorgamiento de crédito a las pymes, a que éstas carecen del conocimiento suficiente para acceder a los instrumentos financieros que ofrecen estas instituciones. Así, la banca local, comercial y de desarrollo, otorgaron apenas 16,5% del financiamiento total de las pequeñas empresas.

Una encuesta mundial realizada a pymes por el banco HSBC en el segundo semestre del 2009, reveló que 23% de las pymes encuestadas esperaban que los bancos internacionales les proporcionaran

apoyo en educación financiera, mientras que solo a 15% le interesaba obtener asesorías para encontrar oportunidades de negocio en otros mercados.

CUADRO 19
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS
EMPRESAS^a MÉXICO 200-2009
(Porcentajes)

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

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

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

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

La baja penetración bancaria en el segmento pymes ha dado protagonismo a los proveedores como fuente principal de fondos que en el 2009, contribuían con más de 65% del financiamiento a las pequeñas empresas. Dentro de la gama de crédito externo, éste suele ser el más demandado por la aparente ausencia de costo, el alto monto recibido al agregar a todos los proveedores, la revolvencia automática y el incremento casi instantáneo del monto a financiar. Pero aún cuando estos créditos no tienen un costo financiero explícito, el precio de venta lo incorpora y es proporcional a los días que el prestatario tardará en pagar las adquisiciones realizadas, lo que varía en cada caso (Haime, 2008). En ese sentido, este tipo de apoyo conlleva tasas y plazos opacos que dificultan una estimación fidedigna de su costo real, incluso para las propias pymes (Lecuona, 2009).

El crédito de proveedores se constituye así como fuente vital de recursos, al tener una relación comercial con las empresas que les otorga una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras, tanto en la facilidad de obtención de información sobre sus clientes como en la capacidad de liquidar bienes embargados, a la vez que tienden a tener un mayor interés implícito en la supervivencia de la empresa a largo plazo. Aún cuando se trata de un financiamiento de corto plazo pues su duración promedio es de 41 días (cuadro 21), se utiliza también para financiar inversión. La escasez de financiamiento institucional se refleja además en una alta dependencia de los fondos propios, sea reinversión de utilidades o aportaciones de los socios, y en un abuso de las tarjetas de crédito, que a pesar de su elevado costo, se utilizan como fuente de fondeo y liquidez en las pymes.

CUADRO 20
PLAZO PROMEDIO DEL FINANCIAMIENTO DE PROVEEDORES EN DÍAS
EN EL TOTAL DE EMPRESAS EN MÉXICO

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

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

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

^b Pequeñas = 1 a 100 millones de pesos.

^c medianas = 101 a 500 millones de pesos.

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

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

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

En el caso de las empresas medianas, la evolución del crédito bancario ha sido similar. Según los empresarios, casi 25% de su financiamiento provenía de los bancos comerciales y poco más de 2% de los de desarrollo, mientras que los bancos extranjeros aportaron cerca de 2%. Al igual que en el caso de las pequeñas, las empresas medianas muestran un estancamiento del financiamiento bancario, pues entre 2000 y 2009, éste cayó a menos del 25%. Esta cifra contrasta con la participación mayoritaria de los proveedores como fuente de fondos que contribuyeron con más de la mitad de estos en 2009. Según un estudio realizado a pymes mexicanas en 2008 (Visa y Nielsen Company, 2008), éstas trabajan cada vez con menos proveedores. Finalmente, cabe destacar que el fondeo bursátil en México ha sido y es prácticamente inexistente para empresas de este tipo, aún cuando en 2006 se modificó la Ley del Mercado de Valores en México con miras a dar una mayor atención a este tamaño de empresa.

CUADRO 21
ESTRUCTURA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS
EMPRESAS^a MÉXICO 2000 – 2009
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Proveedores	53,8	53,8	60,1	58,5	55,7	58	61,1	57,94	53,95	54,8
Banca comercial	24,3	23,5	18,6	19	21,7	17,2	19,3	19,05	22,81	24,4
Banca de desarrollo	2,4	2,1	1,2	1,6	3,0	2,1	1,2	0,79	2,19	2,3
Banca extranjera	2,8	3,8	3,5	2,4	1,7	2,9	2,5	2	2,2	2,7
Matriz y empresas grupo	15,5	15,5	15,9	18,5	17,0	19,3	15,9	17,46	18,42	15,4
Otros	1,2	1,3	0,7	0,0	0,9	0,5	0,0	2,78	0,44	0,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Medianas = 101 a 500 millones de pesos.

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

El impacto conjunto de la banca comercial y de fomento ha sido limitado al representar 16,5% del total del financiamiento en las empresas pequeñas y 26,7% en las medianas al tercer trimestre del 2009 (cuadro 20 y 22). Esta apreciación es válida aun considerando el papel de la banca de desarrollo como banco de segundo piso que se analizará más adelante.

En lo referente a la aplicación del crédito bancario, es evidente la ausencia de un horizonte de planeación de largo plazo en las empresas en México, y particularmente en las pymes, considerando que casi un 60% se destinó a capital de trabajo en el 2009 ante las dificultades de supervivencia en ese año de este tipo de empresas (cuadros 23 y 24).

CUADRO 22
ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS^a
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Capital de trabajo	60,3	73,5	70,3	77,8	72	57,8	64,3	60	56,1	59,4
Reestructuración pasivos	13,2	13,2	18,8	12,7	14	17,8	11,9	6,7	19,5	9,4
Comercio exterior	10,3	0,0	4,7	3,2	4,0	6,7	4,8	6,67	7,32	6,3
Inversión	14,7	7,4	6,3	4,8	10,0	13,3	14,3	15,56	17,07	21,9
Otros propósitos	1,5	5,9	0,0	1,6	0,0	4,4	4,7	11,11	0,0	3,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

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

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

Visa y Nielsen Company (2008) destacan que varios de los pequeños y medianos empresarios consideran al crédito bancario como un elemento de rescate en caso de emergencia, y no como una herramienta de crecimiento (Peña Kegel, 2007).

CUADRO 23
ESTRUCTURA DEL DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EN LAS MEDIANAS EMPRESAS^a MÉXICO 2000 – 2009
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Capital de trabajo	69,7	71,4	61,6	77,3	63,9	66,7	66	65,15	56,92	50,7
Reestructuración de pasivos	6,7	6,0	16,4	1,5	11,1	3,2	5,7	12,12	10,77	9,9
Operaciones de comercio exterior	5,6	3,6	8,2	3	5,6	4,8	3,8	1,52	7,69	9,9
Inversión	14,6	14,3	12,3	15,2	16,7	19,0	17,0	19,7	23,08	26,8
Otros propósitos	3,4	4,8	1,4	3,0	2,8	6,3	7,5	1,52	1,54	2,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

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

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Medianas = 101 a 500 millones de pesos.

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

Para mediados del 2009, solo 22,4% de las empresas pequeñas utilizaban al crédito bancario como fuente de financiamiento. El restante 77,6% declaró mayoritariamente (34,1%) que fueron las altas

tasas de interés la razón principal para descartarlo; más de la mitad (59,8%) informó que fue rechazado por la banca (cuadro 25) y 50% informó que fue el deterioro en la situación económica actual o esperada.

CUADRO 24
MOTIVOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO^a
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Altas tasas de interés	35,0	24,2	23	22,3	23,8	32,9	30,6	32,38	53,8	34,09
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	29,5	30,1	29,2	26,2	26,2	23,5	29	26,67	58,7	59,84
Deterioro en la situación económica actual o esperada	16,0	25,1	25,3	19,7	16,7	11,2	11,3	11,43	36,5	50,0
Disminución en demanda actual o esperada	8,5	8,3	9,4	15,3	13,7	10	10,4	11,43	18,3	31,06
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	10,0	11,0	13,2	12,7	13,1	11,2	5,6	8,57	12,5	6,82
Otros	1,0	1,4	0,0	3,9	6,5	11,2	13,1	9,52	6,7	3,79

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

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

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

Nota: esta encuesta fue modificada a partir del 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente, a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción.

Prácticamente las mismas conclusiones pueden derivarse de la información correspondiente a las medianas empresas (cuadro 26). Casi 40% argumentó en 2009 no utilizar el crédito bancario por las altas tasas de interés. En este segmento la incidencia de restricciones de acceso al crédito bancario y del rechazo de solicitudes fue cercana a 70%, evidenciando la mayor astringencia crediticia registrada a raíz de la crisis del 2008. En este caso, poco más del 60% declaró que la incertidumbre del entorno actual y esperado fueron los disuasorios del uso del crédito.

En síntesis, la baja penetración financiera en pymes subyace tanto en factores de demanda como de oferta. Por el lado de la oferta, las empresas argumentan que el crédito institucional del que podrían disponer se caracteriza por elevadas tasas de interés, plazos cortos y altas exigencias de garantías y trámites burocráticos. La severidad de estas condiciones se justifica normalmente por la morosidad del sector, que si bien es mayor al de grandes empresas, no explica la extrema percepción de riesgo de la banca hacia este tipo de empresas, lo que evidencia problemas de asimetría de información.

Desde el punto de vista de los bancos, los mayores obstáculos para el financiamiento a este tipo de empresas provienen de los elevados costos de transacción de operaciones pequeñas, del bajo índice de supervivencia de las pymes, la ausencia de transparencia en materia contable, la alta proporción de informalidad e irregularidades en materia fiscal y de seguridad social. También repercuten el costo de obtención de información pertinente que resulta de una inadecuada presentación de estados financieros, de ausencia de garantías suficientes, y de exigencias por la normativa prudencial de provisionar los créditos a pymes. Esta alta percepción del riesgo de la pyme genera un círculo vicioso, ya que las mayores tasas resultantes aumentan la probabilidad de estas empresas de incurrir en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresa, repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor y en el racionamiento del crédito.

CUADRO 25
MOTIVOS DE LAS MEDIANAS^a EMPRESAS PARA NO UTILIZAR EL CRÉDITO BANCARIO
MÉXICO 2000 – 2009

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Altas tasas de interés	37,9	25,4	25,0	25,9	32,1	29,6	30,2	33,98	45,3	37,50
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	20,3	23,1	22,7	23,3	22,1	15,3	20,8	17,48	59,4	66,96
Deterioro en la situación económica actual o esperada	17,0	25,4	24,4	19,8	14,7	15,3	12,3	13,59	36,8	61,61
Disminución en la demanda actual o esperada	7,2	10,7	11,6	6,9	8,3	9,1	10,4	9,70	22,6	33,93
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	17,0	13,1	15,7	14,6	14,7	17,3	16,1	13,59	6,6	6,25
Otros	0,6	2,3	0,6	9,5	8,3	13,4	10,2	11,65	2,8	5,36

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

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Medianas = 101 a 500 millones de pesos.

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

Nota: esta encuesta fue modificada a partir del 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente, a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción.

Otro obstáculo que impide que los fondos institucionales fluyan a las pymes tiene que ver con las deficiencias del sistema jurídico y de un poder judicial de lenta, incierta y discrecional operación (Lecuona, 2009). El Foro Económico Mundial (WEF), en su Informe Mundial de Competitividad 2009, clasificó a México en cuanto a “Sofisticación del Sistema Financiero” en el lugar 53 de 133 economías y, dentro de este rubro, en “Acceso al Crédito” en el lugar 85 y en el de “Fortaleza de los Derechos Legales” en el 83. Así, aún cuando la empresa pueda aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en el proceso de adjudicación incide negativamente en el otorgamiento de créditos.

Un inhibidor adicional del crédito a pymes se refiere a la menor interacción banqueros - empresarios conforme ha aumentado la escala de los mismos, especialmente considerando que cada año se crean más de 200 mil nuevas pymes, 90% de ellas informales (Berger y Vael, 2002).

Para discernir si efectivamente el crédito bancario a pymes es costoso y de difícil acceso, se realizó un ejercicio en el cual se acudió personalmente a las sucursales bancarias a solicitar un crédito como pyme o persona física con actividad empresarial. En general, ningún banco contaba con un folleto que permitiera comparar las condiciones del financiamiento entre instituciones. Ello explica por qué en algunos casos, los créditos no se obtienen debido a que los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento, pero también por qué en otros, hay créditos disponibles pero cuya existencia se desconoce. En el mejor de los casos, la obtención de la información obligó a proporcionar documentación personal y de la empresa, así como a concertar una cita con un ejecutivo. En otros casos, la cita nunca pudo obtenerse. La renuencia al otorgamiento de crédito e información fue proporcional al tamaño de la institución. En el cuadro 27 se presentan las condiciones de acceso al crédito pyme obtenidas a partir del ejercicio mencionado.

