



UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS**

**El crédito bancario a la micro, pequeña y
mediana empresa en México; un análisis
econométrico 2000-2009**

TESIS

Para Obtener el Grado de
Licenciado en Sistemas Comerciales

PRESENTA

Diego Armando Pacheco Serrano

DIRECTOR DE TESIS

M.C. Edgar Sansores Guerrero

Chetumal, Quintana Roo, Junio 2010

UNIVERSIDAD DE QUINTANA ROO

Tesis elaborada bajo la supervisión del comité de asesoría y aprobado como requisito parcial, para obtener el grado de:

LICENCIADO EN SISTEMAS COMERCIALES

COMITÉ

DIRECTOR: _____
M.C. Edgar Sansores Guerrero

ASESOR: _____
M.C. José Luis Granados Sánchez

ASESOR: _____
M.C. Juana Edith Navarrete Marneou

Chetumal, Quintana Roo, Junio de 2010

AGRADECIMIENTO:

Al supremo creador por haberme dado la vida y en reconocimiento por esta gran oportunidad y a la gran familia que tengo.

A mis padres Juan Luis Pacheco Santiago y Argelia Serrano Jiménez quienes con grandes sacrificios lograron darme una formación y una educación. Son las personas que más admiró en este mundo, gracias por apoyarme, los quiero mucho.

A mis hermanas Nidia, Neysi y Sugeydi por su compañía y comprensión.

A Jacqueline Castillo de la Rosa por haberme apoyado, motivado y sobre todo aconsejado en momentos difíciles, te quiero mucho.

A todos mis amigos por darme la oportunidad de conocerlos, mil gracias por su amistad, los aprecio mucho.

Y sobre a todos aquellos profesores de quienes recibí conocimientos e hicieron lo que soy, en especial a Edgar Sansores por todo su apoyo que me brindó para poder realizar este sueño.

RESUMEN

Autor: Diego Armando Pacheco Serrano

Título: El crédito bancario a la micro, pequeñas y medianas empresas en México; un análisis econométrico 2000 - 2009.

Institución: Universidad de Quintana Roo

Grado: Licenciatura en Sistemas Comerciales

Año: 2010.

A partir de la crisis que hubo en México en los años 90, las PYMES entraron en una etapa de racionamiento de crédito, los bancos optaron por reducir la cantidad de créditos para dichas empresas. Las PYMES no podían pagar las tasas de interés que los bancos establecían en sus créditos además por la crisis que pasaba el país en ese tiempo. Ante esta situación los bancos ya no les daban créditos a las PYMES debido al gran riesgo que presentaban.

Actualmente las PYMES no crecen ni se desarrollan debido a la falta de acceso al financiamiento bancario. Esto debido a que existe un mercado crediticio que presenta asimetrías en la información entre los bancos y las PYMES.

Esta tesis propone hacer un estudio de los créditos bancarios a la micro, pequeña y mediana empresa, se intenta comprender por qué las PYMES son parte del racionamiento de crédito por parte de los intermediarios financieros a través de los problemas de la información asimétrica, selección adversa y el riesgo moral.

Este trabajo de investigación tiene como objetivo principal evaluar el impacto del financiamiento bancario en el desarrollo de las PYMES durante el período comprendido del 2000 al 2009. Para evaluar dicho impacto se utiliza como herramienta de análisis un modelo econométrico.

De acuerdo a los resultados se observó que las PYMES no pueden acceder a un crédito debido principalmente a las altas tasas de intereses de los créditos que establecen los bancos, en segundo lugar al alto porcentaje del crédito al consumo y por último a la cartera vencida, esto perjudica a las PYMES en su desarrollo y crecimiento, la información que se obtuvo servirá para hacer estudios posteriores.

ÍNDICE

I.- Planteamiento del problema	8
II.- Objetivo general	10
III.- Objetivos específicos	10
IV.- Hipótesis	10
V. Breve descripción de la tesis	10
1.-Capítulo 1 Racionamiento de crédito	12
1.1 Introducción	13
1.2 Factores determinantes del racionamiento de crédito	13
1.3 Definición	15
1.4 Tipos de racionamiento de crédito	16
1.5 Selección adversa	21
1.6 Riesgo moral	21
1.7 Modelo de Stiglitz y Weiss	22
2.- Capítulo 2 Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México	25
2.1 Introducción	26
2.2 Conceptualización	27
2.2.1 Características de las empresas	29
2.2.2 Las PYMES	30
2.2.2.1 Ventajas de las PYMES	32
2.2.2.2 Desventajas de las PYMES	33
2.3 Clasificación de las empresas	34
2.4 Antecedentes históricos de las PYMES en México	38
2.5 Importancia de las PYMES en México	41
2.6 Importancia de las PYMES en Quintana Roo	46
2.7 Problemáticas de las PYMES a nivel nacional	56
2.7.1 problemáticas de las PYMES en el estado de Quintana Roo	63
3.- Capítulo 3 Programas de financiamiento para las PYMES	66
3.1 Introducción	67
3.2 Programas de apoyo para las PYMES	68
3.2.1 Fondo PYME	69
3.2.2 Intermediario financiero Bancomer	100
3.2.3 Intermediario financiero Banamex	103
3.2.4 Intermediario financiero Santander	107
4.- Capítulo 4 Evidencia Empírica	111
4.1 Introducción	112
4.2 Metodología	112
4.2.1 Regresión simple	112
4.2.2 Regresión múltiple	115
4.3 Evaluación	117
4.4 Resultados	119
5.- Capítulo 5 Conclusiones	122
5.1 Conclusiones	123
Fuentes bibliográficas	129
Referencias virtuales	131
Glosario de términos	132

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Gráfico 1.- Modelo Stiglitz y Weiss	24
Cuadro 1.- Clasificación de las PYMES según el número de trabajadores	35
Gráfico 2.- Distribución geográfica de las entidades federativas de México	42
Gráfico 3.- Distribución de las PYMES por sector	43
Gráfico 4.- Personal total ocupado por tamaño de empresa	44
Gráfico 5.- Producción bruta o total por tamaño de empresa	45
Gráfico 6.- Distribución de las empresas por estado en la región sur-sureste	47
Gráfico 7.- Distribución de las empresas por tamaño en la región sur-sureste	48
Gráfico 8.- Distribución de las empresas por sector en la región sur-sureste	48
Gráfico 9.- Distribución de las empresas en Quintana Roo por actividad económica, 2003.	49
Gráfico 10.- Distribución de las empresas en Quintana Roo por tamaño	50
Cuadro 2.- Participación de las PYMES por actividad económica en Quintana Roo, 2003.	51
Gráfico 11.- Producción bruta total generada por el total de empresas en Quintana Roo, 2003.	51
Gráfico 12.- Distribución porcentual del personal ocupado por sectores de las unidades económicas del estado de Quintana Roo.	52
Gráfico 13.- Distribución porcentual del personal ocupado en el sector manufacturas por tamaño de empresa.	53
Gráfico 14.- Distribución porcentual del personal ocupado en el sector comercio por tamaño de empresa.	54
Gráfico 15.- Distribución porcentual del personal ocupado en el sector servicios por tamaño de empresa.	55
Cuadro 3.- Montos y porcentajes del apoyo Fondo PYME 2010	81
Cuadro 4.- Resumen del modelo	119
Cuadro 5.- Anova ^b	119
Cuadro 6.- Cuadro de coeficientes	120

I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) son el motor de la mayoría de las economías; y México no es la excepción. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, las PYMES en México conforman más del 90% de las empresas y representan un 25% del producto interno bruto (PIB). Ante estos indicadores es importante crear un financiamiento para PYMES, ya que al contar con un financiamiento suficiente y oportuno, se podrá realizar el sueño de muchas personas que pretenden iniciar un negocio.

En el año 2003, existían en México 3'005,157¹ empresas, de las cuales el 99.8 por ciento eran PYMES; además generaron el 52 por ciento del Producto Interno Bruto y contribuyeron con el 72 por ciento de los empleos formales.

Actualmente existen grandes proyectos en cuanto a la creación de nuevas empresas y por eso se tiene la necesidad de poder crear un financiamiento óptimo para que los emprendedores de los proyectos puedan obtener un crédito.

El crédito bancario tradicionalmente ha constituido la fuente de financiamiento externo más importante de las empresas mexicanas, aunque en los últimos años se ha notado una reducción del crédito bancario al sector de las PYMES, lo que ha provocado que las empresas de ese sector adopten un comportamiento de financiamiento particular, ya sea mediante un repliegue de autofinanciamiento vía proveedores.

Las mayorías de las empresas que son pequeñas y medianas siempre se crean por emprendimientos nuevos, lo que provoca un problema a la hora de

¹ Secretaría de Economía 2009

acceder a un crédito, ya que no se demuestra una concreta rentabilidad por parte del proyecto por lo cual los bancos siempre evalúan los proyectos crediticios, según el criterio de rentabilidad, esto con el objetivo de obtener el reembolso del crédito en un tiempo corto.

Es por eso que se pretende hacer un estudio sobre los créditos, enfocado únicamente al sector de las pequeñas y medianas empresas.

Por una parte, las PYMES, quienes son los demandantes de créditos conocen bien las características de su negocio y la forma en que se utilizará el crédito, igual que su capacidad y voluntad de cumplir con sus obligaciones financieras. Sin embargo, por otro lado los bancos suelen tener poca información sobre el demandante de crédito y cuando la pueden obtener, el precio suele ser elevado.

Una empresa cuando se siente con menor riesgo crediticio y sobre todo con mayor oportunidad de obtener ganancias acceden a los créditos, por otra parte existen las PYMES que debido a las altas tasas de interés, hacen que acceder a un crédito les resulte prohibido, esto debido a que son desplazados por las empresas grandes que tienen un proyecto riesgoso pero con mayor rentabilidad posible, lo que provoca un racionamiento de crédito hacia las PYMES.

Un racionamiento de crédito ocurre cuando la banca no encuentra ganancias suficientes en ciertos proyectos económicos para poder facilitarte el financiamiento, lo que actualmente pasa en México.

Las pequeñas y medianas empresas son las que resultan más afectadas, ya que son las que necesitan de un financiamiento a largo plazo, el racionamiento de crédito les produce un impacto fuerte y principalmente por la falta de transparencias de sus flujos financieros. Las PYMES suelen tener una

contabilidad inexistente o insuficiente para poder demostrar su rentabilidad al banco.

II.- OBJETIVO GENERAL

Evaluar el impacto del financiamiento bancario en el desarrollo de las PYMES durante el período comprendido del 2000 al 2009.

III.- OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar un análisis descriptivo de la teoría del racionamiento de crédito.
- Determinar la situación actual de las PYMES en México.
- Analizar la oferta crediticia de la banca comercial.
- Evaluar el efecto del financiamiento bancario en el desarrollo de las PYMES.

VI.- HIPOTESIS

No existe acceso al financiamiento bancario por parte de las PYMES, esto debido a la política de protección de riesgo que implementaron los bancos a partir de 1995, propiciando un racionamiento del mismo.

V.- BREVE DESCRIPCION DE LA TESIS

En el Capítulo I se presenta un análisis descriptivo de la teoría del racionamiento de crédito, los factores que dieron origen a este fenómeno , se presenta una serie de definiciones de la teoría, los tipos de racionamiento que existen y por último la teoría desarrollada principalmente por Stiglitz y Weiss.

En el Capítulo II se describe a la micro, pequeñas y medianas empresas en México, en el primer apartado se habla de la conceptualización de una empresa, enunciando sus características, se cita las ventajas y desventajas de las PYMES, en el siguiente apartado se menciona la clasificación de las empresas, seguido de los antecedentes de las PYMES en México. Como cuarto apartado se valora la importancia de las PYMES tanto para México como para el estado de Quintana Roo y por último las problemáticas tanto a nivel nacional como estatal que perjudican a las PYMES.

En el Capítulo III se describen los programas de apoyo por parte del Gobierno Federal, se describe el Fondo PYME, sus características y los diferentes programas que hay en los intermediarios financieros para el apoyo de las PYMES.

En el Capítulo IV se plantea la evaluación empírica, el primer apartado se analiza la metodología, seguido de la evaluación que se utilizó en este caso el modelo de regresión múltiple y por último se presentan los resultados con sus interpretaciones.

Como último apartado de la tesis se presentan las conclusiones generales así como los resultados que se obtuvieron de la investigación.

Capítulo 1

Racionamiento de crédito

1.1 INTRODUCCIÓN

Los bancos son las principales fuentes de financiamiento de las PYMES, dichos bancos ofrecen ciertas cantidades de créditos para poder financiar una empresa y establecen una diferenciación de los créditos, según el riesgo que estiman asumir, en función de la calidad del deudor, de sus bases financieras y del tipo de operación a realizar.

El mercado crediticio es muy diferente a los demás tipos de mercado, este se caracteriza porque la demanda no es igual a lo que se está ofertando, provocado por las fallas que en él existen, como consecuencia los bancos limitan el crédito hacia las PYMES lo que origina el racionamiento de crédito.

Entre los obstáculos a los cuales las PYMES se enfrentan se encuentran el alto costo de los créditos, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y las peticiones de las garantías excesivas.

El racionamiento de crédito no existe en el mercado de bienes y servicios, en los cuales los oferentes y los demandantes tienen interés en aumentar el precio. El precio en el mercado de créditos es la tasa de interés.

Para que exista el racionamiento en el mercado de créditos es necesario que la tasa de interés se mantenga por debajo de su nivel de equilibrio a causa de razones especiales.

1.2 FACTORES DETERMINANTES DEL RACIONAMIENTO DE CRÉDITO

En la publicación de la obra de (Keynes, 1930), es donde surge las referencias sobre el racionamiento del crédito, en esta obra Keynes señala que “los bancos podían influir sobre el volumen de inversión mediante expansión o contracción del volumen de los préstamos concedidos, sin que se llegara a provocar necesariamente variación alguna en el tipo de interés aplicado por éstos, en el

nivel de demanda de los prestatarios o en el volumen de fondos canalizados a través de los bancos. Este fenómeno cuando se produce tiene una gran importancia práctica”.

Ya en la década de los años cincuenta se contemplaba el racionamiento de crédito como un fenómeno de desequilibrio originado por restricciones institucionales, posteriormente para los años sesenta nace otra ideología donde muestra que el racionamiento del crédito permanente había de ser considerado como un fenómeno de equilibrio.

Existe un motivo más claro y más tradicional que explica la aparición del racionamiento de crédito, el cual dice que son la existencia de límites a los tipos de intereses que las entidades podían aplicar, tanto en sus operaciones pasivas como activas. Si los tipos legales activos eran inferiores a los de mercado se producía un exceso de demanda de crédito que no podía ser eliminado por lo cual ante una menor oferta y una mayor demanda condujo, ante tipos de interés administrados, a la aparición y mantenimiento del racionamiento.

Con el paso del tiempo han surgido nuevas teorías que siguen hablando del racionamiento de crédito, ha surgido una teoría recientemente que tiene su origen en el trabajo de Stiglitz y Weiss, que señalan que puede existir racionamiento, denominado de equilibrio, que no conlleva su desaparición aunque el mercado funcione libremente, por lo cual, aún cuando al tipo de interés vigente la demanda exceda a la oferta de crédito, sin que exista regulación alguna de los tipos de interés, los bancos no acceden a elevar éstos.

La existencia del racionamiento de crédito conduce a preguntarse sobre su racionalidad económica. El racionamiento de crédito, es un universo de información imperfecta, es coherente con un comportamiento racional de maximización del beneficio por parte de los acreedores (Jaffe & Modigliani, 1969).

1.3 DEFINICIÓN

Las diferentes definiciones del racionamiento crediticio que han surgido a lo largo del tiempo han incorporado una gran infinidad de causas que lo originan.

El racionamiento de crédito puede ser definido como la situación en la cual la tasa de interés es mantenida a un nivel en el que la demanda es superior a la oferta de crédito, de manera que el volumen de crédito ofrecido es asignado a partir de criterios diferentes del precio (Baltensperger, 1978).

Stiglitz y Weiss definen al racionamiento de crédito como una situación en la que, con un nivel de oferta de crédito, ciertas demandas de préstamos son rechazadas.

Se puede encontrar distintas definiciones con respecto al racionamiento de crédito, lo que conlleva a muchos modelos teóricos, lo que transparenta el fenómeno de racionamiento de crédito en término de exceso de demanda.

El racionamiento del crédito puede incluir también:

- Un deudor que es rechazado porque no se encuentra en condiciones de cumplir con los requerimientos del contrato.
- Un deudor que está dispuesto a pedir más crédito a una tasa dada de interés.
- Redlining: Categoría de deudores que son rechazados por no contar con suficientes flujos de fondos futuros o garantías para respaldar su demanda de crédito.
- Imposibilidad de discriminación de precio (debido a regulaciones).

1.4 TIPOS DE RACIONAMIENTO DE CRÉDITO

Como señalan Jaffe y Stiglitz (1990), hay diferentes tipos de racionamiento de crédito, esto debido a como es definido el exceso de la demanda o si el exceso de la demanda es continuo o temporal y de los factores que motivan que los tipos de intereses no ajusten en el mercado.

A) Racionamiento vía tipo interés:

Se produce esta situación cuando un prestatario no obtiene el volumen de crédito que solicita al tipo de interés corriente porque el banco aplica una tarifa más elevada conforme sea mayor la cantidad de crédito demandada. El banco supone que prestar una mayor cantidad de fondos a un cliente en particular concentra el riesgo y exige, por tanto, un tipo de interés más elevado.

B) Racionamiento por discrepancia de créditos:

Este fenómeno se produce cuando prestamistas y prestatarios no valoran de igual forma el riesgo que incorpora un contrato de préstamo asociado a una determinada actividad, de modo que el tipo de interés máximo al que están dispuestos a tomar prestado los prestatarios, es inferior al tipo de interés mínimo al que está dispuesto a prestar el banco.

C) Racionamiento por la falta de rentabilidad:

En esta situación, una vez que el banco clasifica al cliente de acuerdo con el riesgo que entraña operar con él decide no conceder el préstamo si no cubre los costes en los que incurre, incluida la prima de riesgo, más la rentabilidad media de la banca. Este tipo de racionamiento es el que se produce cuando se elevan los costes del pasivo bancario o se reduce el volumen de depósitos, lo que obliga a los intermediarios financieros a reducir el volumen de crédito, prefiriendo no renovar los préstamos a clientes de alto riesgo antes que elevar los tipos activos.

D) Racionamiento puro:

En esta situación los bancos son incapaces de distinguir unos prestatarios de otros, de tal forma que deciden no atender el total de la demanda efectiva de crédito al objeto de que no descienda su rendimiento esperado. La causa que da origen a este tipo de racionamiento es la incapacidad para distinguir la calidad de los clientes entre sujetos observacionalmente equivalentes.

Los primeros trabajos que existieron en cuanto al racionamiento de crédito se enfocaban a que dicho fenómeno recaía en el funcionamiento imperfecto del mercado, con el paso del tiempo surgió una nueva literatura que atribuye a la asimetría de la información, la razón por la cual se daba el racionamiento de crédito.

De esta forma el racionamiento de crédito puede ser dividido en dos grandes grupos, los cuales son; aquella basada en imperfecciones en el mercado de crédito y la más reciente que parte de la existencia de asimetrías de información.

Existen muchos modelos que hablan de las características de los mercados crediticios, como lo son la probabilidad de no devolución, así como la utilización de los criterios de clasificación de los prestatarios por parte de los bancos y la especial relación clientelar que surge entre los bancos y los posibles prestatarios.

Estos modelos tiene como única función explicar el porqué los bancos fijan un tipo de interés inferior al que vaciaría el mercado, utilizando entonces el racionamiento de crédito como mecanismo de asignación.

El grado de imperfección de la información en el mercado es muy elevado, ya que existen costes importantes por parte de los bancos en la captación de la misma. De acuerdo a las teorías que existen con respecto a las imperfecciones que se dan en el mercado, muchos autores consideran que es muy posible siempre encontrar situaciones de desequilibrio, los cuales no se vacían a través de los precios sino que se trata de mercados donde se pueden dar excesos de oferta o de demanda permanente. En particular en el mercado de créditos se deben aceptar las situaciones de exceso de demanda permanente por el racionamiento.

Se habla, de la existencia de racionamiento de crédito en cuanto a la asimetría de la información cuando una de las partes de un convenio es incapaz de presenciar las acciones llevadas a cabo por la otra parte.

La asimetría ocurre tanto a nivel del conocimiento de las características de los proyectos de inversión por parte del prestamista, como del control sobre el uso de dichos fondos una vez entregados a la empresa (Galvez, 1999).