CUADRO 26
REQUERIMIENTOS PARA OTORGAR FINANCIAMIENTO A PYMES
BANCOS SELECCIONADOS AL IV TRIMESTRE DEL 2009

	Banamex	Mifel	Bancomer	Banorte	Banregio	HSBC	Inbursa	Santander
Condiciones generales para acceder a un crédito Pyme	<ul style="list-style-type: none"> • Ser persona moral o física con actividad empresarial • Tener un mínimo de tres años de operación • Buen historial en Buró de Crédito 				<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de los bancos, con excepción de Banorte, piden tener o abrir una cuenta en la institución • Garantía hipotecaria (vivienda, bodega, edificio, etc.) 			
Documentación exigida (general)	<ul style="list-style-type: none"> • Acta constitutiva de la empresa • RFC de la empresa y socios • Declaraciones anuales y parciales • Estados financieros anuales y parciales 				<ul style="list-style-type: none"> • Estados de cuenta de los últimos 6 meses • Comprobante de domicilio de la empresa y de los socios • Identificación oficial de los socios 			
Tasa de interés (porcentajes)	Común TIIE + 8,7	Revolvente ^a TIIE + 9,0	Común TIIE + 9,5	Común: TIIE+9 Revolvente: TIIE+11	Común 18,2	Común 17,5 a 19,5	Común 1 a 5 años: 16,5 5 a 20 años: 18,5	Común TIIE+ 11,5
Apertura (porcentaje comisión)	1 del monto	0	2,5 del monto	2 monto excepto clientes	2 del monto	0	3 anual sumado a la tasa de interés	0

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

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

Como puede observarse, los requisitos y documentación exigida son comunes a todos los bancos consultados. No obstante, el costo del crédito es heterogéneo y de difícil comparación, ya que en algunos casos está referenciado a la TIEE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio) y en otros está sujeto a una comisión sobre el monto otorgado o sobre el rédito cobrado, entre otras diferencias. El cuadro confirma la percepción empresarial sobre la dificultad de acceso a un crédito, la exigencia de garantías inmobiliarias, así como de su alto y opaco costo, a la vez que refleja la preocupación de los bancos sobre la solidez de este tipo de empresas, los problemas de información de este sector así como las deficiencias del marco legal y jurídico que encarecen aún más este tipo de créditos. La dificultad de acceso a la información pertinente constituye una barrera más de acceso a fondos institucionales.

III. El crédito institucional al sector privado no financiero: experiencia reciente

En esta sección se presenta el estado actual del financiamiento institucional al sector privado no financiero y en concreto, a las pymes. El análisis parte de una breve descripción de las fuentes y usos de los recursos financieros en la economía, para adentrarse posteriormente en el financiamiento directo al sector privado en su conjunto y su evolución en lo que va de esta década.

Del financiamiento directo total al sector privado, se extrae el referente a empresas privadas no financieras así como de personas físicas con actividad empresarial, una modalidad fiscal muy socorrida por el microempresario en México. A continuación, se profundiza en el financiamiento bancario en general para luego analizar por separado la banca comercial y la banca de desarrollo, para intentar identificar qué proporción de este flujo de recursos se destina finalmente a las pymes.

1. Fuentes y usos de los recursos financieros de la economía mexicana

En México, la disponibilidad total de recursos financieros registró un crecimiento en el período 2000- 2008 de 1,4% en su participación en el PIB (véase cuadro 28), como resultado de una mayor disponibilidad de ahorro financiero interno aproximado por el agregado monetario amplio M4.

CUADRO 27
FUENTES Y USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA
MÉXICO 2000 – 2008
(Porcentaje del PIB)

Fuentes y usos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Crecimiento anual promedio
Total fuentes	65,7	69,6	69,7	71,6	66,2	66,8	65,9	65,9	72,6	1,37
M4	41,7	47,0	46,4	47,9	45,6	48,9	49,8	50,9	55,2	3,70
Financiamiento externo	24,0	22,6	23,3	23,7	20,7	17,8	16,1	15,0	17,3	-3,59
Total usos	65,7	69,6	69,7	71,6	66,2	66,8	65,9	65,9	72,6	1,37
Reserva internacional ^a	5,6	6,3	7,5	8,9	8	7,9	7	7,6	9,8	8,12
Sector público ^b	40	40,5	40,9	41,6	36,8	35,2	32,4	31,4	35,8	-1,12
Estados y municipios	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,4	1,09
Sector privado	29,0	28,2	27,7	27,1	24,8	25,2	26,9	28,6	30,7	0,85
Hogares	8,9	9,4	9,7	10,1	10,3	11,3	12,2	12,8	12,4	4,30
Empresas	20,1	18,7	18	17,1	14,5	13,9	14,8	15,8	18,2	-0,83
Otros conceptos ^c	-10,1	-6,7	-7,7	-7,6	-4,9	-2,9	-1,8	-3,1	-5,0	-0,10

Fuente: Reporte sobre el Sistema Financiero, julio del 2009.

^a Definición conforme a la Ley Orgánica del Banco de México.

^b Saldo histórico de los requerimientos de financiamiento del sector público.

^c Activos no sectorizados, cuentas de capital y resultados, activos y pasivos de la banca comercial, la banca de desarrollo y el Banco de México, de los intermediarios financieros no bancarios y del INFONAVIT, así como los pasivos no monetarios del IPAB, entre otros conceptos.

En el cuadro 36 se advierte que la contribución de M4 en la provisión interna de fondos representó un 76% del PIB en el 2008 y ha mostrado en la última década una tendencia al alza, como resultado del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT), de los fondos de pensiones del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores al Servicio del Estado (ISSSTE), y la Reforma a la Ley de este organismo (2008).

CUADRO 28
FUENTES DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA
(Porcentajes)

Fuentes y usos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio 2000 – 08
Total fuentes	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
M4	63,47	67,53	66,57	66,90	68,88	73,20	75,57	77,24	76,03	68,88
Financiamiento externo	36,53	32,47	33,43	33,10	31,27	26,65	24,43	22,76	23,83	31,27

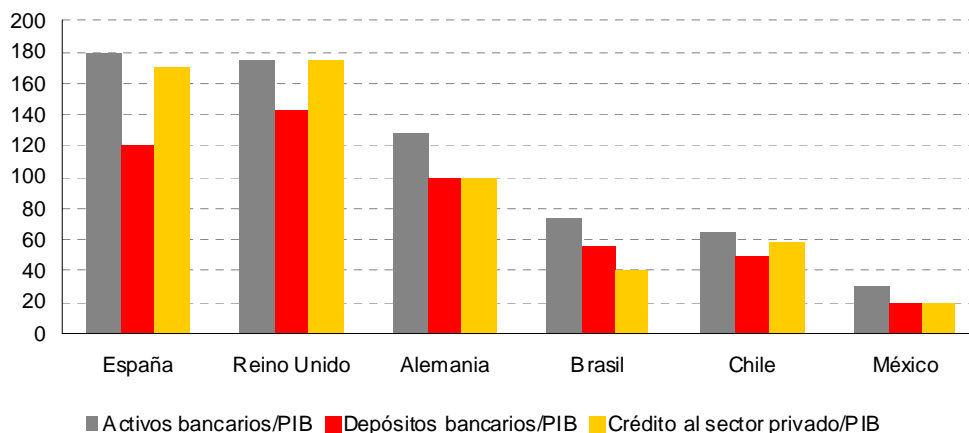
Fuente: Reporte sobre el Sistema Financiero, julio del 2009.

El ahorro voluntario de los hogares tuvo una tendencia favorable durante la década, si bien en 2008 sufrió una marcada desaceleración, al pasar de 7,7% anual en 2007 a 3,9% anual en 2008. La

presencia de mayores niveles de incertidumbre y una mayor aversión al riesgo en los mercados financieros llevó a una recomposición de los portafolios a favor de aquellos con un rendimiento nominal más seguro, lo que se reflejó en un mayor ritmo de crecimiento de la captación bancaria y cambios en la tenencia de valores públicos de corto plazo y a tasa revisable.

La penetración financiera de México continúa siendo extremadamente baja considerando el tamaño de su economía. En el gráfico 3 queda evidenciada esta situación: México se coloca por debajo de la media de los países de la muestra y de otros países latinoamericanos como Chile o Brasil, tanto si se consideran los activos bancarios, los depósitos bancarios o el crédito al sector privado.

GRÁFICO 3
PROFUNDIZACIÓN BANCARIA EN PAÍSES SELECCIONADOS
(Porcentajes)



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

En lo que se refiere al destino de los fondos, en el cuadro 30 se observa que el sector privado redujo la proporción de los recursos destinados a financiar a las empresas entre 2000 y 2005, año a partir del cual se observa una ligera recuperación.

A partir de la segunda mitad de 2008, la oferta de recursos se redujo así como el acceso a algunos mercados financieros a raíz de la crisis global. Por otro lado, la desaceleración de la actividad económica y el deterioro de las perspectivas de mediano plazo contrajeron la demanda de crédito. El resultado fue un menor crecimiento del financiamiento al sector privado no financiero y el incremento en su costo, tanto del externo como del interno.

Así, en 2008 el financiamiento total al sector privado no financiero contrajo sus tasas de crecimiento, principalmente hacia el último trimestre del año. En diciembre de 2008, este agregado registró una variación real anual de 8,9%, menor al 10,6% registrado en el mismo mes de 2007. El financiamiento a los hogares fue el que sufrió el mayor deterioro, así como la calidad de la cartera del crédito al consumo: en 2008, su índice de morosidad repuntó de 5,7% en el 2007 a 7,9% y en diciembre de 2008, el crédito total a los hogares registró una reducción real anual de 1% mientras que en el mismo mes de 2007 tuvo un crecimiento real anual de 9,6% (cuadro 31). Por su parte, el financiamiento externo a las empresas privadas no financieras expresado en dólares creció solo 3,6% en el 2008 y el financiamiento interno también mostró una trayectoria descendente en su crecimiento: 12,4% anual real, en contraste con el 18,7% registrado un año antes. Este comportamiento persistió en el 2009.

CUADRO 29
USOS DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE LA ECONOMÍA
(Porcentajes)

Fuentes y usos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Promedio 2000 – 08
Total usos	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Reserva internacional ^a	8,52	9,05	10,76	12,43	12,08	11,83	10,62	11,53	13,50	12,08
Sector público b	60,88	58,19	58,68	58,10	55,59	52,69	49,17	47,65	49,31	55,59
Estados y municipios	1,98	1,87	2,01	2,09	2,27	2,10	1,97	1,97	1,93	2,27
Sector privado	44,14	40,52	39,74	37,85	37,46	37,72	40,82	43,40	42,29	37,46
Hogares	13,55	13,51	13,92	14,11	15,56	16,92	18,51	19,42	17,08	15,56
Empresas	30,59	26,87	25,82	23,88	21,90	20,81	22,46	23,98	25,07	21,90
Otros conceptos ^a	-15,37	-9,63	-11,05	-10,61	-7,40	-4,34	-2,73	-4,70	-6,89	-7,40

Fuente: Reporte sobre el Sistema Financiero, julio del 2009.

^a Activos no sectorizados, cuentas de capital y resultados, activos y pasivos de la banca comercial, la banca de desarrollo y el Banco de México, de los intermediarios financieros no bancarios y del INFONAVIT, así como los pasivos no monetarios del IPAB.

CUADRO 30
FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO: MOROSIDAD MÉXICO 2000 – 2009
(Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a
Consumo	10,8	8,0	5,2	2,8	2,4	3,0	4,3	5,7	7,9	7,6
Vivienda	30,3	20,3	13,4	8,4	4,3	2,2	2,1	2,6	3,4	4,3
Empresas	21,5	17,0	11,8	9,5	3,8	1,6	0,9	1,0	1,1	1,7
Total	21,8	16,3	11,5	8,4	3,3	2,0	2,1	2,7	3,3	3,0

Fuente: Elaboración propia con datos de ABM y Banxico.

^a Cartera vencida entre cartera total. 2009 cifras a octubre.

Nota: incluye SOFOM, tarjetas Banamex y SOFOM Santander consumo.

En síntesis, en 2008 y 2009, solo la cuarta parte del financiamiento total disponible se aplicaba a la actividad empresarial. La débil penetración financiera, aunada a la menor participación de las empresas en el escaso crédito disponible, generó una desventaja competitiva de México en la economía global, difícil de erradicar por su naturaleza estructural, como se detallará más adelante.

2. El financiamiento al sector privado no financiero

El financiamiento total a empresas privadas no financieras representó 30,7% del PIB en el 2008 y en 2009, fue proporcionado por fuentes internas en alrededor del 75%, siendo más del 40% financiamiento bancario como se comprueba en el cuadro 32.

En la parte interna dominó la banca comercial, con participaciones minoritarias del INFONAVIT, de otros intermediarios, de la emisión en el mercado de valores y de la banca de desarrollo. La banca comercial constituyó la principal fuente institucional de financiamiento interno a las empresas privadas

no financieras. En diciembre de 2008, el crédito canalizado a este rubro tuvo un crecimiento de 16,1% real anual y al cierre de 2008 este agregado crediticio representó 7,1% del PIB.

CUADRO 31
FINANCIAMIENTO TOTAL AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO
(Saldos en miles de millones de pesos y participación porcentual)

Concepto	2005	Porcentaje	2006	2007	2008	Porcentaje	2009 ^a	Porcentaje
Financiamiento total	2 333,05	100,00	2 794,40	3 207,92	3 712,13	100,00	3 630,31	100,00
Financiamiento externo	568,39	24,36	690,74	736,47	967,02	26,05	873,66	24,10
Directo	362,76	15,55	480,52	488,74	690,67	18,61	616,34	16,98
Colocación de deuda	205,63	8,81	210,22	247,73	276,28	7,44	257,31	7,09
Financiamiento interno	1 762,14	75,53	2 103,65	2 471,45	2 745,12	73,95	2 756,65	75,93
Banca comercial	860,23	36,87	1 134,43	1 459,26	1 522,96	41,03	1 503,05	41,40
Banca de Desarrollo	48,94	2,10	51,89	50,41	69,37	1,87	84,02	2,31
Interm. Financieros no bancarios	257,67	11,04	264,67	240,82	344,78	9,29	287,76	7,93
Emisión de deuda	166,15	7,12	175,84	187,78	222,24	5,99	241,99	6,67
INFONAVIT	429,15	18,39	476,82	533,18	585,78	15,78	639,83	17,62

Fuente: Banco de México. Reporte del Sistema Financiero (2009).

^a Cifras a septiembre.

Intermediarios financieros no bancarios: emisión, arrendadoras, factorajes, uniones de crédito, SAP's, SOFOLES y SOFOMES E.R.

CUADRO 32
EMPRESAS QUE UTILIZARON EL CRÉDITO BANCARIO
(Porcentajes)

Tamaño de empresa	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^e
Chicas ^a	23,9	26,4	25,6	25,2	21,6	18,0	18,5	18,58	23,53	14,7
Medianas ^b	37,3	36,1	30,1	30,8	29,4	27,8	22,7	28,49	30,26	28,0
Grandes ^c	34,2	33,0	30,9	31,0	26,3	24,3	22,9	25,75	28,61	25,9
Empresas AAA ^d	72,4	62,1	54,8	59,1	40,9	37,9	26,1	40,0	42,86	26,7

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

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

^a Chicas = 1 a 100 millones de pesos.

^b medianas = 101 a 500 millones de pesos.

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

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

^e Cifras a septiembre del 2009.

De esta forma, al tercer trimestre del 2009, 14,7% de las empresas pequeñas y el 28% de las empresas medianas utilizaron el crédito bancario como fuente de financiamiento, mientras que en empresas grandes y triple A esta cifra se elevó a 25,9% y 26,7% respectivamente (cuadro 33).

Esta situación es seria considerando que las pymes cuentan con pocas fuentes de financiamiento institucional alternativas. Por ejemplo, las SIEFORES, que crecen conforme se acumulan los recursos del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), representaban al primer trimestre del 2009 el 11% del total de los activos del sistema financiero. Pero estos fondos, una fuente de recursos de largo plazo invertidos principalmente en deuda pública, papel de deuda y acciones de empresas nacionales y foráneas, tienen un limitado acceso a pymes. En cuanto a las Sociedades de Inversión, el medio de ahorro voluntario más dinámico por su alto rendimiento relativo con respecto a la captación tradicional, tuvo una participación en los activos del sistema financiero de 9% en abril del 2009. Pero también estos fondos se canalizan mediante el mercado de títulos de renta fija y variable, y no contribuyen significativamente al financiamiento a las pequeñas y medianas empresas (Lecuona, 2009).

Finalmente, la banca de desarrollo ha sido el segmento institucional con evolución menos favorable, debido a la restricción fiscal enfrentada por México después de la crisis de 1994 y el saneamiento de sus instituciones: en 2000 concentraba 19% de los activos del sistema financiero y en abril de 2009, 10%.

3. El crédito bancario

Aún cuando el sistema financiero mexicano ha registrado importantes cambios estructurales, la banca múltiple ha sido el componente institucional más importante, y a mediados del 2009 contaba con el 57% de los activos totales. Esto a pesar del rápido crecimiento de las SIEFORES y de las Sociedades de Inversión: en el 2000, los bancos comerciales concentraban alrededor del 60% de los activos, las SIEFORES alrededor de 7% y las sociedades de inversión no llegaban a 5%.

En México, la mayoría de los intermediarios financieros se organizan como grupo financiero, conformado por una sociedad controladora y por lo menos dos intermediarios de distinta naturaleza. Esta estructura domina sobre todo en los segmentos de banca múltiple, SIEFORES y Sociedades de Inversión, que en conjunto representan más de 80% del sistema.

3.1 La banca múltiple

Como consta en el cuadro 34, la banca comercial se caracteriza por un importante componente extranjero, surgido después de la crisis bancaria de 1994 y los fuertes requerimientos de capital que ésta provocó. El proceso de extranjerización de la banca mexicana se institucionalizó entre 1998-1999 con la aprobación oficial de la propiedad extranjera mayoritaria de los bancos. La participación externa en los activos del sistema bancario pasó de 25% (1998) a más de 75% (2001). La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para abril del 2009, los seis bancos más grandes concentraban más de 80% de los activos totales; los cuatro mayores, extranjeros, con cerca de 70%.

Aunque actualmente operan en México más de cuarenta bancos, los de mayor tamaño (BBVA, Bancomer, Banorte, Banamex, Santander, HSBC y Scotiabank Inverlat) concentran 86% de los activos. En cuanto a su composición, del total de los activos de la banca múltiple, 38,7% se destina al financiamiento al sector privado siendo 18,3% para las empresas, 14,1% para los hogares y 6,3% para intermediarios financieros. Es decir, que 38,7% de los activos de la banca múltiple se concentran en el financiamiento al sector privado. De éste, 36,5% se destina a hogares, 47,3% a empresas y 16,2% restante a entidades financieras. Cabe destacar que la orientación del crédito es distinta según la dimensión del banco como muestra el cuadro 35: en abril de 2009, los seis mayores bancos destinaron la mitad de sus fondos crediticios al financiamiento comercial, en bancos medianos dicha participación aumenta hasta 87,3% para caer a 45,2% en el caso de bancos filiales pequeños.

CUADRO 33
PARTICIPACIÓN DE INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EN EL CAPITAL DE
GRUPOS FINANCIEROS Y BANCOS ESTABLECIDOS EN MÉXICO

Participación de inversionistas del exterior (porcentaje del capital)	Número de bancos	Participación de mercado (porcentaje)
Mayor al 99 ^a	20	76,6
Entre 51 y 99	1	0,0
Entre 10 y 50	5	6,7
Menor al 10	17	16,7

Fuente: Reporte sobre el Sistema Financiero a Julio del 2009, Banco de México.

^a Para constituir una Sociedad Anónima, la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 89, requiere que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción, por lo menos.

CUADRO 34
ESTRUCTURA DEL CRÉDITO DE LA BANCA MÚLTIPLE AL SECTOR
PRIVADO NO FINANCIERO MÉXICO
(Millones de pesos)

Fuente	Comercial	Consumo	Vivienda
Seis bancos más grandes	50,0	26,9	23,1
Bancos medianos	87,3	7,7	5,0
Bancos filiales pequeños	45,2	54,7	0,1

Fuente: Reporte sobre el Sistema Financiero a julio del 2009, Banco de México.

En el año 2008, 51,5% del financiamiento directo de la banca comercial se asignó a empresas y personas físicas con actividad empresarial, 44,2% en crédito a los hogares (vivienda y consumo) y el resto a entidades financieras y gubernamentales (cuadro 36).

CUADRO 35
FINANCIAMIENTO DIRECTO DE LA BANCA MÚLTIPLE
(Miles de millones de pesos)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a
Sector privado	516,87	494,61	531,19	552,48	687,40	886,80	1 186,75	1 534,14	1 757,72	1 738,42
Consumo	43,34	58,15	80,38	117,03	174,43	267,98	384,48	483,35	480,06	406,44
Vivienda	69,11	59,67	56,43	59,37	74,61	135,47	205,04	255,07	296,31	337,57
Empresas y particulares	375,84	342,39	364,28	342,21	395,74	422,72	531,67	717,85	904,33	928,01
Intermediarios financieros no bancarios	28,57	34,40	30,11	33,87	42,62	60,64	65,56	77,88	77,01	66,40

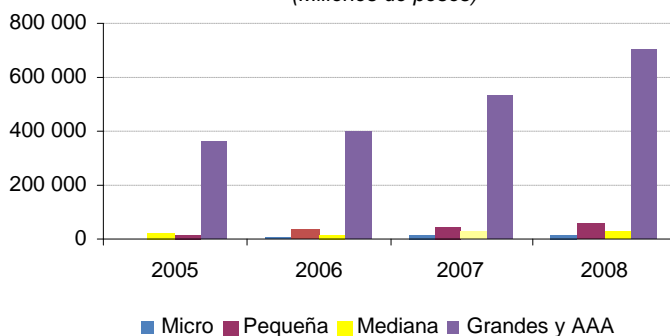
Fuente: Banco de México.

^a Cifras a noviembre.

Intermediarios financieros no bancarios: emisión, arrendadoras, factorajes, uniones de crédito, SAP's, SOFOLES y SOFOMES E.R.

Del 51,5% de financiamiento directo de la banca comercial a empresas y personas físicas con actividad empresarial, solo 12,8% se destinó a pymes, mientras que empresas de mayor tamaño fueron las beneficiarias de este crédito. Esta participación minoritaria del financiamiento de las pymes también se refleja en su saldo promedio mensual de financiamiento: en el 2008 éste fue de 103.356 millones de pesos, contrastando con el de empresas grandes y AAA, de 704 896 millones de pesos (gráfico 4).

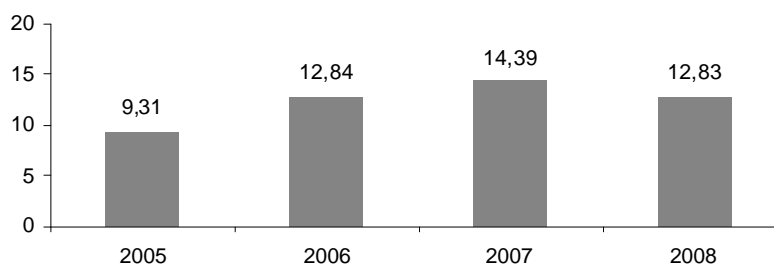
GRÁFICO 4
SALDO PROMEDIO MENSUAL DE FINANCIAMIENTO DIRECTO TOTAL Y POR SEGMENTO
(Millones de pesos)



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

Información de la ABM confirma que la participación del financiamiento a pymes dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9,3% en 2005; 12,8% en 2006, 14,4% en 2007 y 12,8 % en 2008. Estas proporciones revelan un crecimiento dinámico hasta 2007 pero a partir de una base reducida, así como una desaceleración a partir de 2008 (gráficos 5 y diagrama 2). Así, al combinar esta información con la proporcionada por el Banco de México, se obtiene una participación de las pymes en el financiamiento sin títulos asociados a reestructuras de la banca comercial al sector empresarial del 12,8% para el año 2008. Ello significa que solo 5,4% del financiamiento total de la banca comercial al sector no bancario fue a la pyme en el 2008. Estas cifras coinciden con los resultados de Lecuona (2008) que establecen un tope de 18% para este tipo de financiamiento.