Según señalan Stiglitz y Weiss, uno de los problemas principales que se presentan en un sistema financiero entre los prestamistas y prestatarios es la asimetría de la información.

La asimetría de la información se da cuando por un lado el demandante de crédito conoce bien todas las características de su negocio y la forma en que se utilizara el crédito que se le otorgará, al igual de cumplir con sus obligaciones financieras. Sin embargo con los prestamistas sucede todo lo contrario ya que ellos no conocen toda la información sobre el demandante del crédito, surge un problema ya que cuando ellos pueden obtener esa información el precio puede ser muy elevado.

Muchas veces mientras los demandantes conocen las ganancias esperadas del proyecto para el cual solicitan el crédito, los oferentes esperan obtener unos ingresos que no dependen de las posibles ganancias potenciales del inventor sino del riesgo asociado al proyecto de inversión.

El argumento básico de Stiglitz y Weiss donde surge la asimetría de la información es en el tipo de interés que un banco carga sobre los créditos puede afectar al nivel de riesgo que está dispuesto a asumir, esto quiere decir; que los clientes de los bancos se suelen dividir en clientes seguros y clientes arriesgados los cuales son diferenciados por el nivel de riesgo que tienen sus respectivos proyectos.

Las probabilidades de incumplimiento aumentan en aquellas circunstancias en las que no existe ningún coste asociado con la morosidad (Holden, 1996).

La asignación de tasas de interés más elevadas para compensar este riesgo no soluciona el problema de asimetría de información, ya que esto requiere una mayor rentabilidad o rendimiento del proyecto empresarial, que a su vez implica asumir mayores riesgos.

Ahora bien, los bancos piensan en que cuanto sea mayor el tipo de interés del crédito también debe de ser alta la rentabilidad esperada del mismo. Pero en la medida de probabilidad de no devolución no dependa del nivel de riesgo, un tipo de interés elevado puede incidir en la probabilidad de éxito o fracaso del crédito.

En particular, el banco debe asegurarse de que el proyecto sea rentable y que exista la capacidad gerencial para llevarlo a cabo. Existen ciertos tipos de información que tienen efecto material en cuanto a la hora de pedir un

crédito que pueden estar disponibles para los demandaste pero no para el ofertante.

Esta distribución asimétrica de la información entre las partes se agudiza en las PYMES ya que presentan problemas con la calidad del proyecto en término de rentabilidad de la misma y las características del prestatario en términos de la confiabilidad del repago. Con respecto a la calidad del proyecto presentado, las PYMES enfrentan dos problemas muy específicos; los bancos no tienen un departamento especializado en para este tipo de empresas, esto implica que los bancos no tienen un conocimiento amplio de la totalidad de los mercados, el otro problema es que las PYMES presentan habitualmente un bajo profesionalismo en el staff gerencial lo que implica que tenga dificultades para promover la información a los bancos.

Es muy difícil conocer cuál será la conducta de los prestatarios, esto se agrava con las altas cifras en cuanto a la natalidad y mortalidad de las PYMES. La alta tasa de mortalidad es explicada dado que las empresas son generalmente mono productos y por lo tanto no puede diversificar el riesgo de default de sus demandas. Esto provoca que los bancos consideren a las PYMES sectores de alto riesgo ya que tienen una incertidumbre en cuanto al comportamiento por parte de los demandantes y esta situación lo que hace es penalizar la creación de nuevas empresas.

El problema de la asimetría de la información se soluciona parcialmente mediante:

- Un análisis riguroso de las características y calidad de la empresa y del proyecto previo al otorgamiento del crédito.
- La exigencia de garantías para respaldar el préstamo y el aporte de fondos propios del empresario en esta misma fase.

- La prevención de comportamiento oportunista durante la realización del proyecto mediante una supervisión rigurosa.
- La penalización de la empresa si no cumple con sus obligaciones contractuales, que en parte puede llegar a incluir el embargo de los bienes en garantía.

Existen dos factores muy determinantes de la probabilidad conocidos como la selección adversa y el riesgo moral, siendo dos distorsiones importantes en el sistema financiero.

1.5 SELECCIÓN ADVERSA

La selección adversa, la cual se deriva de la asimetría de la información, se determina cuando los prestamistas no tienen información adecuada sobre la capacidad y voluntad de pago por parte de los demandantes de créditos, lo que sucede en este tipo de casos es que los prestamistas se ven obligados a elevar los costos de crédito para recompensar el mayor grado de incertidumbre, lo cual para eso establecen mayores tasas de intereses, provocando que solo demandantes de crédito con mayores perspectivas de ganancia pueden acceder al crédito. En muchos de los casos los demandantes de crédito con proyectos que tiene un bajo nivel de rentabilidad son desplazados por aquellos grandes proyectos riesgosos pero con alto nivel de rentabilidad, por lo que los demandantes desplazados se retiran fácilmente del mercado de créditos, porque nunca podrán devolver los créditos que solicitan, y por lo tanto desisten de su demanda de crédito conforme aumenta su coste. Para los bancos los proyectos rentables son aquellos a los cuales les puede otorga el crédito, creando la selección adversa.

Este fenómeno también significa un numero de firmas malas, buscando adquirir un crédito en el mercado financiero por lo que se le hace más difícil a las firmas buenas conseguir un crédito porque el potencial inversor encuentra muchas dificultades para decidir entre las dos firmas. Ante la existencia de

firmas que son muy riesgosas se impone costos de control e información que puede dañar el mercado para siempre.

Por otra parte el riesgo moral junto con el efecto de la selección adversa da origen al racionamiento de crédito.

1.6 RIESGO MORAL

El riesgo moral ocurre cuando el tomador del préstamo no adhiere a su proyecto económico como acordó con el oferente de crédito, esto quiere decir que el prestamista no conoce con precisión los incentivos del deudor y no monitorea su conducta de forma adecuada.

El problema de riesgo moral también surge después de haberse realizado el contrato, los prestamistas llevan a cabo acciones que no pueden ser observables ni tampoco controlables por el prestatario, los cuales actúan sobre el rendimiento esperado de sus proyectos de inversión, incidiendo negativamente por el beneficio esperado por el prestatario, el cual tiene un desconocimiento del riesgo del cliente además de cuál será el riesgo de insolvencia durante el periodo en que se tiene que pagar la deuda.

Por tal motivo, el prestamista siempre preferirá denegar del crédito a los prestatarios que están sujetos a mayores asimetrías de información, especialmente con un elevado tipo de interés, para poder evitar así la consecuencia negativa para él del riesgo moral.

1.7 MODELO DE STIGLITZ Y WEISS

El modelo pionero de (Stiglitz & Weiss, 1981), explica el racionamiento del crédito a partir de la existencia de selección adversa. Este modelo da a entender que los demandantes de crédito son empresas cuyos proyectos de

inversión arriesgados generan los cash-flows futuros que permiten el reembolso total o parcial del préstamo otorgado.

Se supone que las empresas no disponen de recursos propios y que los proyectos de inversión son indivisibles. Inicialmente se parte del supuesto de que los bancos exigen las mismas garantías para cualquier préstamo, lo que significa que éstas no juegan un papel importante.

La forma de introducir el riesgo que eligieron Stiglitz y Weiss, era la de suponer que los préstamos se solicitan para acometer proyectos de inversión diferenciados por su nivel de riesgo, dependiendo este nivel tanto de la calidad del prestatario como de la del proyecto que éste decide acometer, por tanto Stiglitz y Weiss señalaban que la entidad prestamista tiene en cuenta que la asimetría de información facilita al prestatario la adopción de decisiones que maximicen su riqueza, lo que en determinadas circunstancias puede originar incluso la declaración de una suspensión de pagos y/o de quiebra en lugar de atender los compromisos financieros adquiridos.

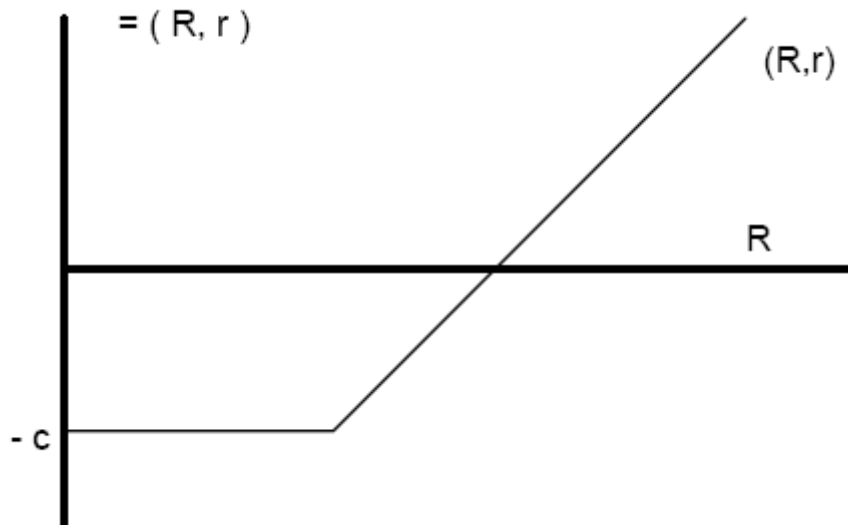
En el modelo propuesto por Stiglitz y Weiss, el beneficio para la empresa dependerá de los flujos de caja obtenidos con sus inversiones y del pago de los intereses asociados al préstamo. Si obtiene flujos de caja suficientes, atenderá el pago de intereses y el reembolso del principal. Por el contrario, si los flujos más las garantías son inferiores a los pagos a que da lugar la deuda comprometida no le interesará su reembolso sino declararse insolvente, en cuyo caso la pérdida máxima que puede registrar es el valor de los activos objeto de garantía. Así, el rendimiento esperado por el prestatario es una función de máximo, ya que adoptará aquella decisión que le proporcione la mayor ganancia o, en su caso, la menor pérdida. La función de beneficios esperados por la empresa vendrá dada entonces por la siguiente expresión:

$$\pi(R, rc) = \max [R - D(1+rc); -G]$$

La empresa que toma prestado elegirá, una vez que se ha realizado el proyecto de inversión, el resultado que más le convenga: si la rentabilidad efectiva del proyecto R excede al coste financiero del mismo, la empresa obtendrá una ganancia neta. Por el contrario, cuando la rentabilidad del proyecto sea inferior al tipo de interés, la empresa tendrá que decidir si se declara o no insolvente. Cuando las pérdidas totales excedan las garantías reales depositadas a la firma del contrato, la empresa preferirá declararse insolvente y perder el importe de dichas garantías.

La función de beneficios, π presenta pérdidas limitadas y ganancias ilimitadas, lo que supone que sea convexa con respecto a R , tal y como se observa en el gráfico 1.

GRAFICO 1.- MODELO STIGLITZ Y WEISS



Capítulo 2

Las Micro, Pequeñas y

Medianas empresas en México

2.1 INTRODUCCIÓN

La información que contiene este capítulo estará comprendido por seis apartados, como primer tema se explicará la conceptualización de una PYME, es muy importante que el concepto sea entendible ya que se busca dar como finalidad un panorama más completo de lo que es en esencia una PYME así como el de una empresa, debido a que existen muchas ideas que pueden variar de autor en autor, ya que hay factores por los cuales hacen que existan varios criterios, por ejemplo en muchos de los casos solo se enfocan a la creación de bienes y servicios dejando a un lado la esencia de ser una organización social. Resulta muy importante que una persona que labora en una empresa conozca la definición para que tenga una idea clara y precisa acerca de sus características básicas, funciones, objetivos, y de los demás elementos que lo componen.

La clasificación de las empresas es otro tema importante, se sabe que existen firmas que se dedican a diferentes actividades y por lo tanto no tienen los mismos giros, son variadas en sus estructuras organizativas y productivas así como su origen de capital y su régimen jurídico, como segundo apartado se presenta información acerca de la evolución de las PYMES a través de los antecedentes históricos que han surgido con el paso de los años.

En el tercer apartado se describe la situación de las PYMES en México, ya que se consideran de gran importancia para la economía nacional de nuestro país, gracias a sus aportaciones como a la producción y distribución de los bienes y servicios, así como su flexibilidad para adaptarse a los cambios y sobre todo porque se consideran grandes generadores de empleo. En el apartado siguiente se explicará la importancia de la PYMES pero ahora en el estado de Quintana Roo, la cantidad de empleos que estas generan para la entidad, así como el número de PYMES que existen en él.

Con el paso de los tiempos surgen nuevas problemáticas que afectan directamente a las PYMES para que éstas sigan operando, en el apartado cinco se menciona dichas inquietudes.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

La empresa constituye una de la más compleja y admirable organización social que la creatividad y el ingenio humano hayan constituido. Las empresas de hoy han cambiado mucho en relación con tiempos pasados, y en un futuro se presentarán diferencias mayores.

El concepto de empresa es un término nada fácil de definir, ya que a esta percepción se le da diverso enfoque (económico, jurídico, filosófico, social, etc.).

En un principio la definición de empresa, sin importar su lugar de origen o tamaño, es igual en cualquier parte del mundo, la empresa en si tiene características muy especiales, pero similares también, entonces una empresa o sociedad se define según Anderson (1999), como una unidad de producción y decisión que, mediante una organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo) persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.

Lo anterior es una definición general y genérica de lo que constituye en sí una empresa, en la actualidad corresponde en una manera exacta a lo que entendemos por empresa.

Existen otras definiciones acerca de lo que es una empresa;

- Antony Jay lo define como instituciones para el empleo eficaz de los recursos mediante un gobierno (junta directiva), para mantener y aumentar la riqueza de los accionistas y proporcionarles seguridad y prosperidad a los empleados.
- El Diccionario de la Real Academia Española.- La entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.
- Isaac Guzmán Valdivia lo define como la unidad económico – social en la que el capital, el trabajo, y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa.
- José Antonio Fernández Arena.- Es una unidad productiva o de servicio que, constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos.
- Petersen y Plowman.- Para ellos una empresa es una actividad en la cual varias personas cambian algo de valor, bien se trate de mercancías o de servicios, para obtener una ganancia o utilidad mutua.
- Roland Cuade.- Conjunto de actividades humanas colectivas, organizadas con el fin de producir bienes o rendir beneficios.

En la medida que una empresa tiene éxito, es decir, consigue alcanzar sus objetivos y metas, tiende a ampliarlos y, por tanto, a crecer. Este crecimiento incrementa el número de personas para operar eficientemente.

2.2.1 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS

Las empresas producen bienes y servicios, emplean personas, tecnología, requieren recursos, etc. Las empresas se diferencian de las demás organizaciones sociales por las siguientes características:

1.- *Las empresas están orientadas a obtener ganancias;* aunque el objetivo final de las empresas sea producir bienes y servicios, su propósito inmediato es conseguir utilidades, es decir el retorno financiero que supere el costo.

2.- *Las empresas asumen riesgos;* los riesgos implican tiempo, dinero, recursos y esfuerzo. Las empresas no trabajan en condiciones de certeza. El riesgo se presenta cuando la empresa conoce ciertas consecuencias de sus negocios, y puede emplear este conocimiento para pronosticar la posibilidad de que ocurran.

3.- *Las empresas son dirigidas por una filosofía de negocios;* los administradores de la empresa son quienes toman decisiones acerca de mercado, costos, precios, competencia, normas del gobierno, legislación, coyuntura económica, relaciones con la comunidad, y sobre asuntos internos de comportamiento y estructura de la empresa.

4.- *Las empresas se avalúan generalmente desde el punto de vista contable;* el enfoque contable es importante, pues las inversiones y los retornos deben registrarse, procesarse, resumirse, y analizarse de manera simplificada, y medirse en términos de dinero.

5.- *Las empresas deben ser reconocidas como negocios por las demás organizaciones y por las agencias gubernamentales;* las empresas se consideran productoras de bienes y servicios, y como tal son requeridas por

otras empresas que les suministran entradas, consumen salidas e incluso compiten con ellas o les cobran intereses e impuestos.

6.- *Las empresas constituyen propiedad privada; debe ser controlada y administrada por sus propietarios, accionistas o administradores profesionales.* La empresa como unidad económica forma parte de la dinámica del sistema económico. En el sistema económico del país y en el desarrollo de la sociedad en su conjunto, las micro, pequeñas, y medianas empresas, han tenido una importancia muy destacada a lo largos de los años, se consideran como el pilar fundamental de la economía del país, del desarrollo económico sustentable y generadora de riqueza.

2.2.2 LAS PYMES

Actualmente las pequeñas y medianas empresas son consideradas como el sector más productivo, el más importante para muchas economías tanto para países desarrollados como aquellos que están en proceso hacia un desarrollo, ya que dichos negocios son de significativa importancia. Las PYMES son reconocidas mundialmente por la importancia que éstas tienen en la economía y por otra serie de factores.

El concepto de PYMES en México está regulado por distintos sectores del gobierno, como por ejemplo la Secretaria de economía, Secretaria de hacienda y Crédito Público y otros órganos existentes.

En ninguna definición se puede explicar todos los elementos que determinan porque una empresa sea pequeña o mediana, ni los que diferencian de otras empresas. Antes de conocer el concepto de PYMES, se darán a conocer varios criterios que intervienen en el concepto, los cuales son:

- A) El número de trabajadores que emplean
- B) Volumen de producción o ventas.
- C) El valor del capital invertido.
- D) El consumo de energía.

Es muy importante entender el significado de PYMES, el cual es un concepto muy difundido en todo el mundo, ya que en cada país varía la forma en que son considerados, se puede afirmar que existe una definición de PYMES para cada país.

El concepto de PYMES menciona que es un tipo de empresa con un número de trabajadores (generalmente entre 50 y 120 empleados) y cuya facturación es muy moderada, se trata de una empresa mercantil e industrial.

La definición vigente en México dice que una PYME es toda empresa con menos de 500 trabajadores. Según la nueva definición; la empresa “pequeña” será la que venda entre 2 y 40 mdp, y la “mediana”, la que venda entre 40 y 100 mdp.

Tanto las pequeñas y medianas empresas comparten las mismas características, a continuación se mencionan algunas que poseen en común:

- 1) El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- 2) Los propios dueños se pueden hacer cargo de la administración de la misma.
- 3) Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

- 4) Dominan y abastecen un amplio mercado, tanto local como regional y nacional, en otras ocasiones logran llegar al mercado internacional.
- 5) Están siempre en proceso de crecimiento, ya que la pequeña tiene la intención de llegar a ser mediana y está aspira a ser grande.
- 6) Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las demás empresas que operan en el ramo.

Las PYMES desarrollan innovadoramente ventajas competitivas, éstas les permitirán competir por el acceso, el posicionamiento y la participación que ofrecen los mercados locales y globales.

2.2.2.1 VENTAJAS DE LAS PYMES

- Capacidad para generar empleos.
- Asimilación y adaptación a la tecnología.
- Producción local y de consumo básico.
- Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en distintas regiones).
- Flexibilidad al tamaño del mercado (aumento o disminución en su oferta cuando sea necesario tomar dicha decisión).
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se pueden presentar.
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.
- Producen y venden artículos a precios competitivos.

2.2.2.2 DESVENTAJAS DE LAS PYMES

- Afecta con mucha facilidad los problemas que surgen con respecto al entorno económico, como la inflación.
- Viven día con día ya que no pueden resistir a periodos largos de crisis, provoca que disminuyan sus ventas.
- Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
- La falta de recursos los limita, no tienen la facilidad para hacer un autofinanciamiento.
- Escasa o nula productividad en el mercado internacional.
- Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa.
- Baja productividad.
- Poca diversificación de funciones.
- Ausencia de normas de calidad.

La realidad es que las PYMES tienen más posibilidades de fracasar que alcanzar el éxito, es por eso que periódicamente hay una gran rotación de las mismas, pero lo importante es hacer que día con día se confié más en las PYMES y se base en ellas para poder alcanzar una economía competitiva, como lo hacen los países desarrollados.

En la última década se puede observar el gran crecimiento del papel que forman parte las pequeñas y medianas empresas, en la creación de nuevos empleos y en el crecimiento y desarrollo de nuestro país.

En un estudio que realizaron dos organizaciones; Nacional Financiera y el INEGI, según los resultados que se dieron a conocer, revelan que casi el 50% de las PYMES mexicanas no tienen una vida superior a los cinco años y sufren una tasa elevada de mortalidad, como resultado del reflejo de la crisis económica que se da.

Las empresas tienen que ser eficientes, competitivas y ofrecer productos y/o servicios de calidad; ya que las condiciones del mercado, tanto a nivel nacional e internacional representan nuevas oportunidades de crecimiento y ventas; esto motiva a las empresas para que puedan desarrollar y modernizar sus capacidades productivas y administrativas, lo que genera mejores condiciones para toda empresa, lo que puede aumentar la creación de negocios con su entorno.