GRÁFICO 5
PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL FINANCIAMIENTO DIRECTO A EMPRESAS Y PERSONAS CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL

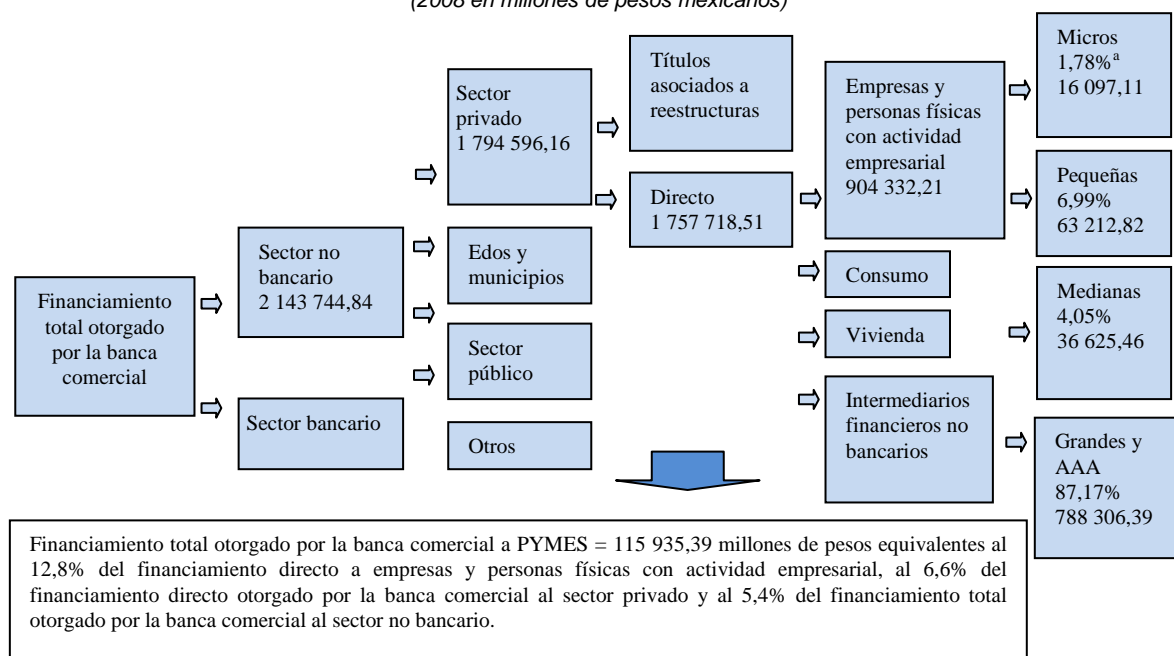


Fuente: Estimaciones propias con cifras de la AMB, CNBV, Banco de México y Comité de Pymes. Incluye microempresas.

La segmentación de los mercados financieros y su escasa cobertura a pymes no son nuevas pero sus efectos negativos se han agudizado en años recientes debido a la escasez general de crédito y a las dificultades que enfrentaron estas empresas para adaptarse a la nueva realidad económica global,

magnificadas ante la debilidad de las políticas públicas. De hecho, el insuficiente flujo de fondos significó en reiteradas ocasiones el cierre de empresas que de haber implementado los cambios necesarios, podrían haber resultado viables evitando así la destrucción de capital físico, humano y organizacional (Milesi, Moori, Robert y Yoguel, 2007). A los problemas crediticios de las pymes se sumaron, además, los problemas derivados de la evolución del propio sistema financiero local y global (Sotelsek y Pavón, 2008).

DIAGRAMA 2
DEDUCCIÓN DEL FINANCIAMIENTO DIRECTO A PYMES POR LA BANCA COMERCIAL SIN REESTRUCTURAS
(2008 en millones de pesos mexicanos)



Fuente: Elaboración propia con cifras del Banco de México, INEGI y la AMB

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

3.2 La banca de desarrollo

Las instituciones nacionales de crédito surgieron en 1926, al fundarse el Banco Nacional de Crédito Agrícola, Después cambiaron su denominación a sociedades nacionales de crédito a raíz de la nacionalización bancaria de 1982, nombre que perdura hasta la fecha. Desde entonces, el Gobierno Federal ha constituido, fusionado o disuelto diversas instituciones, operando actualmente las que se enumeran en el cuadro 37 donde se incluye además, una breve sinopsis de la especialización u objetivo central de cada entidad.

Todas estas sociedades, junto con los distintos fideicomisos públicos de fomento, fueron concebidos con el propósito de promover el desarrollo económico en sectores o regiones con escasos recursos, o donde los proyectos eran poco atractivos para el sector privado debido, por ejemplo, a la falta de garantías o avales, elevada inversión inicial, o a otros factores de riesgo - rendimiento. Sus apoyos crediticios se ofrecen de forma preferencial, con tasas de interés, plazos y formas de amortización más favorables para los prestatarios que los ofrecidos por bancos comerciales, además de brindar asesoría especializada y extensionismo financiero, como banca de segundo piso (Cámara de Diputados, 2008).

CUADRO 36
LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO

Banco	Objetivo primario
Banobras	Promoción y financiamiento del desarrollo urbano y para el incremento y la efectividad de los servicios públicos, mediante intermediación financiera, asistencia técnica y de organización, así como asesoramiento y evaluación de proyectos de interés social.
Bancomext	Promoción y financiamiento del comercio exterior del país.
Nafinsa	Promoción y financiamiento del sector industrial y del desarrollo económico del país.
Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)	Impulsar el desarrollo de los mercados primario y secundario de crédito a la vivienda, mediante el otorgamiento de garantías destinadas a la construcción, adquisición y mejora de vivienda, preferentemente de interés social. Incremento de capacidad productiva y desarrollo tecnológico del sector.
Bansefi	Promoción del ahorro, el financiamiento y la inversión entre los integrantes del sector de Ahorro y Crédito Popular, ofrecerles instrumentos y servicios financieros y canalizarles apoyos financieros y técnicos.
Banjército	Financiamiento a los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México.

Fuente: Elaboración propia con datos de Anaya Mora (2006) y sitios de internet de los bancos de fomento.

En la evolución reciente de la banca de fomento en México se distinguen dos etapas: antes de 1994, donde la banca de desarrollo tenía una penetración importante como proveedor de crédito, y después de 1994, cuando ésta cae dramáticamente. Después de la crisis de 1994 – 1995, el consecuente ajuste fiscal, el rescate de la banca y el saneamiento institucional de los bancos de desarrollo se reflejaron en una contracción en su participación relativa en la cartera de crédito total. Posteriormente, el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo del Gobierno Federal planteaba un redimensionamiento del sistema financiero de fomento. En específico, pretendía promover alternativas de crédito para proyectos no apoyados por los mercados de capitales y que por problemas de información, costos de transacción u otras imperfecciones de mercado no fueran atendidos por la banca comercial.

CUADRO 37
FINANCIAMIENTO DIRECTO DE LA BANCA DE DESARROLLO AL SECTOR PRIVADO
(Saldos en miles de millones de pesos)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^a
Sector privado	76,30	87,72	116,90	150,47	148,44	162,16	120,70	122,73	175,64	214,10
Consumo	4,71	6,23	6,94	5,30	7,40	7,06	7,23	8,71	9,32	11,62
Vivienda	2,12	3,53	3,58	2,96	2,89	3,83	4,03	4,68	5,94	6,81
Empresas y particulares	63,55	68,86	78,23	75,45	42,39	40,89	44,99	41,75	66,80	86,03
Intermediarios financieros no bancarios ^b	5,92	9,10	28,12	66,76	95,77	110,39	64,45	67,60	93,58	109,65

Fuente: Banco de México.

^a Cifras a noviembre.

^b Intermediarios financieros no bancarios: emisión, arrendadoras, factorajes, uniones de crédito, SAP's, SOFOLES y SOFOMES E.R.

En el 2002, la cartera crediticia de la banca de desarrollo se recuperó, hasta alcanzar el 8,2% como porcentaje del PIB (cuadro 38), pero, a partir del 2003, se reanudó la tendencia a la baja que

persistió hasta el año 2007; en el 2008, la crisis financiera global y la contracción del crédito privado llevó a un estancamiento de la banca de fomento en el financiamiento al sector privado que interrumpió un lustro de declive ininterrumpido como porcentaje del PIB, y se mantuvo en 2,6%, al igual que el año anterior. A principios del 2009, el número de sucursales de la banca de desarrollo en el país se había reducido en 101 establecimientos en cinco años, al pasar de 748 a 647.

La cartera conjunta de Nacional Financiera (NAFINSA) y del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) apenas alcanzó el 1,2% del PIB, cifra que contrasta negativamente con el 4,2% que representaba el crédito de estas instituciones al inicio del milenio. Cabe destacar que aun cuando el desempeño del financiamiento directo de la banca de fomento ha sido negativo, su papel en el otorgamiento de garantías y como banca de segundo piso ha sido más dinámico. Además, ha promovido el desarrollo de pequeños bancos, compañías de factoraje y SOFOLES, incentivando la competencia en ciertos nichos de mercado (Lecuona, 2009).

CUADRO 38
ACTIVOS Y CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA DE DESARROLLO
(Porcentaje del PIB)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Activos	9,1	9,2	11,6	9,3	7,6	6,9	5,1	4,5	6,7
NAFINSA	4,1	4,4	4,6	4,4	3,1	2,7	2,1	1,5	2,2
BANCOMEXT	1,7	1,7	2,0	1,4	1,1	0,9	1,0	0,8	1,3
Otras instituciones	3,3	3,1	4,8	3,5	3,4	3,3	3,0	2,2	3,2
Cartera de crédito	7,2	6,7	8,2	6,7	5,8	5,2	3,4	2,6	2,6
NAFINSA	3,1	3,2	3,4	2,6	2,1	1,9	1,3	0,8	0,8
BANCOMEXT	1,1	1,0	1,6	1,1	0,8	0,7	0,6	0,3	0,4
Otras instituciones	3,0	2,5	3,2	3,0	2,9	2,6	1,5	1,5	1,4

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, INEGI y Banxico.

^a Todos los años, cifras correspondientes al 31 de diciembre salvo el 2001 con cifras al 30 de septiembre.

El desempeño de la banca de desarrollo de las últimas décadas se caracteriza por altibajos importantes, como consta en el cuadro 39, donde se alternan etapas de desbordamiento del crédito y ampliación de programas y presupuestos, seguidas de descapitalización y presiones fiscales que redundan en periodos prolongados de astringencia crediticia y saneamiento institucional. En conjunto, en lo que va del milenio, la banca de fomento ha perdido relevancia en el sistema financiero: en el 2000 concentraba 19% de sus activos, cifra que cayó 50% en 2009.

42,5% de los activos de la banca de desarrollo están constituidos por su cartera de crédito, 49% si se incluyen garantías y avales. De éste, 84% corresponde a créditos comerciales, 20% colocado en actividad empresarial y comercial, 44% en entidades financieras y 36% en entidades gubernamentales.

Del total de la cartera de crédito de la banca de fomento, BANOBRAS aporta a mediados del 2009 35,5%, seguido por NAFINSA (25,6%), SHF (18,7%), BANCOMEXT (15,4%), BANJÉRCITO (2,9%) y BANSEFI con una participación no significativa. Además, con base al área de especialidad de cada banco de fomento y los fideicomisos, y de una consulta de las cifras del cuadro 40 y de los sitios en internet de estas dependencias, puede concluirse que NAFINSA Y BANCOMEXT son las instituciones que atienden prioritariamente a la actividad comercial y empresarial privada y, posiblemente, a pymes, por lo que serán las instituciones que se analizarán con mayor detalle.

CUADRO 39
BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO: INDICADORES SELECCIONADOS 2008 – 2009

Fuente	Total	Porcentaje PIB	BANOBRAS	NAFINSA	BANCOMEXT	SHF	BANJÉRCITO	BANSEFI
Sucursales		n.a.						
Dic. 2008	640		32	37	6	1	54	510
Junio 2009	646		32	42	6	1	55	510
Personal		n.a.						
Dic. 2008	5 842		953	1 015	592	375	1 414	1 493
Junio 2009	5 919		973	1 023	584	378	1 455	1 506
Activos								
Dic. 2008	806,09	6,7	259,95	261,32	153,33	93,87	23,82	13,80
Junio 2009	758,49		255,71	260,18	98,61	103,75	24,78	15,45
Cartera de crédito total garantías y avales								
Dic. 2008	373,37	3,1	119,43	116,40	55,56	74,15	7,84	n.s.
Junio 2009	371,41		127,54	92,16	45,93	95,82	9,97	n.s.
Cartera de crédito total								
Dic. 2008	313,57	2,6	108,75	90,75	49,09	57,14	7,84	n.s.
Junio 2009	321,88		117,44	90,14	43,31	61,02	9,97	n.s.
Garantías y avales								
Dic. 2008	59,80	0,5	10,68	25,65	6,47	17,00	0,0	n.s.
Junio 2009	49,53		10,01	2,02	2,62	34,80	0,0	n.s.
Cartera vigente								
Dic. 2008	311,20	2,6	107,82	90,52	48,26	56,78	7,81	0,2
Junio 2009	317,32		116,96	89,96	41,92	58,54	9,94	n.s.
Créditos comerciales								
Dic. 2008	302,66	2,5	107,61	90,28	48,02	56,75	n.s.	0,00
Junio 2009	266,89		105,88	60,83	41,68	58,50	n.s.	0,00
Actividad comercial o empresarial								
Dic. 2008	48,76	0,4	16,72	5,65	26,39	0,00	0,00	0,00
Junio 2009	54,06		23,71	6,27	24,09	0,00	0,00	0,00
Entidades financieras								
Dic. 2008	112,67	0,1	1,25	47,19	7,42	56,75	0,00	0,00
Junio 2009	117,14		2,17	51,34	5,12	58,50	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia con cifras de la CNBV en sus boletines estadísticos, y los informes anuales de bancos de fomento.

El papel actual de la banca de desarrollo solo puede entenderse si se enmarca dentro del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, que establece la estrategia de atención a pymes a partir de un esquema conformado por cinco segmentos empresariales atendidos por el Gobierno Federal, donde la banca de fomento juega un papel central. En el cuadro 41 se exponen brevemente estas principales líneas de acción del Plan, para después profundizar en sus programas y en los avances logrados. Hecho esto, se estudiará con mayor detalle el flujo de fondos de los dos bancos de fomento con mayor relevancia en este segmento: NAFINSA y BANCOMEXT.

CUADRO 40
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012
PROGRAMAS DE ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

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

Fuente: Presidencia de la República, Informes de Gobierno.

A continuación se presentan los principales avances de los programas en líneas generales.

CUADRO 41
PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2007-2012
ATENCIÓN A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: PRINCIPALES RESULTADOS 2009

Segmento	Resultados
Nuevos emprendedores	Apoyo de 26 proyectos con 57,8 millones de pesos para transferencia de ocho modelos de emprendedores en beneficio de 168 instituciones y organismos. Del Programa de Capital Semilla, se canalizaron recursos por 323,5 millones de pesos, los cuales han permitido promover 1 117 proyectos. En apoyo a la gestión empresarial a través de la consultoría y capacitación, se canalizaron 353,5 millones de pesos a través de 212 proyectos para beneficio de 47 025 empresas.
Microempresas	El Programa Nacional de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi Tortilla) ha canalizado 100 millones de pesos para la modernización y capacitación de 5 315 unidades productivas en las 32 entidades del país, apoyando la conservación de 10 630 empleos.

(Continúa)

Cuadro 41 (conclusión)

Segmento	Resultados
Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para Pymes	Al mes de julio del 2009, la aportación de la SE a este programa ascendía a 5 826,8 millones de pesos, de los cuales el 61,4% se canalizó al programa de garantías, el 0,2% al fortalecimiento de intermediarios, el 1,9% al extensionismo financiero, el 5,6% al capital semilla, el 26,8% a proyectos productivos y el 4,3% restante a franquicias. Se atendieron un total de 249 417 empresas micro, pequeñas y medianas y se generaron 110 139 nuevos empleos.
Programa Nacional de Empresas Gacela (pymes dinámicas en producción y empleo)	El Fondo de Innovación Tecnológica apoyó 151 proyectos de innovación y desarrollo tecnológico con recursos por 404,4 millones de pesos y se aprobaron nueve proyectos por un monto de 187,8 millones de pesos para la constitución de Parques Tecnológicos con capacidad para instalar 246 empresas. El Programa de Aceleración de Negocios Nacionales cuenta con 39 aceleradoras para el otorgamiento de servicios a empresas de base tecnológica; el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software ha apoyado con 4 659,7 millones de pesos.
Programa Nacional de Empresas Tractoras (grandes empresas en el país que vertebran cadenas productivas)	Para el Desarrollo de Proveedores, en el primer semestre de 2009, se impulsó el desarrollo y encadenamiento de 1 925 pymes proveedoras de 28 empresas tractoras. A través del Sistema de Apertura Rápida de Empresas se apoyaron 9 proyectos de septiembre a diciembre de 2008, en beneficio de 5 117 empresas. La Red de atención empresarial de apoyo a las PYME exportadoras o con potencial exportador cuenta con 61 módulos de atención. Apoyo a encuentros de negocios para 92 proyectos.

Fuente: Presidencia de la República, Informes de Gobierno.

Como se intuye de los cuadros 41 y 42, los programas de apoyo a pymes se han reactivado parcialmente en los últimos años, pero son aún insuficientes en cobertura y transparencia, con problemas en su implementación que se derivan de la falta de conocimiento y consolidación de toda la información que delimita e incide en el sector, la no integración de los gobiernos e instituciones y empresas de apoyo para el análisis y búsqueda de soluciones; la falta de recursos económicos y humanos necesarios, una inadecuada divulgación de los programas de asistencia y ausencia de programas integrales de capacitación, accesibles y eficaces para emprendedores. También el programa de empresas tractoras no ha tenido los resultados esperados, tanto por problemas de las pymes como de los propios programas.

Por el lado de las pymes, si bien es cierto que la ruptura de las cadenas de suministro observada en nuestro país y en otras naciones de Latinoamérica surge de una abrupta apertura de las economías a finales del siglo XX, después de un periodo de sustitución de importaciones, también es cierto que empresas consolidadas, algunas de ellas exportadoras, no recurren a un suministro de insumos de empresas nacionales porque no cumplen consistentemente y de manera confiable con los estándares de calidad que exige la industria y sus clientes (UPS, 2009).

Por el lado de los programas gubernamentales, destaca la necesidad de establecer criterios claros para que la selección de los beneficiarios sea a través de procesos transparentes, lograr un mayor compromiso de los grandes corporativos, establecer un proyecto de naturaleza transexenal y cuidar particularmente el principio de complementariedad, esto es, que las empresas apoyadas en general por estos programas, y en particular por la banca de fomento, no sean sujeto de crédito de otros intermediarios financieros.

Otra dificultad se observa en el programa de compras del gobierno a pymes, que adolece de una difusión adecuada de la fecha y ubicación de los eventos, un acceso electrónico limitado a las convocatorias de los concursos, y la falta de capacitación de los empresarios para interpretar la ley. En Estados Unidos, en contraste, existen más de 900 Centros de Desarrollo de los Pequeños Negocios que proveen servicios de asistencia administrativa y técnica a futuros empresarios y pequeños negocios.

Un tema pendiente es la evaluación de resultados, ya que faltan indicadores para medir el impacto de los programas gubernamentales dirigidos a pymes, que sean útiles, medibles y representativos de su

efecto en materia de productividad, rentabilidad y competitividad. Actualmente, el principal indicador de éxito son el número de empresas atendidas o la creación de empleo, señales manipulables, insuficientes, con potencial para distorsionar los incentivos de las autoridades, y que ignoran los factores que realmente detonan el crecimiento y el empleo de manera sostenida. A este respecto, surge una dificultad adicional planteada por Huidobro (2008) que se deriva de la ausencia de una definición precisa del objetivo estratégico de la banca de fomento en México, en especial con respecto al financiamiento de las pymes, lo que dificulta una evaluación objetiva de sus acciones.

A continuación se profundiza en el análisis de los dos principales bancos de fomento orientados a pymes, NAFINSA y BANCOMEXT.

3.3 NAFINSA

NAFINSA ha sido el banco de fomento más importante de México, con una participación de 43% de total de la cartera de la banca de desarrollo en 2000 y de 31,2% en 2008. A partir de 2001, esta institución inició una profunda reestructuración a fin de mejorar su eficiencia y focalizar su financiamiento a empresas de menor tamaño. Ésta ha tenido severas repercusiones en algunas ramas de servicio donde tradicionalmente NAFINSA mantenía una alta participación, entre ellas, la de agente financiero del gobierno (Lecuona, 2009). También el financiamiento al sector público, que absorbía más del 50% del Programa Fomento en el 2001 y 2002 pasó a ser marginal en el 2008 (cuadro 43).

CUADRO 42
PROGRAMA DE FOMENTO NAFIN: FINANCIAMIENTO TOTAL
(Miles de millones de pesos)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Sector privado	18,0	25,1	49,1	82,2	125,7	140,5	170,5	210,3	296,9
Sector público	9,5	36,2	36,8	5,4	18,1	11,4	3,6	1,8	1,1
Total operación propia	27,8 ^a	61,3	85,9	87,6	144,3	151,8	174,1	212,1	298,0
Agente financiero del gobierno	13,8	7,2	6,2	7,6	2,6	0,4	N.S.	N.S.	N.S.
Total programa de fomento	41,6	66,5	92,1	95,2	146,9	152,2	174,1	212,1	298,0

Fuente: Informes anuales NAFINSA 2000 – 2008.

N. S. No significativo.

^a Incluye 3,3 millones de refinanciamiento.

En 2000, solo 43% del total de los recursos del Programa de Fomento de este organismo se canalizaba al sector privado; 23% al sector público y el otro 34% a operaciones como agente financiero del gobierno. Para el 2008, el 99,6% del total del programa se asignó al sector privado, con énfasis en las pymes.

Adicionalmente, el Programa de Fomento pasó de 0,8% del PIB en el 2000 a 2,5% en el 2008 (cuadro 52). Este importante crecimiento real contrasta con el desempeño de los indicadores del peso relativo de los activos y de la cartera de crédito en la economía, antes analizados, y por la información contenida en las encuestas del Banco de México, pues estos instrumentos señalan contracciones importantes del financiamiento entre 2000 y 2008.

Esta aparente incongruencia se intensifica al revisar el desglose del programa de NAFINSA de crédito y garantías al sector privado (cuadro 45), ya que su apoyo al sector privado pasó de 0,3% del PIB en 2000 a 2,5% en 2008, aún cuando la cartera de crédito se redujo de 3,1% a 0,8% en ese periodo.

CUADRO 43
INDICADORES DE COBERTURA DE NAFIN
(Miles de millones de pesos)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total del programa de fomento (porcentaje del PIB)	0,8	1,2	1,5	1,4	1,9	1,8	1,9	2,1	2,5
Número de operaciones (miles)	N.D.	77,0	229,3	674,9	1 153,0	1 568,0	1 859,1	1 937,5	1 782
Miles de empresas atendidas ^a	15,8	90,6	230,4	353,4	429,1	562,7	743,3	1 129,9	1 250

Fuente: Informes anuales NAFIN 2000 – 2008.

N. D. No disponible.

^a Incluye 3,3 millones de refinanciamiento

CUADRO 44
PROGRAMA NAFIN DE CRÉDITO Y GARANTÍAS AL SECTOR PRIVADO
(Miles de millones de pesos)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cadenas productivas (Reverse factoring)	0,0	0,0	13,9	34,0	58,2	79,9	103,3	134,8	162,5
Equipamiento	N.S.	N.S.	0,3	0,7	0,9	1,2	2,9	5,6	5,6
Micronegocios	0,0	0,0	0,1	0,3	1,3	3,4	4,6	4,5	6,3
Descuento tradicional (factoring)	16,3	22,4	21,0	19,8	22,9	19,4	16,5	24,3	31,7
Construcción	0,0	0,0	9,1	20,0	22,6	9,6	4,4	3,7	7,5
Total segundo piso	16,3	22,4	44,2	74,8	105,9	113,6	131,6	172,9	213,6
Primer piso	5,5	0,1	0,1	0,6	0,5	0,7	0,9	0,7	0,4
Total crédito	16,8	22,5	44,3	75,4	106,5	114,3	132,5	173,6	214,0
Garantías y crédito inducido	1,5	2,6	4,7	6,8	19,2	26,2	38,0	36,7	82,9
Total sector privado	18,3	25,1	49,0	82,2	125,7	140,5	170,5	210,3	296,9
Total del programa (porcentaje del PIB)	0,3	0,4	0,8	1,2	1,6	1,7	1,9	2,1	2,5

Fuente: Informes anuales NAFIN 2000 – 2008.