2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen diversas razones por las cuales muchos países clasifican a las empresas, en México ha sido difícil ubicarlas correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como: el número de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas.

El 30 de diciembre del 2002, la Secretaría de Economía se estableció una clasificación tomando en cuenta el número de empleados. En el cuadro 1 se puede observar la forma en que se divide, de acuerdo al sector:

CUADRO 1.- CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES SEGÚN EL NÚMERO DE TRABAJADORES.

	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
MEDIANA	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
GRANDE	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100

Fuente; Secretaria de Economía 2002.

Dicha clasificación también se encuentra en la ley para el desarrollo de la competitividad a la micro, pequeña y mediana empresa, dichos programas apoya a las PYMES para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad.

El avance tecnológico y económico son dos factores que han originado la existencia de una gran variedad de empresas. A continuación se presentan algunas clasificaciones:

1.- Actividad o giro

A) Industriales.- La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en:

- Extractivas.- Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas que nos proporciona nuestra naturaleza y que son indispensables para la subsistencia.
- Manufactureras.- Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

- ✓ Empresas que producen bienes de consumo final.- Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser duraderos y no duraderos.
- ✓ Empresas que producen bienes de producción.- Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final.

b) Comerciales.- Son intermediarias entre productor y consumidor, su función primordial es la compra – venta de productos terminados. Pueden clasificarse en:

- Mayoristas.- Cuando efectúan ventas de gran escala a otras empresas en este caso los minoristas, que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor final.
- Minoristas o detallistas.- Las que venden productos al menudeo, o en pequeñas cantidades, al consumidor.
- Comisionistas.- Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

c) De servicios.- Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

2.- Origen del capital

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y de carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas pueden clasificarse en:

- Publicas.- En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y, generalmente, su finalidad es satisfacer las necesidades de carácter social.

- Privadas.- Lo son cuando el capital es propiedad de los inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.
- Mixtas.- Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el estado y los particulares.

A su vez, pueden ser nacionales, cuando los inversionistas son nacionales o nacionales y extranjeros, y transnacionales, cuando el capital es de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

3.- Según el tamaño

Aunque existen muchos parámetros para poder clasificar a las empresas según su tamaño, sin embargo e indistintamente el criterio que se utilice las empresas se clasifican según su tamaño:

- Microempresas.- Por lo general este tipo de empresas son de propiedad individual, los sistemas de fabricación son ampliamente cortos, la maquinaria y el equipo es muy reducido, el empresario o dueño es quien se encarga de los asuntos administrativos, producción, ventas y finanzas.
- Pequeña empresa.- Las pequeñas empresas son entidades independientes, son creadas con el único fin de que sean rentables, no dominan a la industria a la que pertenecen porque la venta anual de dichas empresas no excede un determinado tope y el número de personas no excede un determinado límite.
- Mediana empresa.- En este tipo de empresa intervienen mucho personal para que pueda operar, las áreas con las que cuenta están muy bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.
- Grandes empresas.- Se caracterizan por manejar capitales y grandes financiamientos, por lo general tienen sus propias instalaciones, sus

ventas son muy altas, operan con una gran cantidad de empleados que pueden alcanzar los miles, cuentan con un sistema de administración y operación muy avanzados, al igual que pueden obtener una línea de créditos y préstamos por parte de la banca, su mercado es nacional e internacional.

4.-Según el destino de su ganancia

- Empresa lucrativa.- Cuyas ganancias pasan a poder de sus propietarios, accionistas, etc.
- Empresa no lucrativa.- En este caso las ganancias se vuelcan a la propia empresa para poder seguir permitiendo su desarrollo.

2.4 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS PYMES EN MÉXICO

Durante la larga historia y a mediados del siglo XVIII, las empresas se desarrollaron con una gran lentitud. No obstante que siempre existió el trabajo organizado y dirigido en la historia de la humanidad. La revolución industrial sustituyó al primitivo taller del artesano por la industrialización y preparó el camino para el surgimiento de las modernas empresas.

El mundo ha observado los grandes cambios con el paso de los años, antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a las actividades productivas que eran practicadas para poder subsistir.

La empresa nació para atender las necesidades de la sociedad creando satisfactores a cambio de una retribución que compensara el riesgo, los esfuerzos y las inversiones de los empresarios.

En la actualidad la función de la empresa ya no se limita. Al estar formada por hombres, la empresa alcanza la categoría de un ente social con características y vida propia, que favorece al progreso humano, como finalidad principal, al permitir en su seno la autorrealización de sus integrantes y al influir directamente en el avance económico y social de un país.

En abril de 1954, la Secretaria de Hacienda considero como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no sea menor a 50,000 y tampoco mayor de 2,500,000 pesos. Para el año de 1961, se dieron cambios y se tomo en cuenta un capital contable con mayor margen, que fueron desde los 25,000 hasta los 5,000,000 millones de pesos para poder clasificar a las pequeñas y medianas industrias.

Ya para el año de 1963, la Secretaria de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital no mayor a la cantidad de 10,000,000 millones de pesos.

Existen dos formas por las cuales surgen las PYMES;

1.- Se encuentran aquellas que se originan como empresas propiamente, en las que se encuentra claramente una organización, una estructura, una gestión empresarial y el trabajo remunerado.

2.- Están todas aquellas que tuvieron un origen familiar, sin prestar demasiada atención a temas como; el costo de oportunidad, de capital o la inversión que permitiera el crecimiento de dicha empresa, simplemente solo se preocupó por la supervivencia de dicho negocio.

En 1999, existían 2,844,308 empresas en México de las cuales se encontraban distribuidas de la siguiente manera:

- 95.7% de tamaño micro.
- 3.1% pequeñas.
- 0.9% medianas.
- 0.3% grandes empresas.

Con respecto a la participación de las PYMES en el producto interno bruto (PIB) en ese año fue de un 40%. Para el censo del año 2004 del INEGI se registraron 3, 047, 514 empresas, con una variación de 7.1% con respecto al año anterior, y quedó de la siguiente manera:

- 95% micro.
- 3.9% pequeñas
- 0.9% medianas
- 0.2% grandes.

Como se puede observar con respecto al párrafo anterior, las microempresas disminuyeron su participación en un 0.7%, en cambio a las empresas medianas aumentaron en un 0.8%, las de tamaño pequeño se mantuvieron constantes y por lo tanto no hubo movimiento alguno y para más empresas grandes tuvo una disminución del 0.1%.

Para el año del 2006, de acuerdo a la OCDE, la participación de las PYMES en el PIB se incrementó y pasó al 52%, por lo que se puede confirmar que la posición de estas empresas en México es de mucha importancia.

En cuanto al giro al que se dedican según los resultados del INEGI y la Secretaría de Economía, el 53% de las PYMES se dedican al comercio, 35% a los servicios y el 12% a la industria.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados como en aquellos que se encuentran en el camino hacia el desarrollo, encontraron un paralelismo histórico en la composición de sus estructuras económicas productivas. Existen las micro, pequeñas, medianas, grandes empresas, aunque se dedican a diferentes actividades, debido a la diversidad de necesidades que van surgiendo con el tiempo por parte de la población. Hoy en día las PYMES tienden a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con el entorno que los rodea, pero siempre sufren de las influencias de las grandes empresas que por lo menos tienden a impedir o frenar el avance de las PYMES.

Las PYMES son consideradas como el pilar de la economía de un país, como del desarrollo económico sustentable, y generadora de riquezas. Estas empresas, independientemente de la actividad que se dedique, reúnen las características históricas que pueden identificar a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, cuando el hombre de vuelve sedentario.

2.5 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN MÉXICO

Las PYMES son consideradas como piezas fundamentales para el desarrollo tanto económico como social, aunque años atrás todavía no eran valoradas.

En México son de suma importancia, ya que aportan en el Producto Interno Bruto (PIB) del país, se consideran un eslabón fundamental e indispensable para el desarrollo nacional, ofrecen una gran cantidad de empleos, son el mejor distribuidor de ingresos entre la población y entre las regiones, facilitan la existencia de las grandes empresas y son un factor central para la cohesión social y la movilidad económica de las personas.

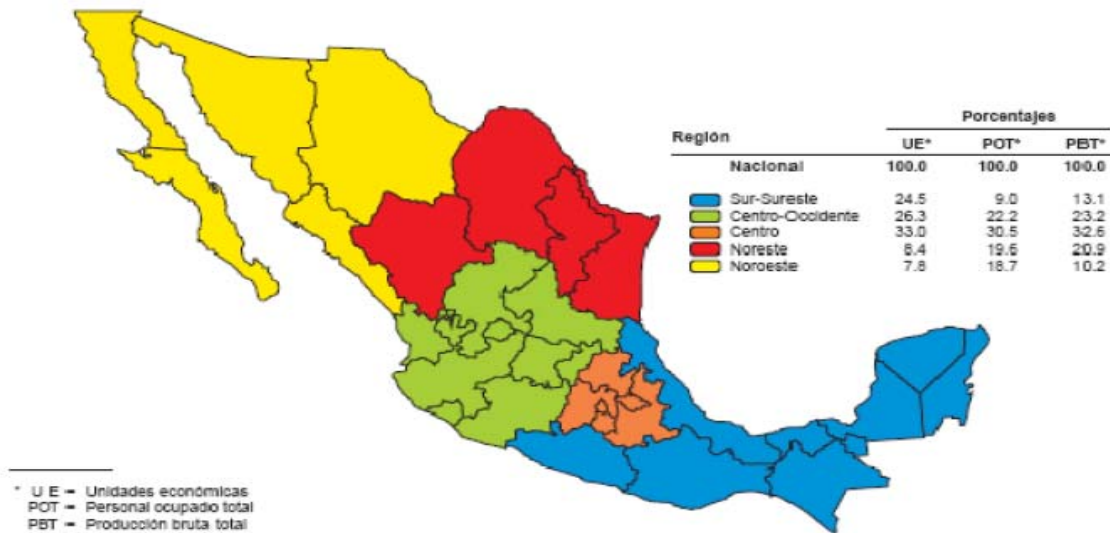
La existencia de estas importantes empresas llamadas PYMES es un atractivo para el establecimiento de las grandes empresas, que dependen en

gran medida de contar con proveedores confiables y cercanos que garanticen que trabajarán con los niveles de eficiencia, calidad y productividad que les demande el mercado.

La importancia de las PYMES para la estabilidad económica de un determinado país, se deriva de su capacidad y estructura, las cuales en las condiciones adecuadas, otorgan la flexibilidad y la capacidad para hacer frente a condiciones adversas que se pueden aparecer cada cierto tiempo.

Los Censos Económicos demuestran de cómo se encuentran divididas las regiones en México, la distribución de los estados queda representada en el grafico 2:

GRÁFICO 2.- DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA DE LAS ENTIDADES FEDERATIVAS DE MÉXICO

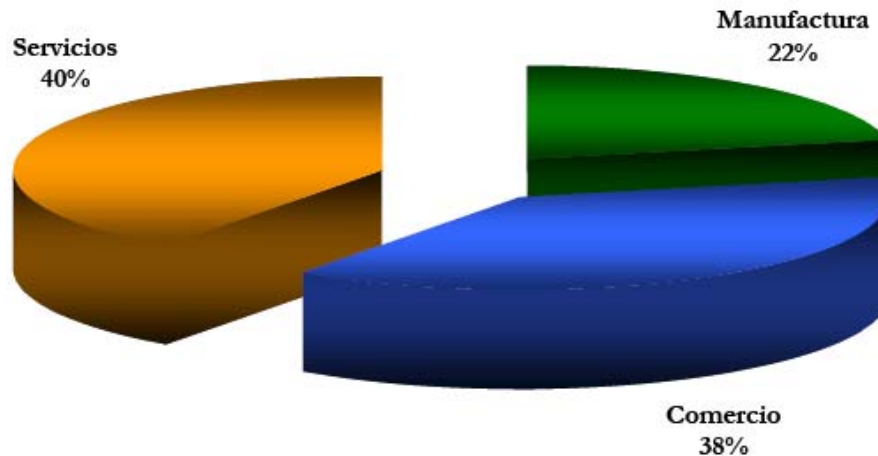


Fuente: Censo Económico 2004.

Como podemos darnos cuenta, el mapa nos muestra que los estados que se encuentran en el centro de la república mexicana, en este caso, el Distrito Federal, Puebla y el estado de México son los lugares donde existen las unidades más productivas del país, son los que más empleos generan a nivel

nacional y proporcionan una producción elevada. Después, en el segundo lugar se encuentran los estados que se encuentra en la parte centro – occidente y como tercer región encontramos la sur – sureste donde están los estados de Tabasco, Campeche, Quintana Roo y Yucatán.

GRÁFICO 3.- DISTRIBUCIÓN DE LAS PYMES POR SECTOR



Fuente: Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

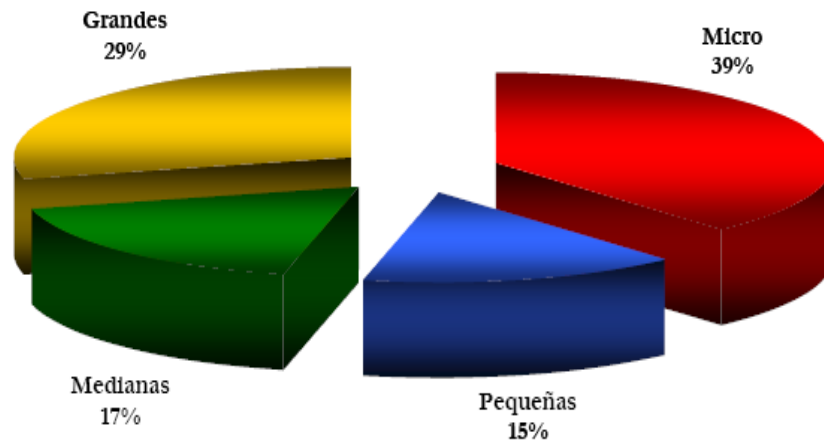
La información antes expuesta nos demuestra las pequeñas y medianas empresas, tienen como principal sector de involucramiento el de los servicios con un 40%, el segundo sector de más demanda es el comercio con un 38% y en tercer lugar tenemos al sector de manufactura con un 22%.

El servicio se ha convertido como la principal actividad a la cual se dedican las PYMES, por las rápidas ganancias que se generan, aunque también existe una competencia muy fuerte.

Las PYMES se han dedicado a sacarle provecho a este sector, dicha área es de rápida expansión, contribuye más que ningún otro sector al crecimiento y la creación de nuevos empleos, favorece el desarrollo de una economía productiva y eficiente.

El sector de servicios cada día adquiere más importancia en los países desarrollados y aquellos en vía de desarrollo.

GRÁFICO 4.- PERSONAL TOTAL OCUPADO POR TAMAÑO DE EMPRESA



Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

En cuanto al personal que ocupan las empresas de acuerdo a su tamaño, tenemos que el 39% corresponde a las microempresas, seguida de las grandes con el 29%, después las medianas con el 17% y por último con el 15% las pequeñas empresas.

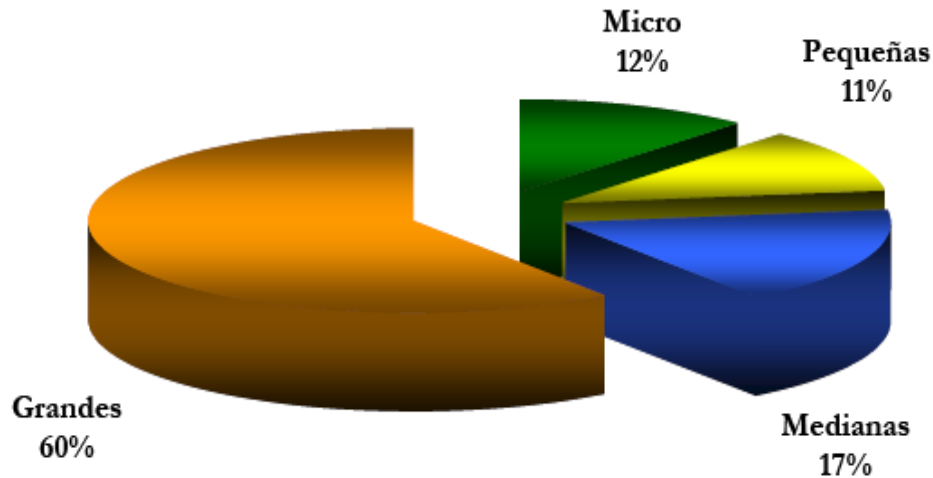
Dichos porcentajes también se pueden medir en la cantidad de empleos que se generan, en este caso se tiene lo siguiente:

- a) Las micro emplearon la cantidad de 6.2 millones de personas.
- b) Las grandes empresas emplearon 4.7 millones de personas.
- c) Las medianas emplearon 2.8 millones de personas.
- d) Las pequeñas empresas emplearon 2.5 millones de personas.

Las micro representan un alto porcentaje de empleo en todo el territorio nacional, pero más del 50% desaparecen en un periodo no mayor de 2 años, después de su nacimiento, debido a los problemas que se le presentan durante el tiempo en que operan.

Las PYMES del país se les consideran la columna vertebral del aparato tanto productivo como del empleo, aunque estos empleos son temporales o informales debido a la inestabilidad de las microempresas, además el salario que ofrecen es bajo.

GRÁFICO 5.- PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL POR TAMAÑO DE EMPRESA



Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

El gráfico nos proporciona resultados acerca de la producción bruta por cada tipo de empresa, teniendo como primer lugar a las grandes empresas con un 60%, el cual está estimado en 6,308 millones de pesos, en segundo lugar tenemos a las medianas empresas con un 17%, seguido por las micro con el 12% y como último lugar las pequeñas con el 11%. Las grandes empresas son aquellas que contribuyen a la economía del país en cuestiones monetarias.

Esto refleja que las PYMES no alcanzan una producción alta, porque no cuentan con una infraestructura tan grande como las que poseen las grandes

empresas, al igual que no tienen personal tan elevado y porque presentan diversos problemas para poder exportar a nuevos mercados en el extranjero.

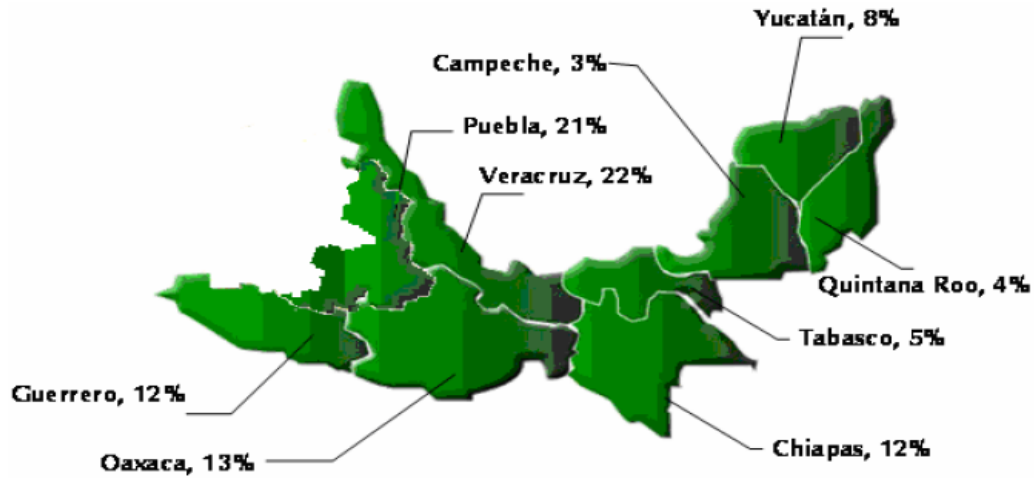
La importancia de las PYMES para la economía mexicana y para la sociedad ha sido demostrada en los gráficos que anteriormente se presentaron donde las cifras expuestas reflejan la importancia que tiene para México este rubro, son la principal fuente de empleos, ayuda a la economía del país, combate la desigualdad y mejora el ingreso para la sociedad, especialmente para las zonas que son más desfavorecidas.

A pesar de ser muy importante para el país, las PYMES deben de ser más competitivas, ser capaces de cumplir de mejor manera con las necesidades de los consumidores.

2.6 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO

Las PYMES que se encuentran en el estado, son empresas que aportan mucho para que la economía de la entidad se mantenga estable, existe una gran competitividad por parte de las PYMES, principalmente del sector de servicios es el que más proporciona apoyos al desarrollo económico y social.