N. S. No significativo.

^a Incluye 3,3 millones de refinanciamiento

Según las cifras publicadas en su informe anual de 2008, del programa de crédito y garantías al sector privado de NAFINSA, una proporción cada vez mayor se destina a pymes. Así, mientras que 49% de estos fondos se canalizaban a este tipo de empresas en 2000, en 2008 esta cifra se ha duplicado al representar 83% del financiamiento (cuadro 46). Esta tendencia al alza registrada durante toda esta última década, se vio reforzada en 2008 por la operación de distintos programas anticíclicos para contrarrestar la crisis financiera global, como los de apoyo empresarial, para que los compradores de bienes y servicios de proveedores pymes no tuvieran problemas de liquidez.

CUADRO 45
FINANCIAMIENTO DE NAFIN AL SECTOR PRIVADO Y A PYME
(Miles de millones de pesos)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Financiamiento al sector privado	18,30	25,07	49,00	82,16	125,71	140,46	170,46	210,29	296,92
Financiamiento pymes ^a	8,98	16,04	36,75	64,09	100,57	115,17	143,18	174,54	246,44

Fuente: Informes anuales NAFIN 2000 – 2008.

^a Cifras estimadas con datos del informe anual de NAFIN 2008.

El Programa de Crédito y Garantías al Sector Privado se compone de varios programas según la moneda, flexibilidad de tasa de interés, destino sectorial o grupo social, entre otros criterios. Cuando se desglosa el Programa de Fomento canalizado al sector privado, destaca una reorientación del destino de los recursos dentro del mismo ámbito empresarial. En el año 2000, el descuento tradicional representaba 92% del crédito al sector privado; en 2008 este renglón solo alcanzó 10,7%. El protagonismo fue ocupado por el programa de cadenas productivas que inició operaciones en 2001 y que para 2008 significaba 54,7% del total de crédito al sector privado. Este desplazamiento del descuento tradicional (factoraje) al Programa de Cadenas Productivas (factoraje inverso) ha permitido eficientar los procesos y reducir el riesgo crediticio en el otorgamiento de créditos a pymes. En segundo lugar de importancia, el otorgamiento de garantías y el crédito inducido rondaban 27,9% de los recursos para empresas en 2008.

Aunque fuera del Programa de Fomento y del Crediticio, otra área de apoyo NAFINSA a pymes es la capacitación y asistencia técnica. Gran parte de la problemática de estas empresas se origina en la falta de profesionalización y de capital humano. Esta área pretende desarrollar competencias en las empresas que promuevan el acceso y buen uso del crédito. En 2008, se relanzó el portal de inversionistas Ángeles, para permitir el libre acceso a la información relevante sobre proyectos dentro del Programa de Apoyo a Emprendedores. La asistencia técnica en materia financiera y legal se otorgó a 381 proyectos y se realizaron 25 pasarelas de inversión para vincular a emprendedores e inversionistas potenciales.

Otro rasgo importante de la refocalización de NAFINSA ha sido la consolidación de su papel como banco de segundo piso. Mientras que en el 2000 el crédito otorgado al sector privado mediante operaciones de primer piso significaba el 30% del total, en el 2008 ese coeficiente era de apenas 1,3%.

En síntesis, el desempeño de NAFINSA en lo que va del milenio ha tenido claro oscuros. Por una parte, ha logrado establecer una misión institucional y ha procurado apegarse a ella, y el uso de tecnologías de información ha facilitado el acceso, reducido los costos e interrelacionado a los distintos actores del mercado de crédito pyme (Lecuona, 2009). Además, los programas de garantías han reducido los problemas de información asimétrica apoyados por los programas que generan historias crediticias de miles de empresas que tendrán un más fluido acceso al crédito en el futuro. La institución también ha buscado su sustentabilidad financiera, mediante estándares de eficiencia.

No obstante, existen limitaciones que se derivan de una excesiva concentración en el financiamiento de corto plazo y de una escasa aportación al crédito para formación de capital. También destaca la limitada cobertura de los apoyos de financiamiento y garantías, la ausencia de evaluación rigurosa sobre la adicionalidad de los programas, así como la falta de una evaluación seria de impacto de las actividades de asistencia técnica y capacitación. Asimismo, la información pública sobre la ejecución de los programas operativos es insuficiente en materia de tasas, plazos y comisiones efectivos por programa, producto y segmento de mercado. También persiste una desigual cobertura regional en detrimento del sureste, la región más pobre del país, que concentra más de 26% de la población del país y solamente recibió el 8,9% de los apoyos NAFIN en el 2008.

3.4 BANCOMEXT

El Banco Nacional de Comercio Exterior se fundó en 1937, con el fin de contar con una institución de crédito especializada en conceder apoyos financieros que incidieran en el fomento de las exportaciones, a fin de nivelar la cuenta corriente. Hasta 1986, la institución careció de Ley Orgánica, debiendo ajustar su operación a la concesión de la SHCP, a las autorizaciones especiales emanadas de las autoridades competentes, a sus estatutos sociales y a la legislación mercantil y bancaria. Sus funciones incluían, no solo el financiamiento canalizado a las actividades productivas de exportación e importación, sino también la creación y fortalecimiento de empresas comercializadoras y entidades públicas.

Frente al repunte del déficit comercial de los años sesenta, el Gobierno Federal determinó constituir el Fideicomiso denominado Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), entidad de segundo piso, que operaba a través del sistema bancario, enfocado al sector manufacturero, y que proporcionaba créditos y garantías para exportación y para la sustitución de importaciones de bienes de capital y servicios. Con el tiempo, se determinó que dicho Fideicomiso fuera administrado por BANCOMEXT. Adicionalmente, la desincorporación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior llevó a BANCOMEXT a asumir algunas funciones de promoción y en los noventa, se procuró que los apoyos se canalizaran desde el segundo piso, que desarrollara operaciones de garantía y de seguro de crédito a la exportación y que ofreciera capacitación y asistencia técnica, orientando su acción a nuevos exportadores (Anaya Mora, 2006 y Cámara de Diputados, 2008).

Pero esta agregación gradual llevó a una multiplicidad de funciones y a la falta de una clara definición de la misión del organismo, que incidieron negativamente en su desempeño y lo llevaron a concentrarse en grandes empresas. En 2007, su cartera tenía como promedio cuatro millones de dólares por préstamo, atendía solo a cerca de 500 empresas con un gasto en promoción internacional de 60 millones de dólares anuales. A partir de ese año, BANCOMEXT se reestructuró para orientarse a las pymes.

Como parte de este proceso, en el año 2008, BANCOMEXT concluye varios procesos para definir clarificar su mandato y sanear su estructura financiera, un año complejo por la coyuntura mundial. Así, la labor de promoción que llevaba el área de Desarrollo Exportador pasó a formar parte de PROMÉXICO, escisión que concentró a BANCOMEXT en programas de apoyo financiero a la cadena del comercio exterior mexicano, a la vez que implicó la reducción de 231 plazas, 58 liquidaciones de personal local, la transferencia de 25 oficinas a PROMÉXICO y el cierre de 19 oficinas regionales y 7 foráneas. Se definió también que BANCOMEXT operaría básicamente como banco de segundo piso, compartiendo riesgos con la banca comercial y desarrollando programas de asistencia técnica junto con intermediarios financieros. También se diseñaron estrategias sectoriales con productos para pymes en áreas como el turismo. Así, y en apego a las estrategias de negocios definidas para 2008, el Banco canalizó apoyos financieros totales por 4.312 millones de dólares, de los cuales 4.052 millones de dólares correspondieron a financiamiento y 260 millones de dólares a garantías y avales. Adicionalmente se logró una derrama de 236 millones de dólares a través de financiamiento inducido y avales. En comparación con 2007, la canalización total de recursos presentó un crecimiento de 51,6%, debido principalmente a un incremento de 1.087 millones de dólares en las operaciones de segundo piso.

Por otra parte, derivado de la estrategia general de BANCOMEXT para concentrar esfuerzos en las pymes, en 2008 se redujo el financiamiento al sector público en 40,7%, mientras en el sector privado se registró un incremento de 16,9% en comparación con las cifras observadas en 2007 (BANCOMEXT, 2009). En 2008, el financiamiento en segundo piso fue de 1.419 millones de dólares, en contraste con los 332 registrados en 2007. El crédito se canalizó a través de 27 intermediarios, 56,8% a la banca comercial, 41,7% a intermediarios financieros no bancarios, y 1,5% a SOFOLES.

CUADRO 46
CANALIZACIÓN DE APOYOS FINANCIEROS TOTALES
(Millones de dólares)

Oficinas regionales	2007	2008
Primer Piso	2 320	2 633
Sector Público	140	83
Sector Privado	2 180	2 549
Segundo Piso	332	1 419
Financiamiento total	2 651	4 052
Garantías y Avales	192	260
Financiamiento con garantías y avales	2 844	4 312
Inducido y Avales	204	236
Financiamiento Total Inducido	3 047	4 549

Fuente: BANCOMEXT: Informe anual 2008.

Los sectores a los que se destinó un mayor volumen de recursos en primer piso, correspondieron a manufacturas y servicios, con un monto de 1,95 millones de dólares; minero-metalúrgico, con 744 millones de dólares, y agropecuario e agroindustrial con 538 millones de dólares, que en conjunto sumaron 97% de los recursos canalizados en primer piso, un crecimiento de 18,3% respecto a 2007. En cuanto a distribución regional, el financiamiento total del banco se concentró en el centro y el noreste del país (85,3% en 2007 y 91,2% en 2008), siendo marginal la participación de otras regiones.

Como resultado de la reorganización de BANCOMEXT, se han clasificado los servicios de financiamiento en dos áreas especializadas en función del tamaño de los clientes y sus características, siendo el segmento de banca de fomento el que atiende a pymes:

Del total de las empresas apoyadas por este organismo, 97% correspondió a empresas clasificadas como pymex por BANCOMEXT de acuerdo con sus parámetros internos. Sin embargo, el organismo no aclara el monto del financiamiento que se canalizó a este tipo de empresas. En 2008, BANCOMEXT atendió a pymes exportadoras a través de los siguientes canales de atención: grandes empresas mediante las cadenas productivas y los intermediarios financieros bancarios y especializados.

En síntesis, la reciente reestructuración de BANCOMEXT intenta paliar sus deficiencias derivadas de una multiplicidad de funciones y de una falta de definición en su misión, que han incidido negativamente en su desempeño y lo han alejado de su objetivo social, al concentrar su atención en grandes empresas. Dado que esta reestructuración es reciente, habrá que esperar para ver los resultados de esta focalización hacia pymes y como banca de segundo piso, y del adelgazamiento en oficinas y personal que ha implicado tanto su evolución desfavorable como su separación de PROMÉXICO.

CUADRO 47
CANALES DE ATENCIÓN BANCOMEXT

Banca de fomento	Banco de empresas
Pymes Cadenas de exportación Turismo	Programas de primer piso Capital de trabajo Inversión fija Programa de turismo
Exportafácil	Corporativos y estructurados Garantía bursátil
Intermediarios financieros (Fis)	Garantía selectiva Garantía comprador
Garantías automáticas	Crédito comprador Medio ambiente
Garantías bursátiles	Programa de apoyo a exportaciones de proveedores de industria automotriz terminal

Fuente: BANCOMEXT: Informe anual 2008.

IV. Conclusiones

El fomento para la creación y desarrollo de las pymes se justifica considerando su importancia estratégica en la globalización, ya que se distinguen por su flexibilidad productiva y de gestión, así como por su elevada generación de empleo. Considerando estas cualidades, resulta un tema prioritario en el ámbito económico y social la identificación de los principales factores que contribuyen al éxito o fracaso de la micro, pequeña y mediana empresa, para dirigir con mayor precisión las políticas públicas en aras de garantizar su supervivencia y crecimiento.

Los países en desarrollo buscan alinearse a esta tendencia mundial de apoyo a pymes con base en experiencias internacionales y planteamientos de instituciones supranacionales como Naciones Unidas, el Banco Mundial, la OCDE o el BID. En el caso de la empresa pyme latinoamericana, ésta adquiere mayor relevancia como parte del modelo de desarrollo empresarial orientado hacia el mercado externo, para el cual ha debido adaptarse a los cambios causados por la eliminación de políticas proteccionistas, tratados de libre comercio, liberalización de los mercados financieros, así como la privatización de múltiples empresas públicas. El papel de los gobiernos se reorienta hacia la figura de promotor empresarial a través de políticas de apoyo y medidas “correctivas” de los fallos del mercado, delegando en reiteradas ocasiones al sector productivo y de servicios la responsabilidad del crecimiento económico.

El pasado reciente de México demuestra que un país puede abrirse al exterior, sin que ello conlleve necesariamente un impacto positivo y significativo en la economía como un todo. El dinamismo exportador mexicano de los últimos veinticinco años no ha impulsado a otros sectores económicos, e incluso podría haber agudizado desequilibrios distributivos y regionales derivados de la coexistencia de una economía dual, con un

sector exportador constituido por un número limitado de grandes empresas, que en su mayoría forman parte de grupos corporativos de capital extranjero, y otro sector, orientado al mercado interno, formado en su mayoría por micro y pequeñas empresas, y prácticamente ajeno al desempeño de la economía global. La ausencia de una integración gradual de la industria local al comercio exterior, sea de forma directa o indirectamente mediante el encadenamiento de empresas mexicanas de menor tamaño como proveedores de grandes exportadores o empresas tractoras, ha sido una de las principales razones del raquítico crecimiento registrado en México desde el inicio de su proceso de apertura marcado por su ingreso al GATT a finales de los ochenta. La expansión de las grandes empresas, de las maquiladoras o del gobierno, no resuelven los problemas de empleo que plantean los rezagos acumulados y la dinámica demográfica del mercado laboral. En este sentido, el papel de las pymes, de presencia mayoritaria en el país, resulta esencial para promover el crecimiento económico y distribuirlo entre toda la población (Lecuona y Pavón, mimeo).

En esta investigación se han analizado la problemática de las pymes en México y sus requerimientos, con un énfasis en las necesidades de financiamiento, y la insuficiente canalización de recursos hacia este sector que se derivan, tanto de problemas relacionados con la oferta de fondos institucionales, como con la demanda por parte de empresas con características que las ubican como de alto riesgo. También se han estudiado el financiamiento otorgado por la banca comercial a las pymes, así como una breve descripción de los programas gubernamentales vigentes en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, los avances logrados y las cuestiones pendientes, para cerrar con los servicios prestados por la banca de desarrollo, tanto en su papel de banca de primero como de segundo piso.

El análisis integral de la información derivada del Observatorio Pyme, en conjunción con los datos disponibles a través de INEGI, Banxico y la SE, permiten llegar a algunas conclusiones preliminares sobre el estado actual de las pymes en el país, sus necesidades de financiamiento, e inferir sobre el diseño, implementación y ejecución más adecuados de la política de apoyo a este rubro empresarial.

Las principales necesidades y problemas de las pymes se derivan de su naturaleza familiar. Estas empresas enfrentan severas limitaciones relacionadas con la falta de acceso al financiamiento y a asesoría empresarial, con una deficiente administración, con recursos humanos no calificados, con un desconocimiento de oportunidades de negocio y de nuevas tecnologías, así como de una mala organización que deriva en una producción de baja calidad (Banco Mundial, 2008).

La escasa implementación de procesos de mejora continua y de manejo de inventarios y equipos de control en las pymes mexicanas, explican en parte porqué cerca de 90% de estas empresas no cuenta con ningún tipo de certificación de calidad. Ello dificulta su integración a cadenas productivas y debilita su vocación exportadora, sobre todo cuando se suma a factores externos como la lentitud y exceso de trámites aduaneros, la burocracia gubernamental, el paradigma económico vigente y el entorno recesivo mundial. Además, un número importante de pymes hubiera requerido de un periodo de maduración para arraigar sus capacidades internas y continuar su crecimiento. Las debilidades estructurales de la economía mexicana, vinculadas a una política económica de “administración de crisis” y sin rumbo de naturaleza transexenal, se han visto magnificadas por políticas fiscales y monetarias que han contribuido a una apreciación de la moneda y al proceso de desencadenamiento productivo y desindustrialización. Estas deficiencias se evidenciaron con el ingreso de China a la OMC a principios de siglo y la ausencia de protección en México ante la invasión de productos provenientes de ese país, legales y de contrabando, que privó a muchas empresas del tiempo necesario para su consolidación.

Así, al menos parte del desempeño de las pymes debe ser resguardado por la política pública, pues depende de variables de entorno ajenas a su control (Barragán y Pagán, 2002). La mayor presión competitiva derivada del proceso de apertura ha reducido el margen de maniobra de las pymes, lo que obliga a una construcción institucional que permita el desarrollo de condiciones más favorables para la profundización de ventajas competitivas, promoviendo la integración, innovación y competencia que les permita acceder a mayores estándares de calidad y mejores prácticas internacionales.

En lo que se refiere a factores internos, definir la escala productiva y la integración vertical óptimas, ubicar su segmento de mercado y competidores, resolver problemas organizacionales y mercadológicos, llevar a buen término la transición generacional, consolidar su crecimiento a largo plazo mediante inversión y acceder a fuentes de financiamiento adecuadas, serán los principales retos de las pymes en los próximos años, con independencia de su posicionamiento competitivo.

En cuanto a factores del entorno, la evidencia empírica disponible parece sugerir que, más allá de excepciones particulares, las pymes mexicanas enfrentan un severo desafío competitivo. El escenario actual se caracteriza por una desaceleración del crecimiento económico mundial y una mayor incertidumbre y volatilidad en el ámbito de los negocios, lo que implica que la información requerida por las empresas para su supervivencia sea ahora más amplia y compleja. Para un número importante de pymes, los elementos sobre los que construyeron sus ventajas competitivas en el pasado hoy ya no existen, sus sustitutos han mutado y deben reajustarse a nuevas condiciones de demanda con una mayor dependencia de intermediarios, como cadenas de suministro, contratistas, proveedores y grandes empresas, entre otros. Este panorama se complica por las restricciones crediticias.

Con una debida evaluación, asistencia y seguimiento, estas empresas podrían generar una rentabilidad atractiva para los bancos, y constituirse como una opción de diversificación frente a una élite empresarial limitada y con menor potencial de expansión en productos financieros, pero sería necesario enmarcar este proceso de intermediación financiera en un entorno legal que promoviera el estado de derecho. La adecuación de los marcos fiscal y laboral a esta modalidad de empresa, contribuiría a frenar la informalidad, uno de los grandes obstáculos a la bancarización de México (Venegas, 2008). La unificación y simplificación de estándares contables para pymes, como en la Unión Europea, coadyuvaría a este propósito.

En relación con la oferta de fondos, para una mayor bancarización de las pymes, sería necesario un marco regulatorio eficiente que propiciara la competencia y la transparencia en el sistema financiero, complementado con un conjunto de apoyos gubernamentales y de la banca de fomento.

En el caso del financiamiento tradicional, mientras los bancos comerciales puedan obtener elevados beneficios de la administración del sistema de pagos (comisiones y márgenes de intermediación, entre otros) y de invertir en valores gubernamentales sin riesgo, no se entiende de dónde podrían provenir incentivos de este sector que estuviesen alineados a las necesidades de las pymes, un mercado de alto riesgo, bajo monto y elevado costo unitario, independientemente de consideraciones de orden social, sin gran cabida en el ámbito de los negocios.

Pero aún si se logran avances en el ámbito local, la internacionalización bancaria y su especialización en el crédito corporativo no es una tendencia que vaya a revertirse, sino al contrario. La banca internacional tendrá menos interés en prestar a países emergentes pues su clasificación de riesgo es mayor bajo los estándares de Basilea II, y la crisis financiera ha generado mayor aversión al riesgo y una astringencia crediticia que perdurará varios años. Por ello, la escasez generalizada de crédito obliga a un papel más proactivo de la banca de fomento, tanto en su función de banca de primero como de segundo piso. Los bancos de desarrollo son instituciones cuyo principio fundamental es la promoción y fomento de sectores y regiones que enfrentan escasez de recursos bajo el principio de complementariedad, es decir, esta banca debe identificar los segmentos sin acceso al sistema financiero o que no son atendidos en condiciones de sana competencia, para focalizar su atención a los mercados y desarrollarlos, lo que obliga a una reorientación de los flujos a plazos más largos.

En lo que respecta al mercado de valores, su presencia en la pyme es marginal, y considerando que el Sistema de Ahorro para el Retiro y las Sociedades de Inversión son los elementos más dinámicos del sistema financiero, resulta crucial desarrollar mecanismos efectivos de “bursatilización” que apoyen el desarrollo de las pymes nacionales de mejor nivel (SE, 2008).

La problemática de las pymes determina una demanda de servicios de apoyo que debería corresponder a la oferta gubernamental de programas dirigidos al sector. La presencia de estos es indiscutible, pero no su focalización, y si bien la CEPAL calculaba en 2004 que en México existían

alrededor de 400 diversos programas oficiales de gobierno, y que desde entonces son muchos los que se han sumado, en la mayoría de los casos solo se han traducido en una derrama de recursos y discursos de bajo impacto en la pyme. Y es que la instrumentación de una política industrial difusa en sí misma y sin un componente transexenal confiable, es además responsabilidad de múltiples dependencias gubernamentales, lo que complica su implementación oportuna y la constitución de un esquema de apoyo integral y coordinado de evaluación y mejora continua.

De esta investigación y de otros estudios ya mencionados, se desprende que los empresarios desearían recibir de los programas gubernamentales capacitación en dirección de empresas familiares; apoyo en certificaciones, redes de proveedores; obtención de garantías o de financiamiento para capital de trabajo, modernización del aparato productivo, así como una simplificación, equidad y transparencia de los trámites fiscales y de operación aduanera. Sin embargo, estas necesidades expresas del sector empresarial no parecen estar correspondidas por el esquema de apoyo gubernamental, que se limita a plantear estrategias generales centradas en capacitación y consultoría, acompañadas de esquemas que buscan promover el encadenamiento productivo y la comercialización hacia el exterior. Además, los criterios actuales para medir la efectividad de los programas, como creación de empleos o número de empresas atendidas, antepone la cantidad a la calidad del apoyo, y no generan incentivos que promuevan la competitividad, lo que induce a atender a microempresas tradicionales, con alta marginación y pocas posibilidades de desarrollo, más que a pequeñas y medianas.

El no considerar las necesidades de las pymes en los programas, puede provocar que incluso si logran canalizarse fondos a las empresas en materia de inversión, el campo más deseable desde una perspectiva de crecimiento del país, las inversiones realizadas podrían no responder a acciones programadas, sino al aprovechamiento de líneas de financiamiento subsidiadas.

Las acciones del Gobierno Federal, en coordinación con los gobiernos estatales y municipales, deben enfocarse al diseño e implementación de programas de apoyo empresarial, diferenciados según el tamaño del establecimiento, según la permanencia en el mercado (reconociendo el dinamismo de las necesidades empresariales) y dependiendo del sector e incluso de la rama a la que pertenece la empresa. Ello obliga a un rediseño del proceso de atención gubernamental, con orientación a servicios “a la medida” y no la pretensión actual de que sean las pymes las que se incorporen a programas “unitalla”. En este sentido, la naturaleza familiar de las pymes mexicanas debe ser un factor a considerar y debe haber una clara distinción entre la micro, pequeña y mediana empresa, ya que la primera presenta un perfil muy distinto a las pequeñas y medianas, de presencia minoritaria.