**GRÁFICO 6.- DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR ESTADO EN LA
REGIÓN SUR - SURESTE.**



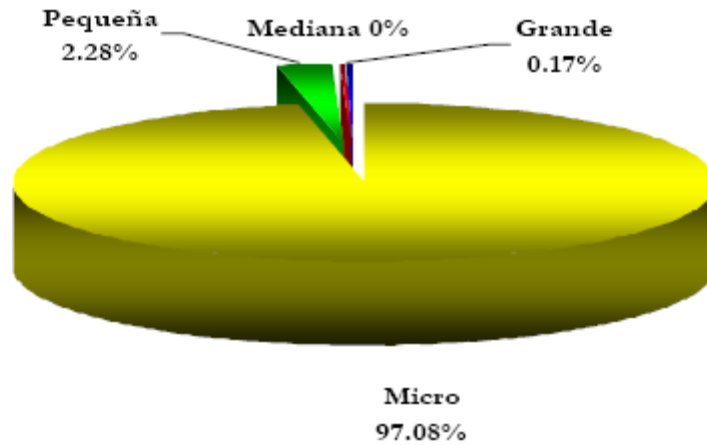
Fuente: Censo Económico 2004, (INEGI).

Claramente se muestra que el estado con mayor empresas en la región sur – sureste es el de Veracruz, el 96.8% son microempresas, dichos giros se dedican principalmente al sector comercial, después en el segundo lugar el sector de los servicios y por último el de las manufacturas. El personal ocupado por los tres sectores fue de 614,045 empleados, el área que más proporcionó empleos fue el de comercio con un 43.61%.

El segundo lugar es para el estado de Puebla, el 97% son microempresas, se estima que la cantidad existente de empresas es de 158,505 unidades. Quintana roo se encuentra en el octavo lugar con 27,895 unidades.

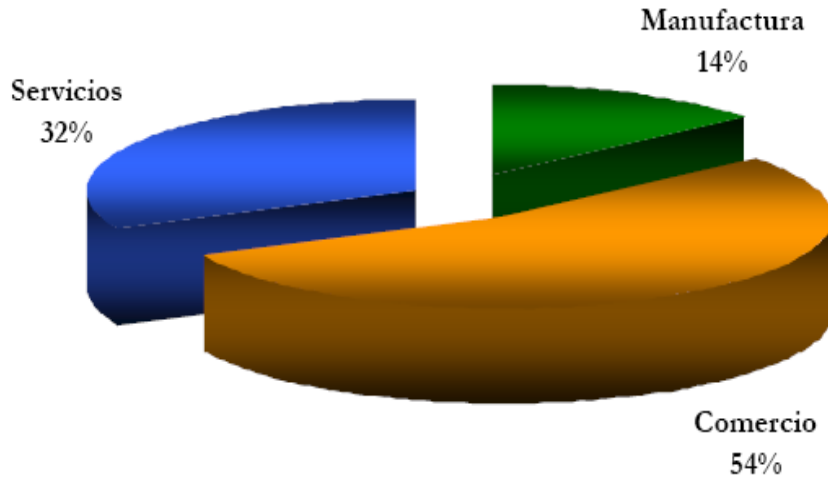
La región está integrada por los estados de; Yucatán, Quintana Roo, Campeche, Tabasco, Oaxaca, Guerrero y Puebla, con un total de 769,693 sociedades, de las cuales el 97% son microempresas con 776,613 unidades, el número de pequeñas es de 17,555 unidades y de medianas de 3,630. Dichos resultados se pueden ver en el grafico 7.

GRÁFICO 7.- DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR TAMAÑO EN LA REGION SUR- SURESTE.



Fuente: Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

GRÁFICO 8.- DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTOR EN LA REGIÓN SUR – SURESTE.



Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

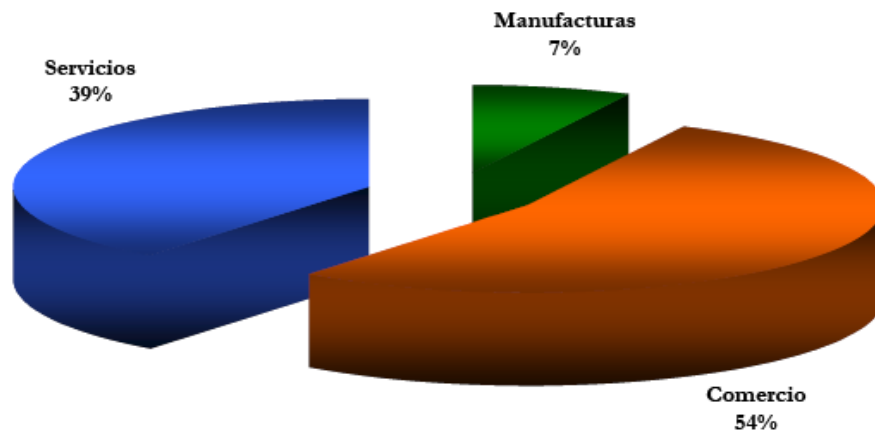
El gráfico anterior nos deja observar de cómo se encuentra distribuido los sectores en la región sur – sureste, el comercio es la actividad principal con un 54%, después los servicios con un 32% y como último sector el de manufactura con un 14%.

Los resultados que se reflejaron en el gráfico dependen de la entidad federativa en la que se encuentre, ya que cada región tiene una determinada actividad a la que se dedica.

El estado de Quintana Roo cuenta con un total de 27,895 empresas que se contabilizaron y que están registradas, esto fue en el año del 2003, las cuales generaron una producción bruta total de 41,773 millones de pesos y remuneraciones totales por 6,238 millones de pesos.

El número de establecimientos registrados en el estado de Quintana Roo fue de 27,895 sin contabilizar a las grandes empresas, lo que coloca a la entidad en la vigésima octava posición a nivel nacional, el primer lugar es el estado de México con 361,142 unidades.

GRÁFICO 9.- DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN QUINTANA ROO POR ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2003.

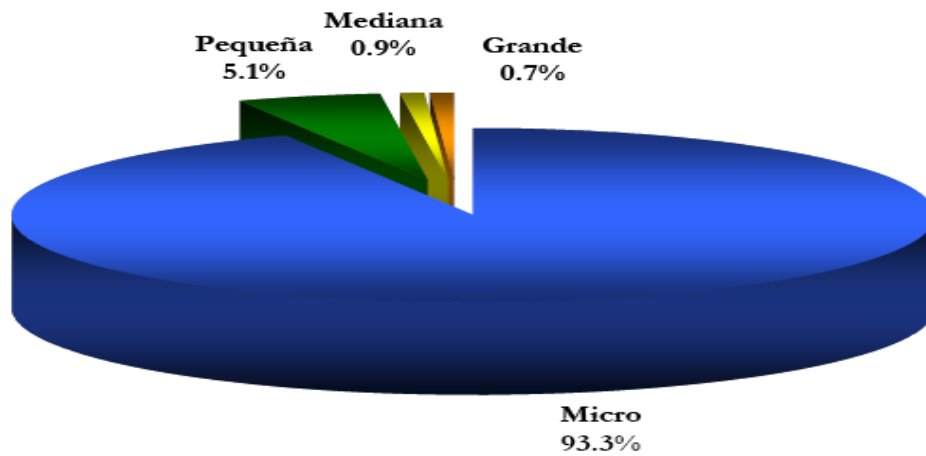


Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

El gráfico 9 nos muestra que el sector de comercio es donde hay más empresas con un 54%, seguido del sector de servicios con un 39% y por último con un 7% las manufacturas.

Las PYMES en Quintana Roo se dedican más a los sectores de comercio y servicios, esto debido a que el estado se considera zona turística y cada año miles de turistas de diferentes países visitan la entidad, por lo que estos dos sectores son los que más ganancias dejan al estado y se consideran como principales fuentes de empleos para los ciudadanos que viven tanto en las zonas turísticas como sus alrededores.

**GRÁFICO 10.- DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EN QUINTANA ROO
POR TAMAÑO, 2003**



Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

En cuanto a la distribución de las empresas en el estado de Quintana Roo, el 93.3% corresponde a microempresas, después con el 5.1% las pequeñas, las medianas con el 0.9% y por último las grandes empresas con el 0.7%

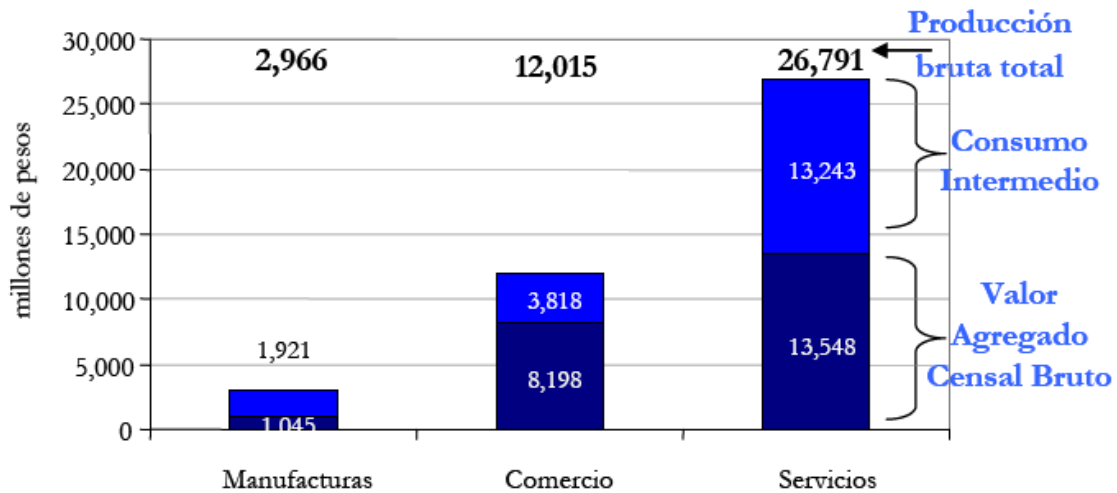
Muchas de las empresas que cada cierto tiempo incursionan en el estado de Quintana Roo, son micro y pequeños negocios, los cuales sustentan la economía del estado, así como la del país, son las que más empleos ofrecen en la entidad debido a la gran cantidad de empresas que están establecidas.

CUADRO 2.- PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA EN QUINTANA ROO, 2003.

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
INDUSTRIA	7.2%	7.6%	4.5%	0%	7.2%
COMERCIO	54.6%	35.3%	57.6%	17.4%	53.4%
SERVICIO	38%	57%	37.7%	82.5%	39.35
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

GRÁFICO 11.- PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL GENERADA POR EL TOTAL DE EMPRESAS EN QUINTANA ROO, 2003



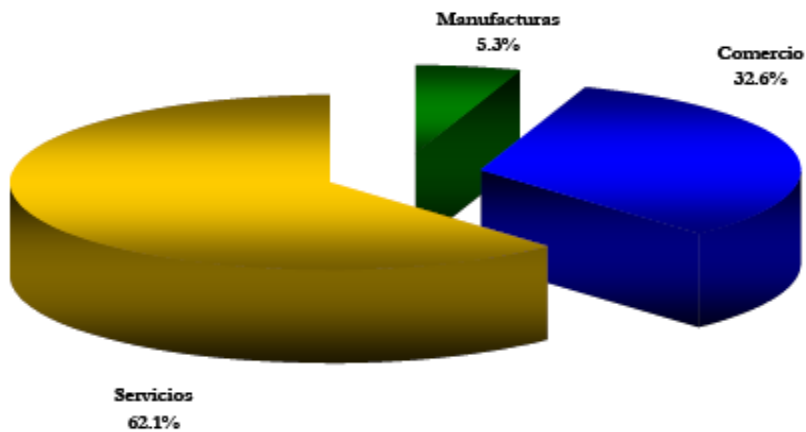
Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

Con respecto al cuadro 2, la información que nos muestra determina que el comercio es el sector que más participación tiene con un 53.4%, seguido de servicios con un 39.3% y la industria con un 7.2%.

Pero a pesar que la mayoría de las empresas en Quintana Roo se dedican a la actividad de comercio, este sector no ocupa el primer lugar en cuanto a lo que este grupo aporta más al estado, como podemos darnos cuenta en la grafica 8, el sector de servicios aporta 26,791 millones de pesos al estado, por lo que se ha convertido como el principal sector que genera una

gran producción bruta total debido a la gran demanda turística que hay en el estado principalmente en la zona norte donde se encuentra las empresas que ofrecen servicios a los visitantes tanto nacionales como extranjeros.

GRÁFICO 12.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO POR SECTORES DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL ESTADO DE QUINTANA ROO.

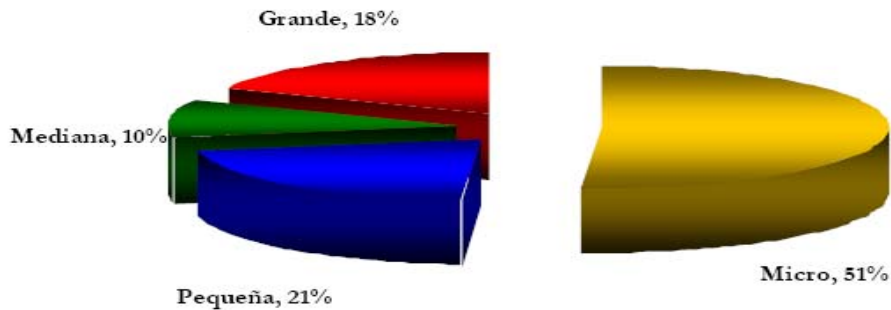


Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

El sector de servicios es donde se ofrecen más empleos con un 62.1%, con 115,065 personas empleadas, seguido del sector del comercio con el 32% con 60,424 personas empleadas, y por último las manufacturas con el 5.3%.

Al ser un estado con diferentes sitios turísticos, permite que la división de servicios sea donde más empleos se ofrecen tanto para aquellas personas que son residentes en el estado de Quintana Roo, como los que emigran a esté.

GRÁFICO 13.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR MANUFACTURAS POR TAMAÑO DE EMPRESA.

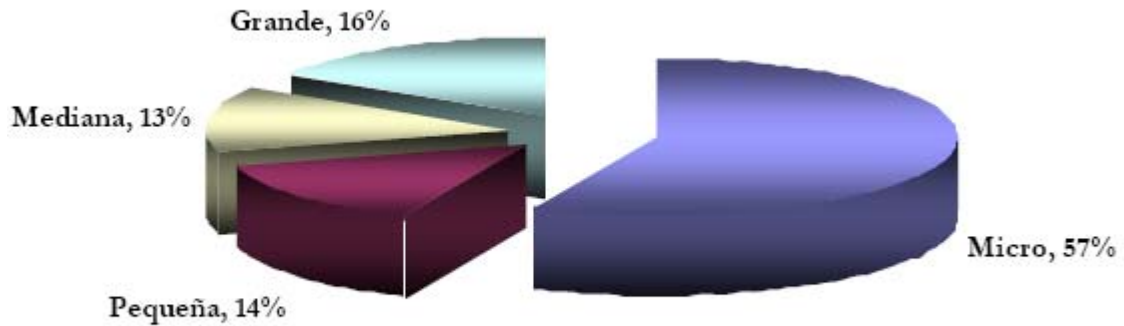


Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

En este gráfico se observa los empleos que genera el sector de manufacturas de acuerdo al tamaño de la empresa, tendiendo como resultado que las microempresas ocupan un personal de 5,033 personas lo que equivale a un 51%, seguido de las pequeñas con el 21%, en tercer lugar se encuentran las grandes empresas con el 18% y por último las medianas empresas con un 10%.

Las microempresas se han convertido en grandes generadores de empleos a pesar de que el total de empleos que se ofrecen esta área ocupa el último lugar.

**GRÁFICO 14.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO
EN EL SECTOR COMERCIO POR TAMAÑO DE EMPRESA.**

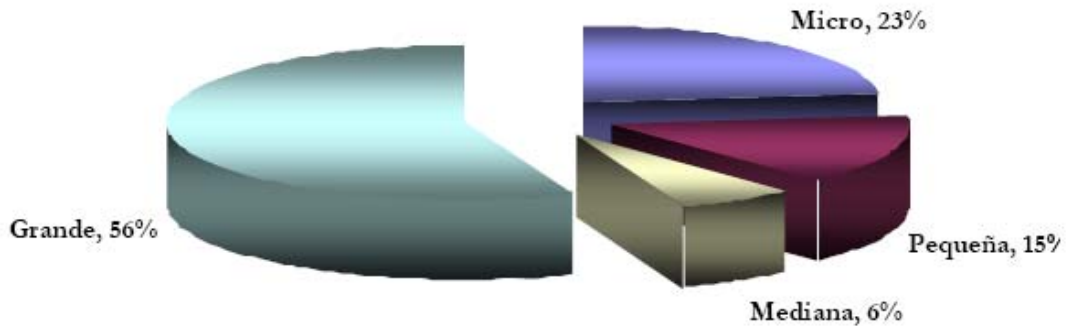


Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

Se observa que las microempresas siguen ocupando el principal sector que más empleos ofrece con un 57%, después las grandes con el 16%, seguido de las pequeñas empresas con un 14% y por último las medianas con un 13%.

La cantidad de empleos que ofrecen las microempresas en términos absolutos son de 34,165 empleos, seguido de las grandes con 9,687 empleos. A diferencia con el sector de manufactura, en el comercio se puede observar que las grandes empresas ocupan la segunda fuente generadora de empleos.

GRÁFICO 15.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO EN EL SECTOR SERVICIOS POR TAMAÑO DE EMPRESA.



Fuente; Elaboración propia basada en el Censo Económico 2004.

En el grupo de servicios, el gráfico no es similar a los dos presentados anteriormente, se observa que hay un cambio, el principal generador de empleos está a cargo de las grandes empresas con un 56%, seguido de las micro con el 23%, como tercer lugar encontramos a las pequeñas empresas con un 15% y por último las medianas con el 6%.

La cifra de empleos que ofrecieron los grandes consorcios rebasa a los sectores de la manufactura y del comercio, se estima que alrededor de 64,171 empleos generó dicha empresa, las micro su cifra fue de 56,424 empleos.

La economía del estado de Quintana Roo principalmente está enfocada a los servicios, debido a la gran cantidad de empresas que se encuentran tanto en los sitios turísticos como en todo el estado.

En el sector de servicios residen 10,776 unidades económicas, de las cuales 9,878 son microempresas, que a su vez 3,037(30.7%) se refieren a servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas,

3,540 (35.8%) a otros servicios excepto actividades del gobierno y 799(8%) a servicios de inmobiliario y de alquiler de bienes muebles e intangibles.

2.7 PROBLEMATICAS DE LAS PYMES A NIVEL NACIONAL

Las pequeñas y medianas empresas enfrentan una serie de obstáculos y retos importantes como es la apertura de nuevos mercados, así como la necesidad de mantener su competitividad, etc., que las ayudaran en su desarrollo y crecimiento, en muchos casos dichos obstáculos y retos provocan que estas empresas desaparezcan del mercado.

Cada año cierran gran cantidad de PYMES, esto resulta preocupante ya que dichas empresas se consideran muy importantes para la economía de un país.

Los principales problemas que afectan directamente a las PYMES se describen a continuación:

1.- Problemas relacionados con la política fiscal

Principalmente las PYMES se ven afectadas indirectamente como directamente en los regímenes regulatorios, por lo cual estas empresas sufren discriminación, debido a que los regímenes han sido desarrollados de acuerdo a la imagen de las grandes empresas. Las PYMES se enfrentan una carga desproporcionada para cumplir con diversos tipos de regulaciones debido a la limitada capacidad de cubrir los altos costos fijos del cumplimiento de la regulación y el complicado papeleo que esto implica porque no cuentan con un gran capital para poder cubrir los requisitos requeridos.

La carga fiscal es excesiva y por tal motivo desalienta la formación de nuevas empresas, al mismo tiempo que ahoga las que ya están establecidas.

En estos tiempos no existe un régimen, el cual permita dar un trato a la empresa de acuerdo a su tamaño, grado de madurez y actividad económica. Hoy en día tanto las PYMES como las grandes empresas reciben el mismo trato fiscal, lo que se considera un error, ya que las PYMES deben tener un trato fiscal especial.

En muchos países se ha implementado medidas que favorezcan a las PYMES, como reducir el papeleo y la burocracia, minimizar la carga administrativa, hacer eficientes los procedimientos y reducir los costos de cumplimiento para las PYMES, esto con el único fin de que sean más competitivas.

2.- Limitaciones al financiamiento

Las PYMES se enfrentan a un difícil acceso a los créditos, que son necesarios para poder expandir su mercado y actualizar el negocio.

Dichas restricciones tiene su origen principalmente en la asimetría de información que constantemente se presenta en el mercado financiero y como segundo problema es que en el mercado existen regulaciones inadecuadas, los cuales se convierten en obstáculos para un financiamiento por parte de las PYMES. Además de otros problemas que a continuación se presentan:

- Alta tasa de interés, la cual construye una gran barrera para que las PYMES no puedan acceder al financiamiento.
- Existe una gran ausencia por parte de instituciones que avalen y apoyen proyectos nuevos, debido a que en México no se tiene una cultura de riesgo en cuanto a inversiones, muchos piensan que invertir puede dejarlos sin dinero.

- La mayoría de los financiamientos que existen solo son para aquellas grandes empresas, ya que para aquellas instituciones que ofrecen créditos consideran a las PYMES como incapaces para poder pagar un crédito.
- En las instituciones que otorgan créditos se necesita de especialistas que entiendan las necesidades de una pequeña y mediana empresa. Por ellos los trámites de apoyos financieros son excesivos al igual que la respuesta de dichos trámites.
- En muchas de las ocasiones a los empresarios les cuesta trabajo divulgar información de carácter personal a los funcionarios de los programas de apoyo, además de que sienten un gran temor debido a la inestabilidad de la tasa de interés, el tipo de cambio y las políticas de la banca.

Por tal motivo las PYMES utiliza sus propios recursos provenientes de sus utilidades o de los recursos personales del dueño que lo administra para poder financiarse.

3.- Comercialización

Las PYMES enfrentan problemas de exportación muy injusto, impuestos que implementan las grandes empresas y por tal motivo no existe un mecanismo que regule las prácticas de las empresas grandes para adquirir bienes y servicios de las pequeñas empresas.

Dada la menor capacidad de las PYMES, éstas no pueden competir en los mercados tanto nacionales como internacionales debido a que presentan dificultades para poder obtener la información relevante. Para acceder a un crédito con fines de exportación, las PYMES deben de cumplir una serie de requisitos que en la mayoría de los casos es imposible, ya que la garantía que

se le pide esta por arriba de lo que ellas pueden llegar a producir, en muchos casos dicha garantía es lo doble o triple del monto que requieren las Pymes.

Por otra parte existe una ineficiencia de los canales de distribución y que son controlados por las grandes empresas, lo que provoca que las PYMES no puedan participar en la exportación, todavía no hay canales de distribución adecuados, por lo cual dichas empresas no pueden ofrecer sus bienes en el extranjero lo que les impide desarrollar su capacidad de exportar.

No existen suficientes programas por parte del gobierno que apoyen a las PYMES, además de que no se da el apoyo a las cámaras empresariales para fomentar el desarrollo de proveedores.

Una herramienta que en estos tiempos se implementa por parte de las PYMES para poder penetrar a otros mercados, es que fomentan vínculos comerciales con las grandes empresas mediante mecanismos de subcontratación.

4.- Falta de cultura con el sector académico

No existe una cultura empresarial que valore la vinculación e innovación con los sistemas educativos dado que no existe una relación de los programas de estudios por parte de las instituciones educativas, además de que los proyectos de investigación no están relacionados con las necesidades empresariales.

Se deben de conocer las necesidades de los empresarios, los cuales permitirán establecer objetivos, estrategias y acciones prioritarias para poder crear programas de apoyo de las instituciones hacia los empresarios.

5.- Programas de fomento pocos eficientes

A pesar de que el gobierno federal cuenta con una gran cantidad de programas de apoyo hacia las PYMES, dichos programas se consideran insuficientes y no pueden apoyar tanto técnicamente como financieramente a las PYMES, estas empresas se ven afectadas en su desarrollo y crecimiento. Esto tiene como consecuencia que no se incrementen las inversiones en México y tampoco puedan ofrecer el nivel de empleo necesario.

Los programas cuentan con pocos recursos, el gobierno no destina un monto grande para poder atender las necesidades de los empresarios.

Muchos de los empresarios desconocen la existencia de los programas de apoyo a éstas empresas, en los últimos años se han hechos esfuerzos para poder comunicar a las PYMES de la existencia de programas de solidaridad.

Las PYMES no tienen la información suficiente sobre los procedimientos necesarios para obtener y canalizar recursos, debido fundamentalmente a la poca difusión de información por parte de los donantes de sus procedimientos institucionales.

6.- Acceso a la tecnología

Carecen de mano de obra calificada y enfrentan importantes barreras de acceso a nuevas tecnologías por falta de información y a la falta de recursos económicos. Muchas veces las PYMES no se acercan a los programas de apoyo porque piensan que solo son diseñados para las grandes empresas.

Es importante que las PYMES puedan tener acceso a la tecnología debido a que se considera como una herramienta que sirve para aumentar la competitividad y mantiene el crecimiento económico, pero provoca el

desempleo. Por lo tanto deben de implementar estrategias que permitan el avance tecnológico de una PYME sin provocar el desempleo.

7.- Tamaño

Uno de los principales problemas que tienen las PYMES es su tamaño, ya que muchas veces condiciona a estas empresas no solo a ser competitivas sino también puede afectar en su deseo de expandirse hacia nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.

En México se necesita elevar el nivel competitivo de las PYMES para que no exista una competencia desleal, mediante la aplicación de estrategias de calidad, así como una capacitación para este sector, lo que provocará que estas empresas sean encaminadas hacia la internacionalización.

Es necesario que el gobierno establezca políticas que favorezcan hacia el buen desarrollo de las PYMES.

8.- Escasa aplicación de técnicas de calidad y productividad

La mayoría de las PYMES no utilizan técnicas que mejoren la elaboración de sus productos. No implementan cursos para sus trabajadores, atención a sus clientes, así como los demás controles de operación sobre la producción y en general todas las empresas son muy deficientes, lo que provoca que las PYMES no puedan considerarse empresas de calidad.

9.- Falta de mercadotecnia

Muchas PYMES consideran a la mercadotecnia como un gasto innecesario debido a que piensan que solo las grandes empresas pueden usar la mercadotecnia para comercializar sus productos.

Se deben de implementar estrategias bien definidas de acuerdo a la estructura para poder obtener resultados positivos y dejar de ver a la mercadotecnia como una herramienta solo para las grandes empresas.

10.- Escases de productos y servicios diferenciados de acuerdo al mercado.

Los productos y servicios que ofrecen las PYMES son los mismos, debido a la gran demanda que existe, muchos empresarios deciden abrir un negocio y venden un producto o servicio por la gran aceptación que hay en el mercado.

Una solución son los productos y servicios diferenciados, se consideran de algún modo como sustitutos porque poseen ciertas características que los distinguen de los demás y sobre todo que pueden satisfacer las necesidades de los consumidores que en estos tiempos son más exigentes.

11.- Capacitación de los dueños y empresarios

Los propietarios carecen de capacidad para manejar aspectos muy importantes en toda empresa, como; administración, mercadotecnia, financiamiento, identificación de oportunidades de nuevos segmentos. Los empresarios no tienen otra opción que adoptar estrategias, imitando aquellas que son aplicables para las grandes empresas. Algunos empresarios son incapaces de poder dirigir y determinar actividades que ayuden a la empresa a ser más competitiva.

Cabe destacar que en promedio el empresario mexicano, dentro de las PYMES, cuenta con una escolaridad de seis años por lo que existen problemas culturales muy fuertes para poder implementar esquemas de desarrollo y

crecimiento; la baja escolaridad es un problema cultural que le pega fuertemente al aspecto económico, ya que limita a los empresarios.

12.- Falta de un plan de desarrollo tecnológico

Las PYMES no saben a ciencia cierta que tecnología implementar en sus procesos tanto de producción como de administración. No tienen idea de que tecnología necesita y en qué tiempo deben de utilizar para poder tener resultados positivos.

13.- Problemas relacionados con el entorno de la empresa

En México se ha descuidado el mercado interno, lo que amenaza con perjudicar las capacidades productivas de las PYMES. Existe una gran diversidad en la política económica y una falta de rumbo definido del país, en muchas ocasiones las cámaras y asociaciones no están cumpliendo adecuadamente con su papel.

Actualmente no existe un sentido de responsabilidad en los funcionarios públicos, por sus errores o por la falta de continuidad en sus actividades, ya que las diferentes secretarías e instituciones gubernamentales del país no se coordinan para poder ofrecer un mejor servicio.

2.7.1 PROBLEMAS DE LAS PYMES EN EL ESTADO DE QUINTANA ROO

14.- Falta de conocimiento del mercado

En varias ocasiones las PYMES no conocen tanto a sus clientes como sus posibles clientes potenciales por el hecho de que no llevan a cabo una investigación antes de lanzar su producto al mercado, simplemente no se

preocupan por conocer más detalladamente acerca del perfil, gusto, edad y el poder socioeconómico de las posibles personas que comprarán su producto.

15.- La existencia de mucha competencia en el mercado

Debido a la gran cantidad de empresas que existen en cada uno de los sectores, hace que la competencia sea muy fuerte. Se necesita establecer una política de apoyo para las PYMES que les permita mantenerse en el mercado e innovar sus productos para que posean un valor agregado.

16.- Mala ubicación de la empresa

Muchos de los empresarios presentan problemas debido a que toman una mala decisión a la hora de establecer su negocio, en algunos casos lo hacen sin hacer un estudio antes, simplemente por cuestiones propias deciden que en determinado lugar establecerán su negocio. Una mala ubicación perjudica mucho a la empresa, provoca gastos elevados por conseguir mercancías.

17.- Precios en base a la competencia

El precio del producto se determina en base a la competencia, fija un precio que esté por debajo de la competencia, para obtener más utilidades, con el único fin de atraer clientes. Los empresarios lo hacen sin considerar todos los costos y gastos, cada cierto tiempo van cambiando el precio y esto llega a incomodar a los consumidores.

Es necesario que los empresarios tengan el conocimiento de que la fijación de precios se debe a la demanda que pueda existir en el mercado acerca del producto.

18.- Falta de capacitación de los trabajadores

Muchas de las empresas que existen, tienen trabajadores con poca calificación y una cultura laboral propicia. Las PYMES presentan una escasa inversión en aspectos como reclutamiento, capacitación y remuneración.

Los empresarios reconocen que sí existen instrumentos de apoyo por parte del gobierno federal, pero son insuficientes para poder superar un problema con las deficiencias del sistema educativo del estado.

Capítulo 3
Programas de financiamiento
para las PYMES

3.1 INTRODUCCIÓN

Es claro que con dinero se puede hacer todo, las empresas mientras más recursos financieros tengan y mejor lo manejen, más factible será que resista algún problema que se le presente. Un empresario pequeño que cuente con el dinero suficiente y tenga un buen manejo de este, podrá responder acertadamente las necesidades tanto de su empresa como a las expectativas del mercado al que se esté dirigiendo.

En estos tiempos es muy común que las PYMES empiecen con poco capital para poder subsistir, en muchas ocasiones los empresarios expresan sus necesidades para poder operar con éxito. Dichas necesidades se basan principalmente en el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de un financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa en un futuro.

En los últimos años y a pesar de ser de vital importancia para el desarrollo de la economía de México, las PYMES han sido privadas de uno de los principales motores para que puedan tener un desarrollo y crecimiento, el financiamiento.

Muchas de las ocasiones las pequeñas y medianas empresas presentan una serie de dificultades para poder desarrollar o financiarse, por lo que se ven en la necesidad de acudir a los préstamos de instituciones estatales y federales, así como de créditos de los bancos.

Las principales fuentes de financiamiento de las PYMES son los fondos propios, es decir; el autofinanciamiento, esto se da mediante la reinversión de las utilidades que se generaron en un periodo de tiempo, en segundo lugar por los aportes que hacen los socios así como créditos a los cuales acceden y que son proporcionados por los bancos.

Las pequeñas y medianas empresas tienen una importancia en la contribución hacia el crecimiento económico, esto se ve reflejado en la gran cantidad de empleos que generan, siendo pieza fundamental para el fortalecimiento de la riqueza del país, en la distribución de ingresos entre la población, por lo que el gobierno como las instituciones privadas han implementado programas de apoyo hacia estas empresas.

Los programas que existen sirven para mejorar el acceso de las PYMES al crédito, para promover la competitividad de las empresas a fin de generar más y mejores empleos, acceso de nuevos mercados, al desarrollo del capital humano que trabaja en las PYMES, superar las fallas que se puedan llegar a presentar en el mercado y para el acceso a nueva tecnología.

Aun cuando existen programas de apoyo para las PYMES, se sabe que pocas veces dichas empresas son sujetas de crédito, ni el historial de créditos que poseen ni la solvencia económica le permiten hacerse de mas capital, otro de los casos es que a pesar de los programas que existen, los empresarios no llegan a utilizarlos por la falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que lo promocionan, también por desinterés y desconocimiento por parte de los empresarios.

3.2 PROGRAMAS DE APOYO PARA LAS PYMES

En la actualidad existen diversos programas que impulsan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, que generan empleos, contribuyen al producto interno bruto (PIB), aminoran los problemas sociales, generan consumo, impuestos y sobre todo que ayudan a la reactivación económica.

Estos programas se enfocan básicamente en apoyar a las PYMES en los siguientes temas:

- a) Para incrementar su productividad.
- b) Para mejorar la calidad de sus productos.
- c) Para obtener capacitación en las áreas técnicas y de oficina.
- d) Para reducir los costos.
- e) Para planear con miras al incremento de la capacidad competitiva de la empresa.

A continuación se hará una descripción de los programas que apoyan el fomento de las PYMES por parte del gobierno federal, a través de la Secretaría de la Economía.

3.2.1 FONDO PYME

El Fondo de Apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas, tiene como objetivo promover el desarrollo económico nacional, a través de un otorgamiento de apoyo a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los nuevos emprendedores, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permitan generar más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.

Dicho programa tiene como objetivos específicos:

- 1.- Contribuir a la generación de empleos.
- 2.- Apoyar a la creación y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas.
- 3.- Contribuir a la generación de emprendedores.
- 4.- Fomentar la cultura emprendedora.
- 5.- Contribuir a la conservación de empleos.
- 6.- Promover una mayor participación de las mujeres en el desarrollo económico nacional.
- 7.- Apoyar la atracción de inversión para la creación de micro, pequeñas y medianas empresas preferentemente en las regiones de mayor expulsión de mano de obra.
- 8.- Promover el desarrollo económico regional y sectorial.
- 9.- Promover oportunidades de desarrollo productivo.
- 10.- Fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- 11.- Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a la micro, pequeña y mediana empresa.

12.- Impulsar la estandarización de calidad de servicios de capacitación y consultoría de las micro, pequeñas y medianas empresas.

13.- Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas estratégicas.

14.- Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios.

15.- Fomentar la productividad y competitividad de las MIPYMES, mediante el apoyo en la construcción y/o fortalecimiento de parques industriales que les brinden espacios para su desarrollo o consolidación.

16.- Promover el desarrollo de sectores y regiones, el fortalecimiento de las cadenas productivas, la innovación y el desarrollo tecnológico, la generación de empleos así como el incremento de ventas mediante la promoción de la inversión.

17.- Estimular la inversión de recursos financieros para la creación e inicio de operaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas.

18.- Fomentar las exportaciones de productos y servicios de las micro, pequeñas y medianas empresas.

19.- Fortalecer la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados.

20.- Promover la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en ferias, exhibiciones, misiones, encuentros, foros y eventos nacionales e internacionales para el posicionamiento de sus productos y servicios.

21.- Fomentar la integración y/o asociación empresarial.

22.- Promover el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas.

23.- Apoyar al encadenamiento competitivo, eficiente y rentable entre grandes empresas que promuevan la integración a las cadenas productivas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

24.- Difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas, y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

25.- Estimular la generación de nuevas micro, pequeñas y medianas empresas para el fortalecimiento del empleo nacional, a través del fomento al desarrollo de nuevas franquicias.

Los apoyos del Fondo PYME están integrados por recursos federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación del Ejercicio Fiscal correspondiente y serán otorgados a la población objetivo a través de los organismos intermedios, dichos apoyos serán considerados en todo momento como recursos federales, en los términos de las disposiciones aplicables y no perderán su carácter federal al ser canalizados al organismo intermedio.

El Fondo PYME tiene una cobertura nacional y su población objetivo son los emprendedores, las microempresas, las pequeñas y medianas empresas, y los talleres familiares inscritos en el registro de los talleres familiares de la SE, que pretendan obtener apoyos para la realización de los proyectos.

Requisito para acceder a los apoyos del Fondo PYME

Los apoyos previstos por el Fondo PYME se otorgan a través de los organismos intermedios, quienes se encargaran de canalizar los apoyos, para acceder a los mismos se deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Las micro, pequeñas y medianas empresas deben de estar legalmente establecidas conforme a la ley mexicana.
- Presentar un proyecto que cumpla con las características establecidas en las Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos.
- Solicitar apoyos que no rebasen los montos y porcentajes máximos establecidos para cada tipo de apoyo (categoría, subcategoría y conceptos).
- Que se indique y adjunte en forma electrónica en la Cedula de Apoyo la documentación soporte al proyecto, en función del Fondo PYME solicitado, se despliega en la Cedula de Apoyo la documentación de soporte del proyecto que debe integrarse. De no ser posible su integración en forma electrónica se deberá señalar claramente en el apartado correspondiente de la Cedula, que la referida documentación será entregada de manera impresa en las ventanillas de recepción estatales que establezca la Secretaria de Economía y/o los Gobiernos de las Entidades Federativas.
- Los proyectos preverán la aportación de recursos del Organismo Intermedio de los gobiernos de las Entidades Federativas.
- No podrán ser beneficiarios del Fondo PYME aquellos que estén recibiendo apoyos de otros programas de Administración Pública Federal para el mismo concepto, que impliquen a sustituir su aportación o duplicar apoyos.

Se evaluarán los proyectos por parte del Comité Directivo del Fondo, analizando que su ejecución tenga como resultado la realización y que cumplan con los siguientes criterios:

- La generación de empleos.
- La conservación de empleo.
- La creación de las MIPYMES.
- La contribución al desarrollo de la cultura emprendedora.
- La contribución al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable.
- La generación de mejoras en la organización, procesos, productivos de las MIPYMES para su fortalecimiento.
- El fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico de las MIPYMES.
- El apoyo a productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados.
- El garantizar programas, productos y esquemas de financiamiento a favor de las MIPYMES en condiciones competitivas.
- Fomento al desarrollo de sectores productivos prioritarios y regionales estratégicos.
- La inserción de las MIPYMES al mercado externo.
- La participación directa de mujeres, indígenas o personas con discapacidad en la realización de proyectos productivos.
- La incidencia en la competitividad de las MIPYMES.
- El fomento a la creación de MIPYMES dirigidas por mujeres, indígenas o personas con discapacidad, así como el desarrollo de las existentes.
- La incidencia en la competitividad de las MIPYMES.

A continuación se describirán las categorías y subcategoría a las cuales el Fondo PYME otorga apoyos:

I.- Categoría.-Nuevos emprendedores

1.1 Subcategoría.- Apoyos destinados a la formación de emprendedores, mediante la adopción y/o transferencia de metodologías de emprendedores a través de organismos intermedios, así como para la entrega, producción y reproducción de materiales para estos.

1.2 Subcategoría.- Apoyo destinados a la creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas.

1.3 Subcategoría.- Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores e incubadoras.

2.- Categoría.- Microempresas

2.1 Subcategoría.- Apoyos destinados a la implementación de programas estratégicos de alcance nacional, regional o local a través de la recepción de servicios de capacitación o consultoría profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, al desarrollo sectorial y regional.

2.2 Subcategoría.- Apoyos destinados al desarrollo de nuevas franquicias, para transferencia de modelos exitosos, así como para el fortalecimiento de las ya existentes.

3. Categoría.- Pequeñas y Medianas empresas

3.1.- Subcategoría.- Apoyos destinados a la constitución y/o fortalecimiento de Centro de México Emprende, que ofrecen asesoría integral a las MIPYMES en programas del gobierno federal.

3.2 Subcategoría.- Apoyos destinados a la consultoría y capacitación de procesos que fomenten la innovación o la migración de los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.

3.3 Subcategoría.- Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores.

3.4 Subcategoría.- Apoyos destinados a la creación de una red nacional de asesores financieros encargados de brindar acompañamiento a los emprendedores y a las MIPYMES a través de una gama diversificada de servicios, que permita incrementar la cultura empresarial y financiera, así como crear y fortalecer la planta productiva del país, logrando la generación de empleos y una mayor competitividad de las MIPYMES.

3.5 Subcategoría.- Apoyos destinados a la constitución o fortalecimiento de Fondos de Garantía.

3.6 Subcategoría.- Apoyos destinados a promover la constitución, fortalecimiento y capacitación de intermediarios financieros no bancarios.

3.7 Subcategoría.- Apoyos destinados a proyectos de emprendedores para el arranque y crecimiento de negocios y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento.

3.8 Subcategoría.- Apoyo destinados a la transferencia de modelos de clubes de inversionistas y/o emprendedores.

3.9. Subcategoría.- Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de fondos de capital a través de clubes de inversionistas y/o emprendedores.

3.10 Subcategoría.- Apoyos destinados a facilitar el acceso de las MIPYMES al mercado de valores.

3.11 Subcategoría.- Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de la población objetivo, a través de la capacitación en esquema de capital de riesgo.

3.12 Subcategoría.- Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de financiamiento.

3.13 Subcategoría.- Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores de financiamiento.

3.14 Subcategoría.- Apoyos destinados a la elaboración de estudios y proyectos orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.

3.15 Subcategoría.- Apoyos destinados para la instrumentación de esquemas de reducción de costos de financiamiento.

4 Categoría.- Empresa Gacela

4.1 Subcategoría.- Apoyos destinados a la innovación y desarrollo tecnológico.

4.2 Subcategoría.- Apoyos destinados al fortalecimiento y aceleración del crecimiento de empresas.

5.- Categoría.- Empresas Tractoras

5.1 Subcategoría.- Apoyos destinados al fortalecimiento y desarrollo.

5.2.- Subcategoría.- Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de la población objetivo.

5.3 Subcategoría.- Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos, material, para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia.

5.4 Subcategoría.- Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores especialistas en gestión empresarial.

5.5 Subcategoría.- Apoyo a MIPYMES destinados a la elaboración de planes y proyectos estratégicos.

5.6 Subcategoría.- Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el desarrollo de la competitividad de las MiPymes.

5.7 Subcategoría.- Apoyos destinados a la infraestructura productiva.

5.8 Subcategoría.- Apoyos destinados a la ejecución de proyectos estratégicos que contribuyan a detonar el desarrollo sectorial, regional de las distintas cadenas productivas y regiones o localidades del país.

5.9 Subcategoría.- Apoyos destinados a la instalación o fortalecimiento de los centros de atención de las MIPYMES, promovidos y operados por organismos intermedios que garanticen su operación al menos durante dos años y que realicen actividades orientados el desarrollo y consolidación del acceso a mercados, a través de la prestación de servicios para el desarrollo y mejora de productos, procesos productivos, administrativos, logísticos, de promoción, mercadeo, venta, distribución, comercialización y establecimiento de contacto de negocios, entre otras.

5.10 Subcategoría.- Adquisición de licencias, para el uso y aprovechamiento de bancos de información en materia de comercio exterior que registren la oferta y demanda de productos y/o servicios, elaborados por organismos especializados para fortalecer el acceso de las MIPYMES al mercado internacional, así como la adquisición de portales de negocios internacionales.

5.11 Subcategoría.- Apoyos destinados a la comercialización y distribución de productos elaborados por MIPYMES.

5.12 Subcategoría.- Apoyos destinados a la contratación de servicios de capacitación y/o consultoría para facilitar el acceso al mercado internacional.

5.13 Subcategoría.- Apoyos destinados a la formación y acreditamiento de los grupos de consultores especialistas en acceso a mercados que otorguen atención a las MIPYMES.

5.14 Subcategoría.- Apoyos destinados a la elaboración de estudios para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES.

5.15 Subcategoría.- Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para acceso a mercados.

6.- Categoría.- Realización de eventos PYME y otras actividades e instrumentos de promoción.

6.1 Subcategoría.- Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos PYME, así como otras actividades que impulsen el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES.

CUADRO 3.- MONTOS Y PORCENTAJES DEL APOYO FONDO PYME 2010**1 Categoría.- Nuevos Emprendedores**

Fondo Pyme				
Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.- formación de emprendedores	a) formación de emprendedores			
	i) Apoyos para la realización de giras y caravanas en territorio nacional de sensibilización y concientización para emprendedores	\$500,000	90%	Por sede
	ii) Apoyos para la promoción, difusión, diseño e impresión de material para giras y caravanas de emprendedores.	\$200,000		
	b) Consultoría para la adopción del Modelo Jóvenes Emprendedores de la SE.	\$200,000	70%	Por única vez y por institución beneficiada
	c) Apoyo para la realización de los talleres del Modelo Jóvenes Emprendedores de la SE.	\$20,000	70%	Por taller
	d) Apoyo para la adopción y/o transferencia de modelos y metodologías de emprendedores	\$200,000	70%	Por única vez y por institución beneficiada
	e) Apoyo para la entrega, producción y reproducción de materiales para modelos, metodologías de emprendedores	\$200,000	70%	Por organismo intermedio y ejercicio fiscal.
	f) Apoyo para la realización de reconocimientos al talento de los empresarios mexicanos.	\$300,000	80%	Por única vez y por ejercicio fiscal.

2.-creación y de de fortalecimiento incubadoras empresas	Incubadoras tradicionales			
	a) Transferencia del modelo	\$200,000	50%	Por única vez y por institución beneficiada
	b) Equipamiento	\$300,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	c) Infraestructura	\$200,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	d) Consultoría para negocios en proceso de formación de una incubadora.	\$20,000	70%	Por empresa
	e) Consultoría para la evaluación y seguimiento a incubadoras de empresas y/o proyectos incubados			
	i) Para incubadora	\$15,000	90%	Por incubadora, por ejercicio fiscal
	ii) Para seguimiento de empresas creadas	\$15,000		Por empresa y por única vez
	f) Consultoría para el fortalecimiento, consolidación y certificación de las incubadoras de empresas.	\$150,00	80%	Por incubadora y por única vez
	Incubadoras de tecnología intermedia			
	a) Transferencia del modelo	\$250,000	50%	Por única vez y por institución beneficiada
	b) Equipamiento	\$1,500,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
	c) infraestructura	\$700,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora

d) Consultoría para negocios en proceso de formación de una incubadora	\$30,000	70%	Por empresa
e) Consultoría para la evaluación y seguimiento a incubadoras de empresa y/o proyectos incubados.			
i) Para incubadoras	\$15,000	90%	Por incubadora, por ejercicio fiscal
ii) Para seguimiento de empresas creadas	\$20,000		Por empresa y por primera vez
f) Consultoría para el fortalecimiento, consolidación y certificación de las incubadoras de empresas.	\$150,000	80%	Por incubadora y por ejercicio fiscal
Incubadora de Alta Tecnología			
a) Transferencia del modelo	\$1,000,000	50%	Por única vez y por institución beneficiada
b) Equipamiento	\$5,000,000	60%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
c) infraestructura	\$3,000,000	35%	Por ejercicio fiscal y por incubadora
d) Consultoría para negocios en procesos de formación en una incubadora	\$50,000	70%	Por empresa
e) Consultoría para la evaluación y seguimiento a incubadoras de empresas y/o proyectos incubados			
i) Para incubadora	\$15,000	90%	Por incubadora, por ejercicio fiscal
ii) Para seguimiento de empresas creadas	\$15,000		Por primera vez y por única vez

	f) Consultoría para el fortalecimiento, consolidación y certificación de las incubadoras de empresas	\$150,000	80%	Por incubadora y por única vez
3.- Promoción	a) Apoyos destinados para la promoción y realización de eventos de emprendedores e incubadoras	\$200,000	50%	Por evento

2 Categoría.- Microempresas

Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.- Modernización administrativa y comercial	a) capacitación en capacidades administrativas, comerciales, y productivas vinculadas a programas estratégicos de carácter nacional, regional o local	\$7,000	80%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas estratégicos de alcance nacional, regional o local	\$30,000	90%	Por empresa y ejercicio fiscal
	c) Desarrollo de nuevos modelos para modernización administrativa y comercial, que incluye transferencia del modelo, equipamiento, reingeniería de procesos, entre otros, de alcance nacional	\$450,000	90%	Por sector de microempresa
2.- Desarrollo de nuevas franquicias	a) desarrollo de nuevas franquicias de empresas exitosas	\$250,000	50%	Por única vez y por empresa beneficiada
	b) transferencia de modelos exitosos de franquicias (canón de franquicias)	\$350,000	70%	Por establecimiento constituido
		\$500,000	50%	para franquicias turística, por establecimiento constituido

c) Equipamiento e infraestructura, en apego al modelo de franquicia autorizado	\$600,000	50%	Por única vez, y por empresa beneficiada
d) Consultoría para la actualización de los modelos de franquicias	\$250,000	50%	Por empresa franquiciante
e) Promoción			
i)Apoyos para la realización de encuentros empresariales y promoción de franquicias mexicanas y de encuentros de negocios para promover el desarrollo de las mismas	\$1,000,000	50%	Por evento nacional
ii)Apoyos para la organización de actividades relacionadas con giras y misiones de empresas franquiciantes, que faciliten el acceso a nuevos mercados o para renta de espacios para la promoción de franquicias mexicanas	\$50,000	50%	Por evento, y hasta un máximo de 3 por empresa por ejercicio fiscal
iii) Apoyos para la realización de encuentros de negocios para facilitar el acceso a mercados de empresas franquiciantes mexicanas.	\$100,000	50%	Por una empresa, hasta un máximo de \$1,500,000 por evento internacional
f) Consultoría para adquisición de modelo de nuevas franquicias	\$30,000	50%	Por establecimiento constituido, hasta un máximo de 3 establecimientos por franquiciante.
g) Apoyo para el establecimiento y/o consolidación de una marca franquiciante	\$250,000	70%	Por empresa y por ejercicio fiscal

3 Categoría.-Pequeñas y medianas empresas

Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.-Centros México Emprende	a) Infraestructura y/o equipamiento	\$10,000,000	100%	
	b) Diseño y actualización de sistemas de información para la planeación y medición de los resultados e impacto generado de los Centro México Emprende	\$10,000,000	100%	Por etapa
	c) Capacitación a los operadores de los Centro México Emprende	\$20,000	80%	Por persona y por ejercicio fiscal
	d) Formación de consultores	\$20,000	85%	Por persona y por ejercicio fiscal
	e) Formación de instructores	\$20,000	85%	Por persona y por ejercicio fiscal
	f) Elaboración de metodologías	\$500,000	90%	Por metodología
	g) Diagnostico o elaboración de un plan de negocios y programas de seguimiento para Pymes y emprendedores	\$18,000	85%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	h) Desarrollo y/o compra de cursos, programas, planes, curricula, licencias y metodologías de capacitación.	\$10,000,000	100%	Por concepto y por etapa
	i) Capacitación dirigida a emprendedores y Pymes	\$20,000	85%	Por emprendedor o Pyme por programa de estudio
2.- Capacitación y consultoría	a) capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado	\$60,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal

	b) Consultoría y asistencia técnica especializada para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector.	\$250,000	60%	Por empresa y ejercicio fiscal
	c) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales o regionales de competitividad	\$40,000	60%	Por empresa y ejercicio fiscal
3.- Formación de instructores y consultores	a) Formación de consultores especialistas en Pymes, vinculados a programas estratégicos reconocidos por la SE	\$15,000	50%	Por participante y ejercicio fiscal
	b) Formación de consultores con metodologías internacionales de intervención empresarial probada, que fortalezcan las estrategias de programas nacionales de alto impacto,	\$150,000	50%	Por participante y ejercicio fiscal
4.- Asesoría para facilitar el acceso a Pymes y emprendedores al financiamiento	a) Asesoría para facilitar el acceso al crédito	\$25,000	100%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Asesoría para facilitar el acceso a esquemas de capital	\$50,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	c) Consultoría para la formulación proyectos y elaboración de planes de negocio para facilitar el acceso al crédito.	\$25,000	70%	Por proyecto, por empresa y por ejercicio fiscal
	d) Consultoría para la formación de proyectos y elaboración de planes de negocio para facilitar el acceso a esquemas de capital.	\$75,000	50%	Por proyecto, por empresa y por ejercicio fiscal

	e) Capacitación, actualización y acreditación de asesores financieros	\$15,000	100%	Por asesor
5.- Fondos de garantía			100%	
6.- Intermediarios financieros no bancarios	a) Constitución y fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios	\$1,000,000	50%	Por proyecto
	b) Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios	\$12,000	50%	Por directivo capacitado y por ejercicio fiscal
7.- Fondos de financiamiento	a) Apoyos destinados a proyectos de emprendedores para el arranque y crecimiento de negocios.		100%	
	b) Apoyos destinados a proyectos productivos de Pymes, para su crecimiento, desarrollo y consolidación.			
8.- Clubes de inversionistas y/o emprendedores		\$210,000	70%	Por única vez
9.- Fondos de capital			50%	
10.- Mercado de valores	a) Capacitación y/o consultoría especializada para que las Pymes reúnan requisitos corporativos, legales, financieros y fiscales necesarios para su acceso al mercado de valores.	\$150,000	50%	Por ejercicio fiscal y por Pymes
	b) Apoyo destinados para financiar parcialmente los costos en que incurren las empresas gacela para obtener recursos del mercado de valores.	\$1,000,000	50%	Por ejercicio fiscal y por Pymes

11.- Capacitación en capital de riesgo		\$15,000	50%	Por ejercicio fiscal empresario, emprendedor y/o Pyme
12.- Metodologías, contenidos y materiales	Metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de capital de semilla y capital en riesgo.	\$500,000	50%	Por proyecto
13.- Formación de instructores y consultores en financiamiento		\$20,000	50%	Por ejercicio fiscal y consultor o instructor
14.- Elaboración de estudios y proyectos		\$500,000	50%	Por proyecto
15.- Esquemas de reducción de costos de financiamiento		\$50,000	100%	Por empresa

4 Categoría.- Empresas Gacela

Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.-Innovacion y desarrollo tecnológico	a) Desarrollo, instrumentación y procesos de adopción de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregados en productos, procesos, materiales y/o servicios de las Pymes en las vertientes:			
	i) Para una empresa en lo individual	\$1,750,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal

	ii) Para un grupo de empresas	\$3,500,000	60%	Por proyecto y ejercicio fiscal y para grupo de tres empresas como mínimo
	b) Adquisición y transferencia de tecnología mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, procesos, materiales y/o servicios de las Pymes.			
	i) Para una empresa en lo individual	\$750,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	ii) Para un grupo de empresas	\$2,000,000	60%	Por grupo de empresas y ejercicio fiscal
	c) Apoyo para el desarrollo, implementación, escalamiento de prototipos y/o primera línea de producción, a partir de una iniciativa basada en tecnología cuyo objeto sea llevar al mercados nuevos y/o mejores productos.	\$1,750,000	80%	Por proyecto y ejercicio fiscal
	d) Desarrollo de soluciones informáticas que proporcionen valor agregado a los productos, procesos, y/o servicios de las Pymes.	\$1,000,000	80%	Por registro y ejercicio fiscal
	e) Protección de invenciones e innovaciones y signos distintivos, cuyo objetivo sea llevar al mercado nuevos y/o mejores productos y servicios.	\$50,000	80%	Por registro y ejercicio fiscal
	f) Apoyos para la constitución y/o fortalecimiento de parque tecnológicos	\$15,000,000	30%	Por fase

	g) Consultoría para el diagnóstico, diseño, implementación de procesos y/o elaboración de planes de negocios que fomenten la innovación, la gestión tecnológica o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.	\$150,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
2.- Fortalecimiento y aceleración del crecimiento de empresas	a) Adopción y transferencia de modelo y metodologías de aceleración de empresas	\$1,500,000	60%	Por única vez
	b) Equipamiento	\$1,200,000	40%	Por única vez
	c) Infraestructura	\$1,000,000	30%	Por sede y única vez
	d) Consultoría para empresas en aceleración			
	i) En aceleradoras en el extranjero	\$400,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	ii) En aceleradoras en territorio nacional	\$200,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	e) Consultoría para empresas basadas en lean Manufacturing	\$400,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	f) Comercialización de productos y/o servicios que contribuyan de forma efectiva y directa al crecimiento y fortalecimiento de empresas.	\$800,000	50%	Por evento y ejercicio fiscal
	g) Promoción y/o realización de eventos para empresas aceleradas, incluyendo convocatorias.	\$500,000	50%	Por evento y por ejercicio fiscal

	h) Documentación y difusión de los casos de éxito de las empresas aceleradas incluyendo material de promoción y elaboración de estudios.	\$80,000	70%	Por empresa
	i) Fortalecimiento de la red de aceleradoras de negocios, mecanismos y centros de atención.	\$500,000	70%	Por aceleradora
	j) Consolidación de empresas gacela mediante los apoyos que les permitan recibir atención integral.	\$40,000	70%	Por empresa, por ejercicio fiscal
	k) Consultoría para evaluación y seguimiento a aceleradoras y centros de atención.	\$500,000	80%	Por aceleradora o centro y ejercicio fiscal
	l) Apoyos destinados a las actividades de promoción y/o realización de eventos para empresas gacela.	\$250,000	50%	Por evento y por ejercicio fiscal
	g) Promoción y/o realización de eventos para empresas aceleradas, incluyendo convocatorias.	\$500,000	50%	Por evento y por ejercicio fiscal

5 Categoría.- Empresas Tractoras

Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.- Fortalecimiento institucional de organismos intermedios	a) Organismos intermedios y gobiernos locales a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría.	\$200,000	50%	Por organismos intermedio y por ejercicio fiscal
	b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y sectores productivos prioritarios.	\$250,000		
	c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las Pymes y los resultados e impacto generado.	\$100,000		
	d) Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas, validados por la comisión federal de mejora regulatoria.	\$350,000		
2.- Capacitación y consultoría	a) Capacitación para la integración de cadenas productivas y esquema de colaboración y asociación empresarial.	\$50,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquema de colaboración y asociación empresarial.	\$50,000		

	c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales bajo esquemas o metodologías que fortalezcan las cadenas de valor.	\$100,000	70%	
	d) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de verificación y calidad de parques industriales.	\$20,000	50%	Por parque industrial y por ejercicio fiscal
3.- Elaboración de metodologías, contenidos y materiales	a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas	\$500,000	90%	Por proyecto
	b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.	\$100,000		
4.- Formación de instructores y consultores		\$50,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal
5.- Planes y proyectos estratégicos	a) programas y planes de impacto sectorial y regional para fortalecer la competitividad, detonar inversiones públicas y privada y estrategias de desarrollo de preveeduría	\$1,000,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
6.- Promoción	a) realización de encuentros empresariales y promoción de oportunidades de negocio entre Pymes.	\$5,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal siempre y cuando la aportación del fondo no rebase los \$500,000.00 pesos

	b) Realización de encuentros de negocios entre Pymes y empresas tractoras para promover el desarrollo de proveedores.	\$10,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal siempre y cuando la aportación del fondo no rebase l \$1,000,000.00 pesos
	c) Realización de pabellones en eventos de carácter nacional para promocionar los productos y/o servicios y fomentar las ventas de las Pymes involucradas y/o graduadas y de encuentros de negocios entre Pymes y empresas tractoras para promover el desarrollo de proveedores.	\$20,000	100%	Por empresa y por ejercicio fiscal
	d) Difusión de programas y proyectos relacionados con el fomento de la competitividad de las Pymes.	\$4,000,000	100%	Por evento
7.- Infraestructura producida	a) Parques industriales para Pymes	\$15,000,000	30%	Por fase
8.- Proyectos estratégicos			50%	Por única vez y ejercicio fiscal
9.- Instalación y fortalecimiento de los centros de atención a las Pymes que fomenten la competitividad de la oferta exportable	a) Acondicionamiento del espacio físico para la instalación de los centros de atención.	\$1,000,000	50%	Por única ocasión para el inicio de actividades y por centro de atención, incluyendo los que se hayan apoyado anteriormente
	b) Equipamiento : Adquisición de mobiliario y equipo	\$500,000		

10.- Bancos de información	a) Adquisición de licencias para el uso y aprovechamiento de bancos de información en materia de comercio exterior que registren la oferta y la demanda de productos y/o servicios, elaborados por organismos especializados para fortalecer el acceso a las Pymes al mercado nacional.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por organismo intermedio
	b) Apoyos para la adquisición de portales de negocios internacionales	\$100,000	50%	Por única ocasión y por organismo intermedio
11.- Comercialización y distribución de productos	a) Instalación y equipamiento de puntos de ventas y comercializadoras	\$200,000	50%	Por única ocasión para el inicio de actividades del dentro de atención, incluyendo a los que se ha apoyado anteriormente, siempre que la aportación de la SE no rebase \$2,000,000
	b) Envío y manejo de productos y muestras para los puntos de venta o comercializadora para la promoción y comercialización final de productos en los mercados	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
12.- Desarrollo integral para facilitar el acceso a mercados internacionales	a) Contratación de servicios de capacitación y/o consultoría para facilitar el acceso al mercado internacional	\$70,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
13.- Formación de consultores	a) Fomentación de consultores especializados en comercio exterior	\$20,000	50%	Por ejercicio fiscal y por consultor apoyado

14.- Elaboración de estudios	Elaboración de los siguientes materiales en materia de comercio exterior;			
	a) Estudio de mercado	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal, por empresa y por material a elaborar, excepto guías empresariales, que será por proyecto.
	b) Planes de negocio	\$50,000	50%	
	c) Guías empresariales	\$100,000	50%	
15.- Promoción	a) Organización de actividades relacionadas con giras y misiones empresariales, que faciliten el acceso a mercados.	\$100,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	b) realización de encuentros de negocios siempre y cuando sean para facilitar el acceso a mercados de las Pymes mexicanas.	\$500,000	50%	Por ejercicio fiscal y por evento
	c) Elaboración de:			
	i) Material de promoción	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	d) Realización de campañas promocionales de productos y/o servicios en el extranjero enfocados al consumidor final	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y campaña publicitaria
	e) Apoyos destinados a la adecuación de productos para su comercialización en el extranjero	\$100,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa

6 Categoría.- Realización de eventos PYME y otras actividades e instrumentos de promoción.

Subcategoría	Concepto	Monto total	Porcentaje máximo del proyecto	Restricciones
1.- Promoción	a) Realización y eventos para fomentar la creación y desarrollo de las Pymes competitivas	\$12,000,000	80%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	b) Realización de las semanas regionales Pyme	\$2,000,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	c) Realización de los foros Pymes	\$1,000,000	70%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	d) Difusión por parte de los organismos intermedios, de casos de éxito derivados de la aplicación de los recursos del Fondo Pyme	\$1,000,000	80%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	e) Posicionamiento de marcas de productos y/o servicios de Pymes tanto individuales como colectivas	\$250,000	70%	Por una marca individual o marca colectiva, por ejercicio fiscal siempre y cuando la aportación del Fondo Pyme no rebase los \$5,000,000
	f) Campañas de promoción y difusión para informar y orientar a los segmentos empresariales beneficiarios del Fondo Pyme	\$2,500,000	80%	Por campaña de promoción por segmento empresarial y por ejercicio fiscal
	g) Promoción y Difusión del Centro México Emprende	\$1,000,000	100%	Por centro y por ejercicio fiscal
	h) Campañas de promoción y difusión de productos y/o servicios en apoyo a grupos de productores individuales o grupos de empresas	\$2,000,000	50%	Por campaña de promoción, por grupo de empresas y por ejercicio fiscal

	i) Renta de espacios, diseño, construcción y montaje de módulos de exhibición en ferias y exposiciones comerciales nacionales	\$30,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa siempre y cuando la aportación del Fondo Pyme no rebase los \$1,500,000
	j) Participación en conferencias, seminarios, talleres y paneles de eventos de formación empresarial	\$10,000	50%	Por ejercicio fiscal y empresa siempre y cuando la aportación del Fondo Pyme no rebase los \$1,500,000
	k) Servicios integrales para diseño, montaje, desmontaje y atención de los puntos de promoción de los apoyos que otorga el Fondo Pyme a emprendedores y empresarios, durante las ferias, exposiciones y eventos de formación empresarial.	\$150,000	80%	Por evento y por ejercicio fiscal
	i) Instrumentación, promoción y seguimiento de programas de apoyo a Pymes y emprendedores	\$5,000,000	100%	Por programa y por ejercicio fiscal

Fuente: Elaboración propia con base al documento titulado reglas de operación la SE.

Lo expuesto anteriormente son los programas que ofrece el Fondo PYME y que están disponibles para los beneficiarios u organismos intermediarios, según la evaluación y aprobación de las cédulas de apoyo por parte de la Secretaría de Economía, además de los organismos fiscalizadoras así como otras instancias.

Se le asigna un monto de apoyo del Fondo PYME al beneficiario tomando en cuenta también las reglas de operación y el manual de procedimiento, al final se firma un convenio y posteriormente se canalizan los recursos en los términos establecidos que se encuentran en el Fondo PYME.

3.2.2 INTERMEDIARIO FINANCIERO BANCOMER

Bancomer ofrece diferentes paquetes de financiamiento para las PYMES, los programas se enfocan tanto a la obtención de un crédito para poder financiarse como para adquirir mobiliario y maquinaria, para que las PYMES puedan seguir su camino hacia su crecimiento y desarrollo. A continuación se describen los paquetes:

a) Crédito de Equipamiento

Es un crédito simple que sirve para la adquisición de equipo nuevo nacional o que esté sea importado.

Características:

- El monto se basa de acuerdo a la capacidad de pago y puede ser de hasta \$12,000,000.
- Un plazo de 60 meses.
- La tasa de TIIE de +8 hasta TIIE +15
- Comisión del 2%

b) Tarjeta de Negocios

Se considera un crédito revolvente para capital de trabajo y tiene como principales ventajas:

- No requiere de garantías hipotecarias.
- Puede hacer disposiciones y pagos ilimitados y sin comisiones.
- Cuenta con un plan de pagos fijos, que permite cambiar a tasa fija el monto de la deuda cuanto y cuando el beneficiario lo requiera.

- Promociones especiales de meses sin intereses para la adquisición del equipo.
- Cuenta con una garantía de tasa máxima incluida.
- Ofrece el detalle de tus movimientos diarios a través de Bancomer.com y un consolidado mensual.
- Fácil contratación, sin requisitos complicados.

Los requisitos son:

- Ser persona moral o física con actividad empresarial, con ventas mensuales a partir de \$50,000.
- Contar con un negocio en marcha por más de 2 años.
- Sin antecedentes negativos en el buro de crédito.

Características:

- La tarjeta de negocios proporciona un monto de 50 mil pesos hasta 3.4 MDP.
- Disposiciones de hasta 24 meses, a revisión anual.
- Tasa de TIIE +8 a TIIE +15
- Comisión del 2%

c) Crédito Liquido

Dicho programa sirve para esos compromisos cotidianos; como pago a proveedores y acreedores diversos, pago de servicios, nomina o prestaciones a empleados.

Características:

- El monto puede llegar a ser hasta los 3.5MDP; de acuerdo a la capacidad de pago.
- El plazo para pagar dicho monto es en un tiempo máximo de 3 años.
- Tasa a TIIE +7.5 a TIIE+8.5
- Comisión de hasta 1.5%

d) Crédito Simple

Financiamiento a mediano y largo plazo documentado mediante un contrato, para personas físicas o morales con el fin de apoyar las necesidades de capital de trabajo, la compra de activos fijos, construcción, ampliación o remodelación de las instalaciones físicas.

Características:

- El monto se estima de acuerdo a la capacidad de pago.
- Con un plazo máximo de 7 años.
- La tasa es de TIIE +7.5 hasta TIIE +8.5
- Comisión del 1.5%

e) Crediproveedores

Financiamiento electrónico de cuentas por cobrar, este tipo de crédito solamente son para aquellos beneficiarios que cuenten con una línea autorizada del intermediario Bancomer.

Características:

- El monto se determina en base a la capacidad de pago de la empresa que solicita dicho crédito.
- El plazo máximo será de 180 días con los que cuenta el beneficiario para que liquide la deuda total.
- La tasa es de TIIE +2.5 a TIIE +6
- Comisión de hasta 3.5 el millar.

f) Crédito simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario

Características:

- Dicho crédito tiene un monto de \$300,000 hasta los 12MDP.
- Plazo de 10 años según el destino del crédito.
- La tasa es de TIIE +7.5 a TIIE +8.5
- Una comisión de hasta el 1.5%

3.2.3 INTERMEDIARIO FINANCIERO BANAMEX

a) Crédito Revolvente Impulso Empresarial

Los beneficios que otorga dicho crédito son; liquidez las 24 horas del día, prepagos por cualquier monto sin pagar y otorga un seguro de vida para el beneficio sin costo alguno.

Características:

- Crédito hasta por \$3,500,000.

- Disposición a través de Banca Net empresarial y de la tarjeta impulso empresarial.
- Plazo de la línea; 1 año con renovación automática.
- Comisión por apertura 1%, por anualidad 0.5%

Requisitos:

- Ser persona moral o física con actividad empresarial mexicanas o extranjeras con residencia permanente en México.
- Cliente u obligado tenga mínimo 18 años cumplidos.
- Antigüedad requerida de dos años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.
- Contar con una cuenta de cheques.
- Demostrar buen manejo de su cuenta de cheques.
- Tener capital contable positivo.
- Llenar solicitud de crédito Impulso Empresarial.

Dicho crédito tiene como principal objetivo apoyar las necesidades de capital de trabajo e impulsar el desarrollo de las PYMES en México

b) Crédito Desarrollo PYME Banamex

Crédito diseñado para el financiamiento a mediana plazo para cubrir las necesidades de adquisición de activos.

Esté programa ofrece los siguientes beneficios:

- Posibilidad de seleccionar el tipo de tasa; fija (bajo el esquema de renta fija) o variable (esquema de pagos iguales de capital).
- Seguro de vida sin costos (cliente/ principal accionista) que cubre el adeudo del crédito.
- Facilidad de pago, dado que el cliente designa su cuenta de cheques para el pago de la amortización mensual.

Características:

- Diferentes plazos de; 12,18, 24, 36 y 48 meses, con un plazo máximo considerando el destino del crédito.
- Monto de \$75,000 hasta \$3,500,000.
- Una sola disposición a su cuenta de cheques.
- Sin garantía real.
- Comisión por apertura hasta el 2% de línea autorizada.

Requisitos:

- Ser persona moral o física con actividad empresarial mexicanas o extranjeras con residencia permanente en México.
- Cliente u obligado tenga mínimo 18 años cumplidos.
- Antigüedad requerida: Persona Moral dos años y Persona Física con Actividad Empresarial tres años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.
- Contar con una cuenta de cheques con 12 meses de antigüedad.

- Para Personas Morales: Contar con un obligado solidario (accionistas que sumen el 80% del Accionariado y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).
- Tener capital contable positivo.
- Contar con un buen historial crediticio.

c) Línea Automática Banamex (liquidez, control, comodidad)

Es la primera línea de crédito revolvente diseñada solo para negocios afiliados al banco.

Beneficios:

- Liquidez las 24 horas del día.
- Atractiva tasa de interés.
- Prepagos por cualquier monto sin cargo.
- Seguro de vida sin costos.

Características:

- Monto hasta de \$3,000,000.
- Plazo de 24 meses para disponer de la línea revolvente y al finalizar este periodo, un plazo de 18 meses para realizar el pago por las disposiciones.
- Tasa desde TIIE +10.26
- Comisión de 1% por apertura y por anualidad 0.5%

Requisitos:

- Persona moral o persona física con actividad empresarial mexicanas o extranjeras con residencia permanente en México.
- Cliente u obligado tenga mínimo 18 años cumplidos.
- Antigüedad requerida: Persona moral dos años y persona física con actividad empresarial tres años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.
- Contar con una cuenta de cheques con 12 meses de antigüedad.
- Para personas morales: Contar con un obligado solidario (accionistas que sumen el 80% del Accionariado y sus respectivos cónyuges si están casados por sociedad conyugal o legal).
- Antigüedad con TPV Clientes Banamex: Mínimo 12 meses con transacciones con una TPV o similar con Banamex Solicitantes no Clientes Banamex: Mínimo 12 meses con transacciones con una TPV o similar con otros Bancos y/o en Banamex.
- Tener capital contable positivo.
- Contar con buen historial crediticio.

3.2.4.- INTERMEDIARIO FINANCIERO SANTANDER

Proporciona créditos para las PYMES en moneda nacional con plazos de hasta 36 meses con una tasa fija. Los Crédito son accesible para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, nuevas (menor a 3 años de operación) o en operación (igual o mayor a 3 años de operación).

Los créditos son específicamente para:

- ✓ Capital de trabajo.
- ✓ Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles) plazos flexibles.

a) Crédito PYME (simple)

Características:

- Monto de \$50,000 a \$400,000 para negocios nuevos.
- \$50,000 a \$1,000,000 para negocios en marcha, sin garantía hipotecaria.
- Plazo de CT a 18 meses y AF a 36 meses.
- Tasa únicamente fija; para empresas nuevas 18.36 y por otra parte tasa únicamente fija; para empresas en operación de acuerdo a la cotización semanal vigente.
- Con una comisión del 1.5%

b) Crédito Ágil Cobertura (revolvente)

Características:

- Monto desde \$50,000 hasta \$1,500,000 sin garantía hipotecaria.
- Plazo de 12 meses.
- La tasa dependerá del monto y el plazo.
- Con una comisión del 1.8%

c) Crédito Simple Tasa Tope

Características:

- Monto desde \$100,000 hasta \$10,000,000 pero con diversas alternativas de garantía.
- Plazo de 12 a 60 meses.
- La tasa es dependiendo del monto y el plazo.
- Comisión de 1.5% a 2.5%

d) Crédito Cuenta Corriente Tasa Tope (Revolvente)

Características:

- Monto desde \$100,000 hasta \$10,000,000, con diversas alternativas de garantía.
- Plazo de 12 meses.
- La tasa se determina en base al monto y el plazo.
- Comisión de 1.5%

e) Crédito en Línea Tasa Tope (Revolvente)

Características:

- Monto desde \$100,000 hasta \$10,000,000 pesos con diversas alternativas de garantía.
- Plazo de 12 a 36 meses.
- El tasa es dependiendo del monto y plazo.
- Comisión de 1.5%

Es importante recordar que la información de cada uno de los programas de crédito que manejan los diferentes intermediarios, es información sujeta a cambios. Ya que las tasas de intereses, los plazos y las comisiones pueden variar con el paso de los años

Capítulo 4

Evidencia Empírica

4.1 INTRODUCCIÓN

Este capítulo tratará acerca de la metodología que se utilizará para poder saber específicamente la relación entre los factores que influyen en la otorgación de créditos por parte de los bancos hacia las PYMES.

4.2 METODOLOGÍA

Como metodología se utilizó el análisis de regresión lineal, que es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. Se adapta a una amplia variedad de situaciones. Tanto en el caso de dos variables (regresión *simple*) como en el de más de dos variables (regresión *múltiple*), el análisis de regresión lineal puede utilizarse para explorar y cuantificar la relación entre una variable llamada dependiente o criterio (Y) y una o más variables llamadas independientes o predictoras (X_1, X_2, \dots, X_k), así como para desarrollar una ecuación lineal con fines predictivos.

Además, el análisis de regresión lleva asociados una serie de procedimientos de diagnóstico (análisis de los residuos, puntos de influencia) que informan sobre la estabilidad e idoneidad del análisis.

La regresión puede ser Lineal y Curvilínea o no lineal, ambos tipos de regresión pueden ser a su vez:

4.2.1 REGRESIÓN SIMPLE

Este tipo se presenta cuando una variable independiente ejerce influencia sobre otra variable dependiente. Ejemplo: $Y = f(x)$

- Esta regresión se utiliza con mayor frecuencia en las ciencias económicas, y sus disciplinas tecnológicas. Cualquier función no lineal,

es linealizada para su estudio y efectos prácticos en las ciencias económicas, modelos no lineales y lineales multiecuacionales

Se utiliza la regresión lineal simple para:

1.- Determinar la relación de dependencia que tiene una variable respecto a otra.

2.- Ajustar la distribución de frecuencias de una línea, es decir, determinar la forma de la línea de regresión.

3.- Predecir un dato desconocido de una variable partiendo de los datos conocidos de otra variable.

Para determinar el valor del coeficiente de regresión de una manera fácil y exacta es utilizando el método de los Mínimos Cuadrados de dos maneras:

1.- Forma Directa

De la ecuación de la recta:

$$Y = a_0 + a_1x$$

Si a_0 y a_1 , se obtienen a partir de las ecuaciones normales:

$$\sum y = a_0N + a_1 \sum x$$

$$\sum xy = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2$$

Aplicando normales Y sobre X tenemos:

$$a_1 = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

El Coeficiente de Regresión es $= a_1$

De la misma manera la recta de regresión de "X" sobre "Y" será dada de la siguiente manera:

$$X = b_0 + b_1 y$$

Donde: b_0 y b_1 se obtienen a partir de las ecuaciones normales:

$$\sum x = b_0 N + b_1 \sum y$$

$$\sum xy = b_0 \sum y + b_1 \sum y^2$$

Aplicando normales X sobre Y tenemos:

$$b_0 = \frac{\sum x \sum y^2 - \sum y \sum xy}{N \sum y^2 - (\sum y)^2}$$

$$b_1 = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum y^2 - (\sum y)^2}$$

El Coeficiente de Regresión es $= b_1$

2.- Forma Indirecta del Método de los Mínimos Cuadrados.

El fundamento de este método es de las desviaciones de X respecto a su media aritmética. X

$$y = \left[\frac{\sum xy}{\sum x^2} \right] x$$

Ecuación de y sobre x

$$x = \left[\frac{\sum xy}{\sum y^2} \right] y$$

Ecuación de x sobre y Ecuación de y sobre x Ecuación de x sobre y

Donde:

$$\begin{array}{l} x = X - \bar{X} \\ y = Y - \bar{Y} \end{array}$$

 X, y = desviaciones \bar{X} = media aritmética \bar{Y} = media aritmética

4.2.2 REGRESIÓN MÚLTIPLE

Este tipo se presenta cuando dos o más variables independientes influyen sobre una variable dependiente. Ejemplo: $Y = f(x, w, z)$.

Dispone de una ecuación con dos variables independientes adicionales:

$$Y' = a' + b_1x_1 + b_2x_2$$

Se puede ampliar para cualquier número "m" de variables independientes:

$$Y' = a' + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + \dots + b_mx_m$$

Para poder resolver y obtener a, b_1 y b_2 en una ecuación de regresión múltiple el cálculo se presenta muy tediosa porque se tiene que atender 3 ecuaciones que se generan por el método de mínimo de cuadrados:

$$\sum y = na + b_1 \sum x_1 + b_2 \sum x_2$$

$$\sum x_1 y = a \sum x_1 + b_1 \sum x_1^2 + b_2 \sum x_1 x_2$$

$$\sum x_2 y = a \sum x_2 + b_1 \sum x_1 x_2 + b_2 \sum x_2^2$$

El error estándar de la regresión múltiple (S_{xy})

Es una medida de dispersión la estimación se hace más precisa conforme el grado de dispersión alrededor del plano de regresión se hace más pequeño.

Para medirla se utiliza la formula:

$$S_{xy} = \sqrt{\frac{\sum (Y - \hat{Y})^2}{n - m - 1}}$$

Y: Valores observados en la muestra

\hat{Y} : Valores estimados a partir de la ecuación de regresión

n: Número de datos

m: Número de variables independientes

El coeficiente de determinación múltiple (r^2)

Mide la tasa porcentual de los cambios de Y que pueden ser explicados por x_1 , x_2 y x_3 simultáneamente.

$$r^2 = \frac{SC_{regresión}}{SCTotal}$$

4.3 EVALUACIÓN

Para determinar cuáles son los factores que influyen para que las PYMES sean participe del racionamiento de crédito por parte de los bancos, se utilizará la siguiente fórmula:

$$DESP_t = \alpha + b_1 CDG_t + b_2 TIE_t + b_3 PYME_t + b_4 CVE_t + b_5 CRECONS_t + b_6 MDUM_{t-1} + \varepsilon_t$$

Donde:

DESP = Créditos otorgados por el banco a las empresas.

CDG_t = Garantías otorgadas por el gobierno.

TIE_t = Tasa de interés.

PYME_t = Numero de PYMES que recibieron financiamiento a través de programas de garantías.

CVE_t = Representa el monto de la cartera vencida de créditos comerciales otorgados por la banca en el período t.

$CRECONS_t$ = Monto de los créditos otorgados al consumo.

$MDUM_{t-1}$ = El monto total de créditos otorgados a las empresas por parte de la banca comercial.

ε_i = Representa un componente aleatorio (los residuos) que recoge todo lo que las variables independientes no son capaces de explicar.

Para llevar a cabo dicha prueba se utilizan series históricas mensuales, las cuales corresponden al período comprendido del 1 de enero del 2002 hasta el 30 de diciembre del año 2009. Estos datos son: créditos otorgados por el banco a las empresas, las garantías otorgadas por el gobierno a los bancos, la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE), el número de PYMES que recibieron financiamiento a través de programas de garantías, el monto de la cartera vencida por parte de la banca comercial, el monto de créditos otorgados al consumo y el monto total de créditos bancarios otorgados a las empresas.

Dichas series fueron obtenidas de los resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio correspondiente al período 2000-2009 (Banco de México), el Reporte del Desarrollo del Sistema Nacional de Garantías (Secretaría de Economía), el Reporte de los Créditos Otorgados por la Banca Comercial a las Empresas o Personas Físicas con Actividad Empresarial (Asociación Mexicana de Bancos); los Indicadores de Coyuntura Económica (BANXICO).

Al realizar la siguiente regresión:

$$DESP_t = \alpha + b_1 CDG_1 + b_2 TIIE_1 + b_3 PYME_t + b_4 CVE_t + b_5 CRECONS_t + b_6 MDUM_{t-1} + \varepsilon_i$$

4.4 RESULTADOS

CUADRO 4.- RESUMEN DEL MODELO

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	,993 ^a	,987	,985	537,439	,662

a. Variables predictoras: (Constante), créditos otorgados por la banca a empresas con un periodo de rezado, tasa de interés, cartera vencida, numero de pymes apoyadas, crédito al consumo, garantías otorgadas por gobierno, crédito otorgados por bancos a empresas

b. Variable dependiente: cantidad de créditos otorgados

El cuadro 4 nos muestra acerca de que todas las variables independientes las cuales fueron incluidas en el análisis, explican un 99% de la varianza de la variable dependiente, pues R2 corregida = .985.

CUADRO 5.- ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	Gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1,430E9	7	2,043E8	707,436	,000 ^a
	Residual	1,906E7	66	288840,658		
	Total	1,449E9	73			

a. Variables predictoras: (Constante), créditos otorgados por la banca a empresas con un periodo de rezado, tasa de interés, cartera vencida, numero de pymes apoyadas, crédito al consumo, garantías otorgadas por gobierno, crédito otorgados por bancos a empresas

b. Variable dependiente: cantidad de créditos otorgados

En el cuadro 5 nos muestra acerca que el estadístico F contrasta con la hipótesis nula de que el valor poblacional de R es igual a cero, y, por lo tanto, dichos resultados nos permiten decir que si existe una relación lineal significativa entre la variable dependiente en este caso son los créditos otorgados por los bancos a las empresas con el conjunto de variables

independientes. El valor del nivel crítico Sig.=, 000, lo que indica que si existe una relaciona lineal significativa.

CUADRO 6.- CUADRO DE COEFICIENTES

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	T	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	2406,579	528,342		4,555	,000
crédito otorgados por bancos a empresas	-,004	,002	-,117	-1,705	,093
garantías otorgadas por gobierno	3,967	,395	,680	10,035	,000
Tasa de interés	-162,611	50,863	-,047	-3,197	,002
numero de pymes apoyadas	1,185	,080	,645	14,843	,000
cartera vencida	,094	,031	,167	3,038	,003
crédito al consumo	-,005	,001	-,300	-4,535	,000
créditos otorgados por la banca a empresas con un periodo de rezado	,000	,002	-,010	-,149	,882

a. Variable dependiente: cantidad de créditos otorgados

En el cuadro 6 nos muestra información acerca de los coeficientes de cada una de las variables y al nivel de significancia de cada una de ellas, el coeficiente de tasa de interés es negativo y significativo, lo que demuestra que muchas PYMES cuando se ven en la necesidad de optar por la obtención de un crédito que ofrecen los bancos para poder financiarse y al ver que la tasa de interés es alta, lo que hacen es que mejor no recurren al crédito, entonces esto demuestra que a mayor tasa de interés son menos las empresas que recurren a un crédito por parte de los bancos, ya que debido a su poca capacidad de pago y sus utilidades, no pueden con los montos de pago del crédito.

Capítulo 5

Conclusiones

5.1 CONCLUSIONES

De acuerdo a la hipótesis de esta investigación, la cual era que “No existe acceso al financiamiento bancario por parte de las PYMES, esto debido a la política de protección de riesgo que implementaron los bancos a partir de 1995 propiciando un racionamiento del mismo”, aceptando dicha hipótesis, existen factores que provocan dicho racionamiento, en primer lugar debido a la asimetría de la información que se genera cuando las PYMES quieren acceder a un crédito bancario, el segundo factor son las altas tasas de interés que imponen los bancos en los créditos, otro factor muy importante es que los programas de financiamiento que existen mayormente las empresas grandes son quienes se apoderan de dichos créditos, como cuarto factor el elevado crédito al consumo y por último a la alta cartera vencida que presentan los bancos, dichos factores justifican la aceptación de la hipótesis de esta investigación y se comentaran a lo largo de esta sesión.

Las PYMES poseen poco acceso para un financiamiento, en muchas de las ocasiones se presenta la asimetría de la información, la cual se da cuando por un lado el demandante de crédito conoce bien todas las características de su negocio y la forma en que se utilizará el crédito que se le otorgará, al igual de cumplir con sus obligaciones financieras. Sin embargo con los prestamistas sucede todo lo contrario ya que ellos no conocen toda la información sobre el demandante del crédito y surge un problema en el momento que ellos quieren obtener información del demandante, ya que dicha información podría ser de alto costo.

De la asimetría de la información se desprenden dos problemas, la selección adversa y el riesgo moral, el primer problema trata acerca de cuándo aquellos que demandan el crédito, se consideran personas riesgosas, ya que el banco no posee ninguna información acerca de dicha empresa a quien piensa otorgarle el crédito y por lo tanto eleva la tasa de interés, en muchos de los casos los proyectos con poca rentabilidad son rechazados. El segundo

problema es el riesgo moral, sucede cuando el empresario no se hace responsable de sus actos, es decir manipulan los estados financieros para poder adquirir un crédito.

En muchas de las ocasiones las empresas grandes son quienes se adueñan de los créditos que otorgan los bancos, debido a que tienen una contabilidad organizada e información que le puede brindar al banco sobre las condiciones en la cual se encuentra la empresa. Las estructuras organizacionales de las empresas grandes se encuentran muy bien desarrolladas, las áreas están muy bien establecidas y cada una cumple con sus funciones y objetivos.

Los bancos consideran a las PYMES sectores de alto riesgo ya que tienen una incertidumbre en cuanto a las utilidades que generan cada año y porque no cuenta con una contabilidad estabilizada, en el mayor de los casos es muy difícil encontrar la situación financiera de una PYME, estas empresas suelen tener menos historia en los mercados crediticios y por lo tanto los costos de búsqueda y contrato de los préstamos suelen ser muy elevados.

Las pequeñas y medianas empresas se consideran de gran importancia para una economía, son fundamentales para el desarrollo y crecimiento de México, porque aportan una gran cantidad de empleos formales, distribuyen ingresos entre la población y contribuyen al Producto Interno Bruto.

En estos tiempos dichas empresas son consideradas el sector más productivo del país, comparten las mismas características, a diferencia de las grandes empresas y poseen una gran variedad de ventajas como desventajas.

Las PYMES son indispensables para que las grandes empresas puedan existir y se puedan desarrollar, de acuerdo al último censo que publicó el INEGI en el año 2004, se registraron 3, 047, 514 empresas, con una variación de 7.1%

con respecto al año anterior, y quedó de la siguiente manera: 95% eran microempresas, 3.9% pequeñas, 0.9% medianas y solo el 0.2% eran grandes empresas.

En México las PYMES tienen como principal sector de involucramiento el de los servicios con un 40%, el segundo sector es el comercio con un 38% y en tercer lugar tenemos al sector de manufactura con un 22%.

Y en cuanto al personal que ocupan de acuerdo a su tamaño, el 39% corresponde a las microempresas, seguida de las grandes con el 29%, después las medianas con el 17% y por último con el 15% las pequeñas empresas.

De igual manera las PYMES son muy importantes para el estado de Quintana Roo, aportan mucho a la economía de la entidad, generan una gran cantidad de empleos y existe una gran competitividad por parte de las PYMES.

Siendo el estado de Quintana Roo un centro turístico, la mayoría de las PYMES se dedican al sector del servicio, ya que esta área deja grandes ganancias a este tipo de empresas.

A pesar de ser el principal motor de la economía nacional, las PYMES presentan una serie de obstáculos, que con el paso del tiempo afectan su desarrollo y crecimiento, esto es de gran importancia, cada año muchas empresas tanto pequeñas como medianas cierran por el hecho de no poder hacer frente a los obstáculos que les impiden seguir creciendo. Principalmente problemas relacionados con la política fiscal que existe en México, muchas de las veces la carga fiscal es muy excesiva lo que ocasiona que los empresarios opten por retirarse y no cumplir con los requisitos que se piden. Otro problema es que los programas que existen para poder obtener un financiamiento solo son para las grandes empresas y por lo tanto las PYMES mejor optan por cerrar sus instalaciones.

Las PYMES no pueden comercializar sus productos a otros nuevos mercados, ya que debido a su pequeña estructura organizacional, se les hace un gasto demasiado elevado exportar sus productos a otros países, no pueden invertir en mercadotecnia.

En el estado de Quintana Roo también existen obstáculos que perjudican a las PYMES, debido a la gran cantidad de empresas pequeñas y medianas que existen en la entidad, la competencia es muy fuerte, se necesita innovar en nuevos productos y servicios para alcanzar otros mercados.

Otro obstáculo es que no invierten en un estudio de mercado, los empresarios que desean establecer una empresa, simplemente por cuestiones propias deciden donde se establecer su negocio, lo que conlleva a una mala decisión.

Los trabajadores que laboran en las PYMES no son capacitados debidamente, ya que no invierten en aspectos de reclutamiento, capacitación de las personas que contratan.

Existen diversos programas de apoyo hacia las PYMES a nivel nacional, uno de ellos es el Fondo PYME, dicha institución fomenta y constituye un acceso para que las PYMES puedan obtener un financiamiento que le pueda ayudar a desarrollar y consolidarse, se encarga principalmente de promover un desarrollo económico a través de otorgamiento de apoyo a programas y grandes proyectos que se enfoquen en la creación, consolidación, productividad y competitividad de las PYMES a nivel nacional.

Al igual que existen intermediarios financieros que otorgan financiamiento para las PYMES, en este caso para compra de materia prima, pago a proveedores, para el capital de trabajo, adquisición de maquinaria y

equipo, y para el desarrollo de dichas empresas, los montos que se proporcionan, tienen como único fin ayudar en el crecimiento y desarrollo económico nacional de las PYMES. Estos programas presentan un problema, no cuenta con una promoción para que los empresarios puedan estar informados acerca de cada uno de los programas que existen en los bancos.

Se realizó un análisis mediante la regresión lineal acerca los créditos que se otorgaron en un período de tiempo determinado, en el cual se pudo observar que una gran cantidad de PYMES solicitaron un crédito, con el único fin de poder financiarse.

Para llevar a cabo dicha prueba se utilizaron una serie de datos mensuales, los cuales corresponden al periodo comprendido del 1 de enero del 2002 hasta el 30 de diciembre del año 2009.

Los resultados que arrojo el análisis, nos permiten decir que si existe una relación lineal significativa entre la variable dependiente, en este caso los créditos otorgados por los bancos a las empresas con el conjunto de variables independientes.

Como parte de éste análisis podemos decir que las PYMES no recurren a un crédito que otorgan los intermediarios financieros debido a las altas tasas de intereses, esto se pudo observar en el período de estudio, las PYMES no acceden a dicho crédito por temor de no cumplir con los pagos. Otro motivo que impide que dichas empresas accedan a un crédito es porque los bancos se enfocan a otro segmento de mercado, dicho segmento son las personas físicas, los bancos prefieren otorgar una tarjeta de crédito a una persona que otorgarle un crédito a una PYME, esta información se pudo observar en los resultados que arrojó la evaluación empírica capítulo 4, donde demuestra que existe un alto porcentaje del crédito al consumo, entonces los bancos se interesan más

por otorgar una tarjeta de crédito a una persona debido a las ganancias que se generan en tan poco tiempo.

Otro factor que también es importante es la cartera vencida, son los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento, el porcentaje es alto, los bancos se ven perjudicados ante esta situación, las PYMES beneficiadas con un crédito no cumplen con los requisitos constituidos en el documento que acredita el préstamo, por lo tanto mejor los bancos optan por reducir los créditos.

Para lograr que las PYMES tengan acceso al financiamiento, se debe atender la demanda de este tipo de empresas para que estas empresas mexicanas sean más competitivas con el paso del tiempo.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- 1.- Baltensperger. (1978). Credit rationing; Issues and questios, Journal of Money, Credit, and Banking (Vol. 2).
- 2.- Cazorla, L. (s.f.). Problemática financiera de las Pymes: un Análisis teórico de los factores determinantes.
- 3.- Cerón, F. E., Pimentel, P. B., & Barranco, B. J. (s.f.). Las Pymes en México.
- 4.- Dapena, J., & Dapena, L. (2003). Sistemas de información en Pymes y acceso a créditos en contexto de asimetría de información .
- 5.- Galvez, S. (1999). Implificaciones de la información asimétrica en la financiación de las empresas, fundación de empresas públicas. Universidad de Alcála.
- 6.- Gonzalez, S. H. (2001). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. Un reto para la economía mexicana. Recuperado el 13 de octubre de 2009, de <http://www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm>
- 7.- Holden. (1996). Garantias ineficaces; algunas causas y efectos del subdesarrollo financiero en America Latina.
- 8.- INEGI. (s.f.). Micro, Pequeña, Mediana y Grandes empresas. Censo económico 2004.
- 9.- Instituto Mexicano para la competitividad A.C. (2008). Desarrollando las Pymes que el pais requiere .
- 10.- Keynes. (1930). A Treatise on Money.
- 11.- Koontz, H., & Weihrich, H. (2004). Administración; Una perspectiva global . Mexico D.F: Mc Graw Hill.
- 12.- Madura, J. (2003). Mercados e instituciones financieras. Tomson Learning.
- 13.- Mansell, C. (1996). Las nuevas finanzas en México. ITAM e IMEF.
- 14.- Marshall, W. (noviembre de 2007). Estructura de mercado, racionamiento crediticio a las Pymes, y la banca pública.
- 15.- Menchaca, M. (1998). El mercado de dinero en México. Trillas.
- 16.- Mendez, J. (2002). Economía y la empresa. México: Mc Graw Hill.

- 17.- Münch, G. L. (2006). Fundamentos de Administración (7a ed.). Trillas.
- 18.- Quesada, J. (1991). Un análisis del racionamiento de crédito de equilibrio. Valencia , España.
- 19.- Reyes, P. A. (1998). Administración de Empresa. México: Limusa.
- 20.- Robbins, S., & Decenzo, D. (2002). Fundamentos de Administración; Conceptos esenciales y aplicaciones. México: Pearson educación.
- 21.- Rodriguez, J. (1996). Cómo administrar pequeñas y medianas empresas. México: Internacional Thomson Editores.
- 22.- Rodriguez, R. C. (martes de julio de 2009). Comercio internacional: Las Pymes en Mexico, una breve descripción. Recuperado el 29 de enero de 2010, de <http://www.comerciointernacional.cl/2009/07/las-pymes-en-mexico-una-breve-descripcion-por-dr-carlos-rodriguez-rubio/>
- 23.- Secretaria de Economía . (s.f.). Recuperado el 10 de febrero de 2010, de <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2757/DIAGNOSTICODEMICROPEQUENASYMEDIANASEMPRESAS.pdf>
- 24.- Stiglitz, & Weiss. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect. American Economic Review.
- 25.- Velázquez, V. F. (Junio de 2006). Racionamiento del crédito bancario en México y afecto de apalancamiento en las grandes empresas industriales durante el periodo 1998-2004. Azcapotzalco.
- 26.- Zorrila, J. (s.f.). La importancia de las Pymes en México y para el mundo.

FUENTES VIRTUALES

1. - www.inegi.gob.mx
2. - www.contactopyme.gob.mx
3. - www.pymes.gob.mx
4. - www.bancomer.com.mx
5. - www.banamex.com
6. - www.santander-serfin.com
7. - www.economia.gob.mx

GLOSARIO DE TERMINOS

Acreedor: Persona física o moral que tiene derecho a exigir de otra una prestación cualquiera. Toda persona física o moral que en un negocio entrega valores, efectos, mercancías, derechos o bienes de cualquier clase y recibe en cambio una promesa de pago.

Activos: Importe total de valores o títulos que se tienen a favor en una empresa; dinero, mobiliario, maquinaria, etc.

Arrendamiento financiero: Es un contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, mas la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

Banco: Institución que realiza operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar.

Capital: Total de recursos físicos y financieros que posee un ente económico, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas destinados a producir beneficios, utilidades o ganancias.

Cartera vencida: Es la parte del activo constituido por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

Competencia: Es una situación donde los agentes económicos son libres de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién comprar otros bienes y servicios.

Comercialización: Se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir la comercialización se ocupa de aquellos que los clientes desean.

Costos: Se denomina al montante económico que representa la fabricación de cualquier componente, producto o la prestación de un servicio.

Costo de oportunidad: Creciente situación en la que la producción de mayor cantidad de un bien requiere desistir de la producción de una cantidad creciente de otro bien.

Cliente: Nombre genérico que se da a toda persona física o moral que tiene una relación, mediante convenio, con una institución financiera.

Crédito: Contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Llegado el momento del vencimiento deberá devolver el montante inicial.

Crédito al consumo: Crédito que obtiene las personas físicas para fines distintos de los empresariales y profesionales, y que puede tener distintos destinos de diversa naturaleza. Son considerados también créditos al consumo los obtenidos a través de tarjetas de crédito, así como aquellos otorgados por los grandes almacenes e hipermercados.

Deudor: Persona física o jurídica obligada a satisfacer el importe de una deuda.

Economía: Ciencia que estudia la forma de asignar entre los individuos una serie de recursos, por lo general limitados, para la satisfacción de sus necesidades, intenta resolver las cuestiones básicas de que producir, cómo producirlo y para quién.

Empresa: Es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

Estabilidad económica: Ausencia de grandes fluctuaciones en el nivel general de precios y consiguientemente en el valor del dinero.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios.

Fuentes de financiamiento: Son canales o instituciones bancarias y financieras, tanto internas como finanzas públicas. Dichos recursos son necesarios para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios.

Flujos de caja: Diferencia entre los cobros y pagos de una empresa en un periodo de tiempo determinado.

Flujos financieros: Son los elementos que se toman en cuenta para evaluar la capacidad de pago o endeudamiento de una empresa. Se compone de todos los ingresos de la empresa menos sus gastos y pagos de deuda comprometidos.

Ganancia: Importe residual que queda tras haber deducido de los ingresos los gastos (incluyendo, en su caso, los correspondientes ajustes para mantenimiento del capital). Si los gastos superan a los ingresos, el importe residual es una pérdida.

Garantía: Es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda.

Garantía hipotecaria: Es un derecho real que recae sobre un inmueble que, permaneciendo en poder del que lo constituye, da derecho al acreedor para perseguirlo de manos de quien se encuentre y de pagarse preferentemente del producido de la subasta

Gastos: Son los pagos o desembolsos que la organización hace por servicios tales como; Alquiler, energía eléctrica, salarios, viáticos, teléfono, etc.

Insolvente: Persona física o moral que no cuenta con medios para pagar una deuda.

Intermediarios financieros: Instituciones especializadas en la mediación entre las unidades económicas que desean ahorrar o invertir sus fondos y aquellas que tiene que tomar fondos prestados.

Inversión: Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad.

Mercado crediticio: Es aquel mercado en que las operaciones financieras se realizan a través de préstamos de los bancos y de las instituciones de inversión.

OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico es una organización de cooperación internacional compuesta por 30 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales

PIB: Producto Interno Bruto, valor monetario del total de bienes y servicios producidos en un país durante en un lapso de un año.

Precio: La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, en términos más amplios el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar un producto o servicio.

Prestatarios: Persona que recibe una cantidad de dinero con la obligación de devolverlo, junto con los intereses acordados, al cabo de un tiempo fijado.

Prestamista: Persona que entrega a otra dinero, bienes, servicios con cargo a su pago futuro.

Propietario: Persona que tiene la facultad de disponer y gozar una cosa.

Racionamiento de crédito: Se define como una situación en la que existe un exceso de demanda de crédito a la tasa de interés que equilibra el mercado.

Rentabilidad: Es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

Riesgo de crédito: Incertidumbre o peligro de que un préstamo no se recupere en el tiempo convenido

Sustentabilidad: Capacidad de un sistema para desarrollarse con los propios recursos, de manera tal que su funcionamiento no dependa de fuentes externas, sin que ello signifique que estas no se consideren.

Tasa fija: Porcentaje único que se aplica durante toda la vida de un crédito concedido a un cliente o de una inversión, mediante un convenio establecido.

Tasa de interés: Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito.

Tasa variable: Porcentajes que se aplican durante la vigencia de un crédito. Este interés puede variar en un periodo mensual pero se aplica la correspondiente a la fecha de aplicación. Porcentajes que se aplican durante un periodo a una inversión establecida.

TIIE: Tasa de interés a distintos plazos calculada por el Banco de México con base en cotizaciones presentadas por las instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional.

Ventajas competitivas: Describe las características que deben situar a la compañía en una situación ventajosa con respecto a su competencia.