Los países que han obtenido los mejores resultados en promoción empresarial, cuentan con un marco legal que establece claramente acciones y programas para el desarrollo de pymes. También poseen instituciones de fomento con facultades para coordinar y operar los diversos instrumentos que inciden sobre la competitividad de estas empresas, tales como el Ministry of International Trade and Industry (MITI) de Japón, el Small Business Administration (SBA) de EEUU, la Secretaría de las pymes en Argentina o la Subdirección General de Apoyo a las MIPyMEs de España. En países como Japón, Corea y Taiwán, a través de los fondos de garantías especializados en tecnología, desarrollo e inversión, entre otros, conformados por capital público y privado, se promueve la inversión productiva en sectores específicos. En Estados Unidos, Canadá y la UE se incentiva la participación del capital privado en el financiamiento de actividades productivas, mediante la creación de fondos de inversión de capital de riesgo. Asimismo, diferentes países de la OECD brindan inversión accionaria a las pymes con opción de compra posterior por parte de las empresas (Secretaría de Economía, 2008).

Un prerrequisito para el éxito de cualquier programa es paliar las deficiencias en materia de corrupción, buen gobierno, informalidad, derechos de propiedad, incidencia delictiva, parcialidad de los jueces, duración de procedimientos judiciales y eficacia en la ejecución de sentencias. En síntesis, debe mejorarse la calidad institucional y el Estado debe asumir su papel rector de una economía moderna, acompañando la mejora de instituciones de una política industrial definida y que perdure más allá del ciclo político, y de una regulación del sistema bancario que promueva la intermediación financiera y no solo la administración del sistema de pagos.

Cualquier despliegue de apoyo a pymes debe contar con el respaldo de todos los actores involucrados (gobierno, banca, organismos internacionales, empresas y universidades, entre otros). De ahí la importancia de una participación activa de los centros de educación superior para integrar esfuerzos y atender necesidades de capacitación y actualización de los empresarios. Las escuelas y facultades de economía y negocios deberían garantizar un enfoque, metodología y contenidos que promuevan la cultura empresarial y la formación continua. También crear alianzas con otros sectores para establecer incubadoras de negocios, una mayor cultura financiera, prácticas profesionales e investigación sobre pymes. En cuanto a las organizaciones de apoyo, como cámaras u organismos no gubernamentales, son relevantes como la voz legítima de un sector empresarial atomizado y heterogéneo, pero con necesidades comunes que deben ser atendidas.

Bibliografía

- Allen, M. (2006) Experiencia del BID en la Región. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). División de Finanzas e Infraestructura Básica. Departamento Regional de Operaciones II. <http://www.contactopyme.gob.mx/NR/rdonlyres/0EA718B7-B373-4083-83487991007513BC/0/BID.ppt>.
- Anaya Mora, M. (2007). La banca de desarrollo en México. Unidad de Estudios del Desarrollo, División de Desarrollo Económico, CEPAL, Santiago de Chile, mayo 2007.
- Arroyo Venegas, I C. (2008) La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. *Ciencias Económicas* 26-No. 1: 2008 / 381-395 / ISSN: 0252-9521.
- Asociación de Bancos de México ABM. <http://www.abm.org.mx>
- Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (2009). Disponible en <http://www.ampip.org.mx/>.
- Banco de México (2000 - 2008). Informes anuales. <http://www.banxico.org.mx/>.
- Banco de México (20062009). Reporte Sobre el Sistema Financiero. <http://www.banxico.org.mx/>.
- Banco de México. Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. <http://www.banxico.org.mx/>.
- BANCOMEXT. Informes anuales 2006, 2007 y 2009. <http://www.bancomext.com/Bancomext/portal/>.
- Banco Mundial (2008 y 2009). *Doing Business*.
- Banco Mundial (2005). *World Development Report. A Better Investment Climate for Everyone*”, The World Bank and Oxford University Press, Washington.
- Barragán, J. y Pagán, J. (2002). *Administración de las pequeñas y medianas empresas: retos y problemas ante la única economía global*. México: Trillas.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A, y Levine, R. (2003). Law, endowments, and finance, *Journal of Financial Economics*, Elsevier, vol. 70(2), pp 137-181, November.

- Benavente J.M., Galetovic, A. y R. Sanhueza (2005) “La Dinámica Industrial y la Financiación de las PYMES”, Trimestre Económico, LXXII (2): 3-35. Abril-Junio.
- Cámara de Diputados (2008). Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. CEFP/117/2008. Diagnóstico de la Banca de Desarrollo en México. Palacio Legislativo de San Lázaro, Diciembre.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “Boletín de Banca Múltiple”, Varios números 2000-2008, CNBV, México, 2000-2009.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, “Boletín de Banca de Desarrollo”, Varios números 2000-2008, CNBV, México, 2000-2009.
- Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999 y 30 de diciembre del 2002).
- Donato, V., Haedo C., Novaro S. (2003, octubre) Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa: resultados de la prueba piloto, Argentina – México
- El Economista (2006). Crédito para Pymes. Colección El Empresario. Primera Edición.
- Fundes(2006). Promoción de la competitividad de la Pyme en América Latina. <http://www.iberpymeonline.org/CompetitividadMexico/ZEVALLLOS.pdf>.
- Gómez, M. (2006), “El Futuro de las PYMES en el Marco del TLC”, en Rafael Regalado Hernández (comp). Las MIPYMES en Latinoamérica. México: Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.
- Guaipatán, C. (2003) Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región. Informe de Trabajo. Abril, Washington, D.C. (2003). Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Haime, L. (2008) Planeación de las fuentes de financiamiento. Análisis estratégico para la toma de decisiones de calidad. Colección Pymes. Grupo Editorial.
- HSBC (2009) Emerging Markets Small Business Confidence Monitor.
- Huidobro A. (2008) ¿Cómo evaluar el desempeño? Dirección Estratégica (La Revista de Negocios del ITAM, 01/jun/2008).
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (1999, 2004 y 2009). Censos Económicos 1998, 2003 y resultados preliminares 2008. INEGI. <http://www.inegi.org.mx>.
- INEGI y Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía (SE) (2003, marzo). Observatorio PyME México 2002.
- INEGI (1999 y 2004). Micro, pequeña y mediana empresa. Censos Económicos. Estratificación de los establecimientos.
- Instituto Tecnológico Autónomo de México ITAM (2009). Revista Dirección Estratégica, Número 29, año 8, marzo mayo 2009.
- Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México, 2000 – 2007: el papel de la banca de desarrollo. CEPAL, Naciones Unidas, Serie Financiamiento del Desarrollo N°. 207.
- Martínez García, C. (2006). Pequeña y mediana empresa: Incentivos para nuevas inversiones. Venezuela, XXXVI. Congreso Internacional Conindustria. <http://www.conindustria.org/web2005/rccc/congreso2006/cuauhtemocmartinez.pdf>.
- Maza Pereda, A. (1997). Reflexión sobre las causas de la mortandad de la micro y pequeña empresa. En Leonel Corona Treviño (coord.) Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas, México, UNAM-CIICH, Colección Alternativas, 1997, pp. 90 y 91.
- Milesi, D., Moori, V., Robert V. y Yoguel, G. (2007, agosto) Desarrollo de ventajas competitivas: pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia. Revista de la CEPAL 92.
- Nacional Financiera NAFINSA. Informes anuales 2000-2008. Disponibles en <http://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafinsa/otra-informacion/informes-anuales.html>.
- OCDE (2007). SMEs in Mexico: Issues and Policies. OCDE Publishing. 144 ISBN: 9789264031784. OECD Code: 852007011P1.
- Olmeda, B.(2009) Boletín UNAM-DGCS-199. Ciudad Universitaria. www.dgcs.unam.mx/boletin/bdboletin/2009_199.html.
- Peña Kegel, L. (2007). “Objetivos de la Banca en el Sector de las PYMES”, BANORTE, Ponencia presentada en la 70 Convención Bancaria, Asociación de Bancos de México, Acapulco, 2007.
- Presidencia de la República, “Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012”, Presidencia de la República, México.
- Presidencia de la República, Informes anuales 2008 y 2009, Presidencia de la República, México.
- Presidencia de la República (1994-2000). Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo.
- Rodarte, M. y Zindel, B. (2001). “Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado”. Artículo tomado de la revista Ejecutivos de Finanzas, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México.

- Salcedo, A. (2005). Empresas integradoras en la conformación de clusters. Disponible en http://www.cmcsoluciones.com/archivos/competitividad_territorial/empresas_integradoras_formacion_clusters.pdf.
- Secretaría de Economía, SE (2008). Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México. Secretaría de Economía (SE). Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI). www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF.
- SE y CONCANACO (2008). Programa Sectorial para el Impulso de la Competitividad del Sector Servicios en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía (SE), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO SERVITUR).
- Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA (2009, mayo). Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las pequeñas y medianas empresas, Pymes, de América Latina y el Caribe.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe SELA (2009). Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de América Latina y el Caribe. Secretaría permanente del SELA. Caracas, Venezuela. Mayo SP/Di N° 06 – 09.
- Sotelsek, D. and Pavón L. (2008). The relation between foreign-exchange and banking crisis in emerging countries: information and expectations. CEPAL Review, 95:67-81 United Nations-CEPAL.
- Tan H., López-Acevedo G., Flores R., Rubio S., Slotá E., Tinajero M., Beker G. (2007). Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México”, Banco Mundial, Washington.
- Visa The Nielsen Company (2008). Perspectivas de las Pymes. México 2008. <http://mx.nielsen.com/news/documents/PerspectivasdelasPyMES.pdf>.
- UPS Business Monitor Latin America (2009).
- Vásquez, R. (2007), “Las MIPyMES y la Administración de Riesgos”, en Rafael Regalado Hernández (comp.). Las MIPYMES en Latinoamérica. México: Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.
- Venegas, C. (2008) La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las PYMES, ISSN 0252-9521, Vol. 26, N°. 1, pp. 381-395. Ciencias Económicas 26-No. 1: 2008 / 381-395 / ISSN: 0252-9521.
- Yoguel, G (1998). Desarrollo Económico, Vol. 38, Trabajos Presentados en las Segundas Jornadas de Investigación en Economía, pp. 177-198. Instituto de Desarrollo Económico y Social.
- World Economic Forum WEF. Global Competitiveness Report 2008-2009. World Economic Forum, Geneva, 2008, 2009.



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

financiamiento del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

226. Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009) (LC/L.3238-P), N° de venta S.10.II. G.41 (US\$10.00), 2010.
225. Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador (LC/L.3236-P), N° de venta S.10.II. G.39 (US\$10.00), 2010.
224. Protección del gasto público social a través de la política fiscal: El caso de Chile (LC/L.3235-P), N° de venta S.10.II. G.38 (US\$10.00), 2010.
223. Microfinanzas en Honduras (LC/L.3193-P), N° de venta S.10.II. G.26 (US\$10.00), 2009.
222. La industria microfinanciera en Nicaragua: el rol de las instituciones microfinancieras (LC/L.3146-P), N° de venta S.09.II.G.119 (US\$10.00), 2009.
221. A summary of the experience of Chile and Colombia with unremunerated reserve requirements on capital inflows during the 1990's, (LC/L.3145-P), sales N° E.09.II.G118 (US\$10.00), 2009.
220. ¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina? (LC/L.3147-P), N° de venta S.09.II.G.120 (US\$10.00), 2009.
219. Diseño y ajuste de los planes explícitos de beneficios: el caso de Colombia y México (LC/L.3131-P), N° de venta S.09.II.G.106 (US\$10.00), 2009.
218. Microfinanzas en Nicaragua (LC/L.3135-P), No de venta S.09.II.G.110 (US\$10.00), 2009.
217. Microfinanzas y políticas públicas: desempeño reciente y propuestas para la acción en Venezuela (LC/L.3105-P), N° de venta S.09.II.G.86 (US\$10.00), 2009.
216. Ampliación de la cobertura de microfinanzas en el área rural del Estado Plurinacional de Bolivia: un diagnóstico cualitativo de los esfuerzos actuales y desafíos (LC/L.3089-P), N° de ventas S.09.II.G.75 (US\$10.00), 2009.
215. Microfinanzas en Honduras: realidad y retos para la definición de políticas (LC/L.3088-P), N° de ventas S.09.II.G.74 (US\$10.00), 2009.
214. Microfinanzas dentro del contexto del sistema financiero colombiano, (LC/L.3080-P), N° de ventas S.09.II.G.67 (US\$10.00), 2009.
213. La industria de microfinanzas en Guatemala: estudio de casos, (LC/L.3068-P), N° de ventas S.09.II.G.61 (US\$10.00), 2009.
212. Microfinanzas e instituciones microfinancieras en Colombia (LC/L.3055-P), N° de ventas S.09.II.G.54 (US\$10.00), 2009.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: