



UNIDAD AZCAPOTZALCO

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Departamento de Economía

Área de concentración: Crecimiento y Desarrollo Económico

**“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN
MÉXICO Y SUS RESTRICCIONES PARA EL ACCESO AL
MECANISMO”**

Para obtener el grado de:

Licenciada en Economía

Presenta:

Itzel Villanueva Diaz

2172010009

Asesor:

Mtro. Celso Garrido Noguera

Ciudad de México, 2023

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
PROBLEMÁTICA	7
PREGUNTA.....	7
OBJETIVO GENERAL.....	7
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	7
HIPÓTESIS	7
MARCO TEÓRICO.....	8
1. Las PYMES y sus antecedentes.....	10
1.1 Características de las Pymes	14
1.2 Ventajas y Desventajas.....	15
1.3 Clasificación de las Pymes	17
1.4 Problemática de las Pymes.....	19
2. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO	20
2.1 Alternativas internas de financiamiento.....	22
2.2 Fuentes de financiamiento externo	22
2.3 Crédito y Proveedores.....	27
2.4 Crowdfunding.....	28
2.5 Finanzas Populares	32
3. LIMITACIONES EN TÉRMINOS DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	33
3.1 Información Financiera	37
3.2 Tiempo y edad de la empresa	38
4. IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PROMOVER LAS PYMES APARTIR DEL AÑO 2000EN MÉXICO	39
4.1 Banca de Desarrollo	42
4.2 NAFIN	44
4.3 El sector de ahorro y crédito popular	46
5. Caso México	47
Conclusiones	55
BIBLIOGRAFÍA.....	57

INTRODUCCIÓN

Es de suma importancia resaltar que el entorno de las Pymes tiende a ciertos cambios que por lo tanto provocan disturbios en su naturaleza interior. Ya que estas al laborar bajo un ambiente turbulento son caracterizadas por un fenómeno de índole social, cultural y/o económica teniendo presente a la Globalización (Peña y Bastidas 2004).

Las empresas tienen un desafío diario que es el continuar con sus actividades para poder crecer dentro del mercado, por lo que un punto clave para lograr sus objetivos es contar con un financiamiento.

Al hablar de financiamiento se hace referencia a aquellos recursos económicos necesarios para llevar a cabo alguna actividad económica y de igual forma se hace referencia a la contribución para invertir e innovar y que la empresa continúe con sus operaciones.

Algunas de las fuentes de financiamiento más importantes son: los recursos propios, los bancos privados, los proveedores, la banca extranjera y la Banca de desarrollo, así como el financiamiento por préstamos de familiares o amigos.

Las Pequeñas y Medianas empresas representan una de las figuras más importantes de las economías dentro del siglo XXI, sin embargo, aún con la existencia de diversos estímulos por parte del gobierno no les es suficiente para impulsar su desarrollo por lo que toman la decisión de solicitar un financiamiento.

Es por ello por lo que este trabajo tiene como finalidad analizar las Pymes en México y sus diversas fuentes de financiamiento, así como evaluar las principales restricciones que enfrentan al solicitar dicho mecanismo.

Como primer punto se analizan las Pymes y sus características.

Las PYMES son de suma importancia dentro de la economía, puesto que a partir de ellas es posible generar crecimiento económico, así como fortalecer el empleo. Las Pymes se caracterizan por contar con pequeñas cantidades de trabajadores, capital e infraestructura, con ello podemos diferenciarlas respecto a las grandes

empresas. Asimismo, es importante analizar cómo se han desempeñado las Pymes en el ámbito nacional.¹

Por otro lado, debido a que estas empresas muchas veces son sostenidas por capital del mismo empresario y este no es suficiente, se necesita de un financiamiento externo para continuar con sus labores. Por lo cual como segundo apartado se pretende analizar el comportamiento de las fuentes de financiamiento de las Pymes en México, sus principales requisitos. Dicho financiamiento se va a presentar como una alternativa de crecimiento y superación, debido a que muchas de estas empresas se encuentran constituidas por estructuras familiares y amistades. Por lo cual su principal financiamiento será de capital propio (como ya se había mencionado anteriormente), sin embargo, es necesario saber que existen otras posibilidades para obtener un financiamiento. Para esto nos referimos a créditos de financiamiento para Pymes o simplemente créditos Pymes, nos referimos con ello a los préstamos de dinero que las Pymes llegan a requerir, por lo cual acuden a entidades bancarias para que de esa manera soliciten dichos recursos económicos que les permita continuar con sus operaciones empresariales. Al obtener el financiamiento y hacer buen uso de él, nos lleva a caminar hacia un crecimiento de la empresa exitoso, por lo que se va a generar un mayor desarrollo de estas y principalmente va a favorecer al crecimiento del país.

Sin embargo, muchas veces las Pymes se llegan a encontrar con ciertas restricciones al solicitar un financiamiento, por lo que el tercer apartado tiene como objetivo identificar las limitaciones existentes en el acceso a los recursos financieros que tienen las Pymes, así como identificar el impacto que genera en el crecimiento del país. Para esto es necesario saber que entre las principales restricciones por las que las Pymes no llegan a obtener la oportunidad de un financiamiento, la falta de acceso a las entidades bancarias por parte de los empresarios para solicitar el financiamiento, ya que consideran que dichas entidades solicitan demasiados

¹ INEGI (MPYMES), 2009

requisitos para tener acceso al mecanismo, así como las altas tasas de interés con las que la banca llega a contar.²

Es por ello por lo que se debe considerar que la empresa al momento de solicitar un financiamiento cuente con un buen proyecto para que este pueda proporcionarles con mayor facilidad dicho mecanismo, y así continuar con sus operaciones y principalmente con su desarrollo. Por lo que, como una alternativa a los problemas de financiamiento se presentan las finanzas populares, las cuales se refieren a los servicios financieros que instruyen a las pequeñas y medianas empresas a tener un buen desarrollo económico. Las finanzas populares son aquellas generadas por iniciativas locales, que fortalecen los vínculos y el gasto social. Constituyen una estructura financiera que está al servicio de los sectores bajos de recursos que han sido excluidos del funcionamiento de la banca tradicional.³

Asimismo, nos encontramos con ciertas posibilidades y desafíos que enfrenta en México el financiamiento popular para Pymes. El Sistema financiero mexicano ha tenido grandes transformaciones en cuanto a las políticas de financiamiento, así como la ejecución de diversos programas que permitan la implementación del financiamiento de las Pymes, con la colaboración de la Subsecretaría de Pymes, Nacional Financiera (NAFIN) Y EL Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

² La escasa disponibilidad de información y su distribución asimétrica confluyen en dos problemas: la “selección adversa” y el “riesgo moral”. El primero se relaciona con la dificultad de los oferentes de crédito para distinguir entre proyectos “buenos” (con una relación rentabilidad/riesgo aceptable) y “malos” (excesivamente riesgosos), con la posibilidad de que el financiamiento se concentre en estos últimos, por su alta rentabilidad. El problema del “riesgo moral” se vincula a las dificultades para proveer incentivos en forma adecuada y una distribución eficiente del riesgo (Bleger y Rozenwurcel, 2000).

³ Del Ángel, Gustavo A (2012)

PROBLEMÁTICA

PREGUNTA

¿Cuáles son las alternativas de financiamiento de las PYMES en México y qué restricciones enfrentan para poder tener acceso a estos mecanismos?

OBJETIVO GENERAL

- Analizar las diversas fuentes de financiamiento de las Pymes en México y evaluar las principales restricciones que enfrentan.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer las Pymes y sus características.
- Analizar el desempeño de las Pymes a nivel nacional e internacional.
- Analizar el comportamiento de las fuentes de financiamiento de las PYMES en México y sus principales requisitos.
- Identificar las limitaciones existentes en el acceso a los recursos financieros que tienen las Pymes, así como identificar el impacto que genera en el crecimiento del país.

HIPÓTESIS

Una de las principales argumentaciones que permiten explicar la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento dentro del mercado de créditos, principalmente por la falta de información con la que cuentan los bancos para poder realizar una evaluación de riesgo.

Estos problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito se consideran un gran obstáculo para el país, puesto que particularmente afectan a las pequeñas y medianas empresas por lo que generan un problema para el crecimiento económico del país. Debido a ello el gobierno tiende a intervenir para atenuar las fallas de los mercados y lograr potenciar el desarrollo productivo, esto mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

Es por ello, por lo que es necesario que la empresa cuente con un buen proyecto para que las entidades bancarias puedan proporcionarles con mayor facilidad el

financiamiento a dicha empresa, de modo que no limite sus operaciones y principalmente su desarrollo.

Por lo que, una forma de buscar una alternativa a los problemas de financiamiento se presentan las finanzas populares, las cuales hacen referencia a los servicios financieros que permiten la inducción al desarrollo de las pequeñas economías así como de las medianas. Las finanzas populares son aquellas generadas por iniciativas locales, que fortalecen los vínculos y el gasto social. Constituyen una estructura financiera que está al servicio de los sectores de bajos recursos que han sido excluidos del funcionamiento de la banca tradicional. Por lo que el objetivo de esta investigación es buscar una aproximación descriptiva de la situación del financiamiento de las PYMES.

MARCO TEÓRICO

La literatura de mayor difusión sobre el financiamiento a las Pymes es guiada por la escuela tradicional, liderada por los trabajos de Stiglitz y Weiss (1981). Esta teoría plantea que el problema se da en la “asimetría de información” entre prestatarios y prestamistas, para ello se lleva un proceso de “riesgo moral” y “selección adversa”. Nos referimos a selección adversa al escenario en donde los prestamistas no cuentan con la información necesaria para conocer al cliente; se presenta riesgo moral cuando el prestatario tiene la facultad de ocultar información referente al rendimiento real de su proyecto para tener acceso al financiamiento.

A nivel internacional las Pymes representan gran parte de la economía es por ello por lo que se tiene la necesidad de ampliar su rendimiento, ya que aporta un significativo número de entidades económicas, y por lo tanto un elevado índice de personal ocupado.⁴

Chagerben-Salinas (2017) menciona que el financiamiento constituye dentro de una empresa el proveedor del dinero para el levantamiento de proyectos de inversión, son parte fundamental para la existencia de estas ya que proveen el flujo efectivo

⁴ OCDE, *Temas y Políticas Clave de PyMES y Emprendedores en México*, (México: OCDE, 2013) pág. 15.

necesario para la adquisición de capital de trabajo como de activos de capital (activos fijos), y de esta manera se produzca el ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias.

De acuerdo con Aranda (2019) se entiende por financiamiento a la acción y efecto de financiar, es decir, aquella acción de adquirir dinero y/o recursos necesarios por parte de una institución financiera mediante una solicitud en un plazo de tiempo determinado por la entidad financiera, en donde la empresa tiene la obligación de pagar/devolver el dinero financiado junto a los intereses pactados entre la empresa y la institución financiera.

Las empresas durante los últimos años han tenido que enfrentarse a cambios en cuanto al manejo de dinero dentro de la organización, debido a que con el tiempo la ciencia y tecnología experimentan cambios en su actualización ante los diversos mercados, con ello la presencia de un consumidor cada vez más exigente (Aranda, 2019). Por ello, las empresas tienden a buscar estrategias y herramientas que les permitan de alguna manera solventar sus proyectos y por lo tanto seguir en el mercado (Sánchez, 2018). Como consecuencia y/o causa-efecto las empresas incrementan sus actividades y por lo tanto necesitan de capital para invertir, sin embargo, algunas de ellas no cuentan con el dinero por lo que requieren de un financiamiento para así conseguir la rentabilidad que esperan de su proyecto (López, 2019).

La teoría de Roberto y Drimer menciona que ellos proponen la minimización del costo y el riesgo de la estructura del financiamiento, permitiendo que las empresas tengan un mayor rendimiento y por lo tanto se le otorgue a sus accionistas un valor. Con ello se confirma la idea de que en algunas situaciones para crear rentabilidad se necesita de endeudamiento o financiamiento, es decir, que al obtener un crédito para solventar los gastos y actividades de la empresa se tendrá que realizar un mayor esfuerzo en las labores de alcanzar más allá de ganancia, ya que por ende no solo estarán trabajando para generar una ganancia sino también para cubrir el crédito solicitado (López, 2019).

Por lo tanto, de esta teoría se basa Modigliani y Miller para complementar la teoría donde hacían mención que el costo de financiamiento de una empresa es independiente de su nivel de endeudamiento, mostrando que, al momento de obtener un financiamiento el nivel de endeudamiento aumentará y por ende disminuirá el rendimiento esperado de los aportes. De manera que según Aranda (2019) es necesario se tenga conocimiento del grado de solvencia económica con el que cuenta la empresa para que se pueda determinar si es acreedor para obtener un financiamiento.

1. Las PYMES y sus antecedentes

Dentro de este apartado el objetivo es analizar el papel de las Pymes en general, así como su desempeño a nivel nacional e internacional, por lo cual se pretende abordar las principales características que conllevan a denominarse PYMES, y los aspectos más sobresalientes de cada una de ellas. Es importante mencionar que hasta la actualidad las Pymes han demostrado ser de gran importancia en el ámbito económico debido a que representan un elevado porcentaje para promover el crecimiento del país. Desde siempre han estado en existencia las empresas, así sean pequeñas, medianas o grandes, sin embargo, todas ellas han comenzado como un negocio pequeño y con el paso del tiempo y principalmente con una buena organización administrativa se ha logrado crecer.

Según Andersen (1999) la empresa se define como “aquella unidad económica de producción que a través de la organización y coordinación de los factores capital y trabajo persigue busca obtener un beneficio mediante la producción y comercialización de productos o a través de la prestación de servicios dentro del mercado”. Sin embargo, esta definición está dada sin tomar en cuenta su tamaño, ubicación, y número de trabajadores

Mientras que, para Chiavenato (1993) la empresa es “una organización social, donde dicha asociación tiene como objetivo atender sus necesidades sociales mediante la explotación de un negocio.”

Por otro lado, para Julio García y Cristóbal Casanueva (2000) mencionan que una empresa es “una entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros, proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de recursos y la consecución de determinados objetivos.”

De acuerdo con estos autores podemos entender que una empresa es “Una organización social que involucra a una cantidad de personas que trabajan en conjunto con factores técnicos, financieros y materiales que son procesados por el trabajo humano para la creación y explotación de un negocio que tendrá como objetivo principal generar un beneficio (ganancia) produciendo, promoviendo y posteriormente comercializando el producto y/o servicio en el mercado, y como objetivo secundario satisfacer a los gustos de la población”.⁵

No obstante, las Pymes tienen un antecedente más representativo dentro de la Europa posterior al periodo de la Segunda Guerra Mundial, donde las empresas de dicho continente tendieron a emprender una recuperación debido a los estragos económicos, de manera que les dieron oportunidad a unidades económicas pequeñas y de constitución relativamente sencilla (Líderes de Asesoría Financiera, 2022). Sin embargo, lamentablemente las Pymes hasta el día de hoy se encuentran sometidas por las empresas más grandes, de modo que provocan que sus posibilidades de crecimiento y desarrollo sean minimizadas.⁶

Por otro lado, de acuerdo con Rodríguez (2002) menciona que el mayor problema que han tenido que enfrentar las Pymes es la “globalización” ya que provocó que muchas de las empresas se apartaran del mercado debido a la existencia de empresas transnacionales ya que las Pymes no cuentan con suficientes recursos para competir en el mercado.

⁵ Thompson, I. (2006). Definición de empresa. *Promonegocios.Net*. Recuperado de la página: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicionconcepto.html>

⁶ Rodríguez, Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas quinta edición, (editorial: cengagelearning editores, 2002) pág. 32

Las pequeñas y medianas empresas en México se caracterizan principalmente por tener un papel importante dentro de la economía mexicana, ya que representan un gran porcentaje en cuanto al crecimiento y desarrollo económico del país (Heredia, 2014), incluso han permitido que personas con recursos escasos puedan tener sus propios negocios para beneficio propio al fomentar el empleo, principalmente de la población que se encuentra dentro de las restricciones que imponen las grandes empresas ante la contratación de personal, es decir, aquella población que no cuenta con un nivel educativo sobresaliente, la edad y principalmente la falta de experiencia.⁷

A nivel internacional las Pymes representan gran parte de la economía es por ello que se tiene la necesidad de ampliar su rendimiento, ya que aporta un significativo número de entidades económicas, y por lo tanto un elevado índice de personal ocupado.⁸

En la actualidad estas empresas se ven en la necesidad de contar con ciertas cualidades, dentro de estas se determina que deben ser eficientes y competitivas, por lo cual sus productos y/o servicio deben presentarse de calidad; debido a que en el mercado ya sea a nivel nacional o internacional se demandan tanto los productos y/o servicios de esta índole, así como las empresas. Con el fin de alcanzar dicho objetivo las empresas deben desarrollar e incluso innovar sus capacidades administrativas y productivas, de manera que esta pueda continuar con sus operaciones y así fomentar su desempeño para generar mejores condiciones empresariales.⁹

Asimismo, las Pymes para continuar forjando su desempeño deben implementar y analizar sus estrategias, pero principalmente estipular y conocer realmente su misión, visión y valores para saber hacia dónde se dirige la empresa y de ahí diseñar un buen proyecto de su negocio que demuestre en qué se diferencian de su competencia y porque el consumidor debe elegir invertir o gastar en su negocio. Por

⁷ José Luna, Comisión Estatal para la Planeación de la Educación Superior A.C (COEPES).

⁸ OCDE, *Temas y Políticas Clave de PyMES y Emprendedores en México*, (México: OCDE, 2013) pág. 15.

⁹ (DEMING, 1989)

ello, las Pymes existentes y por existir deben contar con una amplia innovación en programas que permitan el desarrollo de un buen financiamiento empresarial, con el fin de minimizar la existencia de los empleos informales ¹⁰

Sin embargo, a pesar de que las Pymes son una fuente sumamente importante dentro de la economía del país muchas de ellas no cuentan con los recursos necesarios para llevar a cabo su desarrollo. Es por ello por lo que el gobierno y diversas instituciones privadas han elaborado programas y políticas para promover y contribuir al desarrollo de la empresa dentro y fuera del territorio. No obstante, dentro de las Pymes muchas empresas al intentar sobrevivir en el mercado y evadir todos aquellos factores que las afectan llegan a desaparecer.¹¹

Ante la problemática que se presentó a nivel mundial (COVID-19), las Pymes se han visto mayormente afectadas ya que debido al golpe que se ha presentado en la economía los empresarios deben tomar la decisión de paralizar parcial o totalmente sus actividades lo cual ha provocado la aparición de grandes pérdidas. Como ya se mencionó anteriormente no todas las empresas cuentan con una ayuda económica segura que la respalde ante este tipo de problemáticas

Es por ello, por lo que el gobierno debe promover a los emprendimientos ofreciendo capacidades económicas para apoyar y de esa manera incentivar a más personas a generar más empresas siempre y cuando cubran las necesidades de la población y se contribuya al desarrollo y crecimiento del país. No sin dejar de lado la tecnología, la cual representa un papel muy importante dentro del desarrollo de las empresas ya que incentiva la gestión de cambios en sus operaciones, y contribuye a la optimización y mejoramiento de la producción y organización permitiendo que las empresas se vuelvan más rápidas y eficientes.

A pesar de todo lo analizado anteriormente, Las pymes poseen de diferentes opciones para ser competitivos donde su adaptación y creatividad serán de vital importancia para mantenerse en un entorno globalizado.¹² Asimismo, se debe

¹⁰ OCDE, *Temas y Políticas Clave de PyMES y Emprendedores en México*, (México: OCDE, 2013) pág. 20

¹¹ Zevallos, Emiliano, *obstáculos al desarrollo de las pymes*, *cuad.difus*,11, (2006) pág. 76

¹² Soto, Eduardo las PYMES ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales, (editorial:

recaltar que no todas las Pymes generan empleo, generalmente las nuevas empresas son las que más fomentan el empleo. Ante la presente investigación, se encontró información de 3 autores, Chiara Criscuolo, Patrick Blanchenay y Flavio Calvino quienes al realizar una comparación internacional del dinamismo empresarial con datos de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Criscuolo, 2016) encontraron que, únicamente el 20% del empleo total es originado por las empresas nuevas, el 45% de los nuevos puestos de trabajo en el sector servicios y 30% en el sector manufacturado son generados por esos negocios. Por otro lado, la Fundación Kauffman en Estados Unidos ha encontrado que 10 de cada 10 nuevos empleos provienen de empresas nuevas o jóvenes.¹³

1.1 Características de las Pymes

De acuerdo con Rodríguez (2002) las Pymes surgieron como fuente para el abastecimiento del consumo de los habitantes dentro de las pequeñas poblaciones. Actualmente no son tan competitivas debido a su estructura pequeña, la falta de capital y tecnología.¹⁴

Todas las pequeñas y/o medianas empresas comparten ciertas características, por lo que generalmente las siguientes son las características con las que cuentan las Pymes:¹⁵

- Una o dos personas que por lo general son de carácter familiar son quienes proporcionan el capital.
- La administración es experimental; quienes dirigen la empresa son los mismos dueños.

Thomson 2003) pág. 2

¹³ Kauffman Foundation: "The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction". Disponible en: <http://www.kauffman.org/newsroom/u-s-job-growth-driven-entirely-by-startups.aspx>

¹⁴ Rodríguez, Joaquín, Administración de pequeñas y medianas empresas quinta edición, (editorial: cenga ge learning editores, 2002) pág. 32

¹⁵ UNAM, *Las Pymes en México*.

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

- De acuerdo con su tamaño, estas son más pequeñas o medianas en comparación con las otras empresas.
- El personal que labora no siempre es profesional.
- Llegan a abarcar un mercado más extenso.
- Falta de visión y capacidad para organizar a largo plazo.
- Escasa información acerca del mercado.
- Carencia de recursos tecnológicos.
- Falta de liquidez.
- Falta de cultura empresarial.

Es importante recordar que la inclusión financiera busca que la población haga buen uso y administre de manera correcta sus recursos través del acceso y uso de productos y servicios financieros, como el ahorro, crédito, seguros y ahorro para el retiro (ENIF, 2015). Sin embargo, muchas de las Pymes no cuentan con dicha inclusión financiera debido al acceso limitado al sistema financiero. El contar con dicho acceso siempre y cuando el sistema se encuentre regulado y se haga un uso adecuado de este permitirá el financiamiento del capital de trabajo. No obstante, ante caídas del ingreso provocadas por diversos factores como fenómenos ambientales, enfermedades, desempleo, entre otros fenómenos temporales, las Pymes comienzan a perder carácter debido a que no están capacitados ante la presencia de este tipo de fenómenos.

1.2 Ventajas y Desventajas

Para poder identificar las ventajas y desventajas que tienen las Pymes, es necesario estudiarlas bajo dos enfoques: interno y externo. El enfoque interno se centra en la gestión y organización de la empresa donde la Pyme tiene la solución, y del sector económico al que pertenece. En cuanto al sector externo se estudia lo que rodea a la Pyme, donde esta no puede influir.¹⁶

Ventajas

¹⁶ UNAM, *Las Pymes en México*.

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

- Mayor capacidad para generar empleos.
- Contribución al desarrollo regional de acuerdo con su ubicación del establecimiento.
- Mayor control dentro de la empresa permitiendo una adecuada relación entre fuentes administrativas y de operación.
- Capacidad de conocer mejor a los trabajadores.
- Flexibilidad y mejor facilidad para la toma de decisiones.
- Mejor y mayor participación de todo el equipo.
- Adaptación de nuevas tecnologías
- Buena administración
- Posibilidad de crecimiento y desarrollo
- Forman empresarios
- Menores costos de inversión

Desventajas

- Altos costos de operación.
- Falta de capacitación, seguridad e incluso de higiene.
- Dificultad para posicionarse dentro del mercado
- Ausencia de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras.
- Carencia en la organización y planeación.
- Vulnerables ante la fiscalización y control del estado.
- Inexperiencia administrativa.
- Falta de políticas y estándares de desempeño
- Debido a la influencia del carácter familiar carecen de cuadros directivos profesionales.

Sin embargo, ante estas fuerzas y debilidades las pequeñas y medianas empresas lo padecen a niveles mayores. La contribución al comercio exterior de las pymes es muy baja debido a que su producción no es la suficiente o en su caso los estándares de calidad no son los adecuados y requieren de inversiones para llevar a cabo el

cambio que necesita. Algunas pymes cuentan con financiamientos limitados ya que la rentabilidad con la que cuentan es muy baja que no es sujeta a financiamientos. Y en muy pocos casos desconocen la información para capacitar u obtener un financiamiento.

1.3 Clasificación de las Pymes

Para poder definir a las Pymes a nivel mundial se contemplan características políticas y económicas de cada región. En México se clasifican de acuerdo con su personal ocupado y al sector perteneciente:¹⁷

Tabla 1. Tamaño de la empresa de acuerdo con el número de personal ocupado y su porcentaje de participación.

Tamaño	Personal Ocupado	Porcentaje de participación laboral
Pequeñas	11 a 50 personas ocupadas	14.7%
Medianas	51 a 250 personas ocupadas	15.9%
Grandes	Más de 250 personas ocupadas	31.6%

Fuente: Elaboración propia, datos de INEGI, Censos Económicos, 2004.

De acuerdo con INEGI (2004), el 30.6% del personal ocupado en el país va a laborar en las, pequeñas y medianas empresas. Con este dato se puede afirmar que las PYMES son un factor esencial para el empleo en México.

Por otro lado, se hace una clasificación de las empresas de acuerdo con su número de empleados y a su sector económico como se muestra a continuación, la cual es importante porque es la definición oficial de las PYMES¹⁸

Tabla 2. Clasificación de las empresas de acuerdo con su número de empleados

Tamaño	Número de empleados		
	<i>Industria</i>	<i>comercio</i>	<i>servicios</i>
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	Más de 251	Más de 101	Más de 101

Fuente: Elaboración con datos de INEGI, Censos Económicos, 2004

¹⁷ : INEGI, Censos Económicos, 2004

¹⁸ Forma parte de la clasificación utilizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la Secretaría de Economía (SE), y la Nacional Financiera (NAFIN).

Un aspecto importante es que, de acuerdo con INEGI 2009, es la participación porcentual de las empresas en los diferentes sectores de actividad económica, ya que a partir del censo económico del mismo año se obtuvo lo siguiente:

Tabla 3. Porcentaje de participación de las empresas al sector económico de acuerdo con su tamaño

Tamaño	Comercio	Servicios	Manufactura	Otros
Pequeña	21.3%	58.9%	10.6%	9.2%
Mediana	20.1%	50.2%	16.8%	12.9

Fuente: Elaboración con datos de INEGI, Censos Económicos, 2009

A pesar de tener contribuciones económicas importantes para los diferentes sectores económicos, en México las PYMES suelen tener un bajo nivel de competitividad. Por otro lado, un dato interesante es que hay muy pocas empresas que logran desarrollarse, lo cual se puede generar por deficiencias en la administración y la financiación.

A nivel mundial no se tiene dato exacto de la clasificación de las empresas, ya que cada país las clasifica a su criterio. Sin embargo, existen ciertas características que comparten las pymes a nivel global; La primera es propiedad, que solo le corresponde a un grupo pequeño de inversionistas o una sola persona, la segunda característica es independencia, se le llama independiente por contar con una persona encargada la cual tiene el control sobre la empresa, sin embargo su independencia se encuentra delimitada por diversas instituciones financieras y por último el estilo de administración, ya que las empresas son administradas de manera personal por los dueños debido a que ellos tienen conocimiento de la manera de trabajar de los empleados así como de sus habilidades y destrezas de los mismos.¹⁹

¹⁹ Saldivar, Sandra, competitividad y gestión de las pymes, 7 global conference on business and finance proceedings 2, (2012) pag. 1153

1.4 Problemática de las Pymes

Las Pymes se enfrentan a diversas problemáticas a nivel mundial; en México dichas problemáticas se encuentran en su administración, falta de recursos, estructura financiera inadecuada, mala calidad, provocando que su productividad sea ineficiente. De acuerdo con la “Encuesta a la industria mediana y pequeña” de NAFIN (1985)²⁰ se analizó una muestra de 20,923 empresas, solo 5 factores pudieron ser asociados a la gestión interna del negocio: carencia de organización, retraso tecnológico, falta de capacitación del personal, problemas en la colocación de productos, y carencia de registros contables.

Las Pymes tienden a conllevar su Dirección con visión a corto plazo, ya que muchas de ellas no utilizan estrategias para dirigir su empresa y obtener las ganancias como deber ser ya que regularmente van al día a día. Además, como ya mencionamos anteriormente, cuentan con carencia de recursos tecnológicos, este es considerado como uno de los problemas más comunes entre las Pymes, ya que no cuentan con el capital suficiente para invertir en maquinaria nueva, es decir, trabajar con tecnología avanzada, por lo tanto la calidad de la producción no es satisfactoria y demandante por que los controles de calidad son mínimos o no existen. Por otro lado no cuentan con capacitación especializada ya que no son capaces de absorber los gastos para llevarla a cabo, y por lo tanto no cuentan con actualización de su personal. Como problemas más comunes tienen a tener ventas insuficientes, falta de financiamiento, productividad insuficiente e incompetente, esto sucede por no tener las herramientas eficientes, como lo es el avance en la tecnología y la falta de estimulación y responsabilidad de los trabajadores para sacar adelante la producción. Por otro lado, al no tener una buena administración conlleva a no contar con algún sistema de estrategias de acuerdo a su proyecto empresarial para lograr sus objetivos. Y por último la globalización, debido a este fenómeno ocurren ciertas

²⁰ Jurado A., Vivar V., Pérez R. (1997). Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa. In: Estrategias para el impulso de la vinculación Universidad-Empresa. Pallán C., Avila G. eds., 3er Congreso Nacional de Vinculación, ANUIES, Cuernavaca, Morelos. 27 y 28 de Enero 1997, pp.409-430

prácticas desleales que provocan afectaciones a la empresa. Lo que conlleva a la desaparición de estas.²¹

Las Pymes ante su organización, gestión y planeación financiera presentan muchas deficiencias. De acuerdo con Vázquez (2006) la principal causa del fracaso de las pymes en México es la ausencia de conocimiento del negocio que se está iniciando, es decir, la mayoría de empresarios comienza su negocio sin antes prever el entorno al que está accediendo. Es por ello que ante la falta de administración empresarial y financiera las empresas carecen de la capacidad para poder interpretar variables económicas y por lo tanto para la formulación de la misión y visión de su empresa. Como ya se mencionó anteriormente, también presentan problemas en su producción debido a la falta de uso de la tecnología, ya que no todas las empresas cuentan con el acceso o es limitante.

Ante las problemáticas externas tenemos el entorno en donde la empresa se encuentra, ya que muchas veces la ubicación de la empresa no es favorable para su desarrollo y crecimiento lo que provoca el estancamiento de la misma. Por otro lado tenemos los trámites gubernamentales y la fiscalización, y principalmente el acceso limitado al financiamiento así como los ineficientes programas del gobierno.

2. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Dentro de las opciones de financiamiento a las PYMES tenemos instituciones de carácter público y/o privado, instituciones bancarias e instituciones no gubernamentales, las cuales tienen como objetivo en común apoyar al sustento de las empresas y fomentar el crecimiento y permanencia por medio de un crédito de capital o incluso de algún tipo de recurso necesario. Ante las carencias de capital y recursos que presentan las empresas para crecer y continuar con el funcionamiento de sus operaciones, estas deben buscar alternativas de financiamiento a su empresa que les permita lograr su objetivo. Muchas de las instituciones acreedoras solicitan gran cantidad de requisitos que en ciertas ocasiones las empresas no

²¹ Clari, Carlos, El libro de las PYMES, (editorial: granica,) pag. 5

cuentan con ellos y por lo tanto se pierden de ese financiamiento por lo que no logran sus objetivos.

Para Rodríguez (2013) la retracción de crédito disponible y el recorte de las fuentes de financiamiento han sido una de las consecuencias más visibles de la coyuntura económica. Sin embargo, ese entorno económico negativo ha logrado agilizar el desarrollo e implemento de las alternativas de financiamiento durante el periodo de 2010–2013.

De acuerdo con Orueta (2014) “La financiación de las pymes es, sin lugar a duda, uno de los puntos cruciales para la supervivencia de estas. No ya desde el punto de vista de esta necesidad esencial en el medio y largo plazo, sino de la misma financiación del activo circulante y el ajuste de las necesidades operativas de fondos. El marco genérico en el que se desenvuelven las pymes gira en torno a dos premisas básicas: asegurar su funcionamiento en el futuro y conseguir que este se desenvuelva en las mejores condiciones de rentabilidad posibles. En este sentido, la gestión financiera y la organización administrativa generadora de información de la empresa se convierten en elementos básicos para la toma de decisiones, y para alcanzar un correcto equilibrio”.

Por otro lado, tenemos a las finanzas populares, estas finanzas son una oportunidad de financiamiento, es de importancia conocer su funcionamiento y como pueden ser una opción más viable para el financiamiento de las Pymes.

Entendemos por Finanzas Populares al conjunto de apoyos, programas y recursos que tienen como objetivo promover y fomentar las finanzas para el desarrollo de los sectores, con la finalidad de adquirir una mayor inclusión financiera a partir de servicios de créditos, ahorros, transacciones y seguros, de modo que se presentan como una alternativa de financiación tradicional ante la importancia de los créditos para el desarrollo de las Pymes.

Pino (2018) menciona que los principales objetivos de las finanzas populares son: Combatir la usura, promover la inversión productiva en la comunidad y crear opciones laborales bajo responsabilidad familiar o comunitaria.

2.1 Alternativas internas de financiamiento.

En muchas ocasiones las Pymes no consideran necesario el acceder a fuentes externas de financiamiento debido a que ya cuentan con el capital suficiente o por que no cumplen con los requisitos solicitados por las instituciones financieras. Por otro lado, aunque existan programas gubernamentales que les ofrezcan dicho apoyo no se acercan debido a que los desconocen o consideran que el proceso para ingresar a algún programa será a largo plazo.

Como fuentes de financiamiento interno tenemos: El financiamiento a través de recursos propios, el financiamiento a través de recursos de familiares y/o amigos, y el financiamiento por medio de las tarjetas de crédito.

De acuerdo al primer punto, la Pyme al iniciar su negocio llega a generar ciertos ingresos que puede ocupar para su financiamiento por lo cual no consideran necesario acceder a otra alternativa externa de financiamiento, sin embargo no todas las empresas logran alcanzar ese ingreso extra lo que los induce a buscar otra fuente de financiamiento.

En cuanto al financiamiento a través de recursos de los familiares, muchas de las empresas lo consideran más viable ya que tiene ciertas ventajas a su favor, una de ellas es que en la mayoría de los casos sus préstamos no se encuentran condicionados a altas tasas de interés, sin embargo, las cantidades prestadas suelen ser pequeñas.

2.2 Fuentes de financiamiento externo

De acuerdo, con León y Saavedra (2018), las principales fuentes de financiamiento externo de las PYMES tanto en México como en otros países son:

Tabla 4. Fuentes de financiamiento externo.

Fuentes de Financiamiento Externo	Concepto
Aceptaciones Bancarias	Instrumento de financiamiento a corto plazo, mediante el cual las empresas adquieren recursos a través del sistema financiero, siempre que sea aceptado el título de crédito.
Arrendamiento Financiero	Herramienta en la cual la arrendadora tiene la obligación de contraer ciertos bienes tangibles para que en un determinado plazo estos puedan ser usados como intercambio de una contraprestación. Donde finalmente

	este será liquidado mediante pagos parciales tomando en cuenta el valor del bien ya que este pago deberá ser equivalente.
Crédito Comercial	Llamamos crédito comercial al crédito que le otorgan los proveedores de las diversas empresas al cliente que ha ido adquiriendo bienes y servicios con ellos, el límite del crédito es decidido por el consumo que el cliente ha ido haciendo periódicamente.
Créditos Prendarios	Estos créditos se caracterizan por la adquisición de ciertos bienes, que se utilizan como garantía del crédito adquirido. Para este proceso es necesario hacer especificaciones mediante un contrato en el cual se indique la cantidad, tiempo para pagar, el bien adquirido y lo que se deja en garantía.
Factoraje Financiero	Esta fuente de financiamiento se inclina por la satisfacción de necesidades de capital de trabajo de las empresas, para ello tiene la facultad de otorgarles liquidez. Llamamos factoraje a la venta de aquellos derechos de crédito de la cartera de los clientes de la empresa, siempre que estos no se encuentren vencidos.
Papel Comercial	Este crédito es otorgado a cierto tiempo, normalmente son a corto plazo y son validados mediante pagares, este pagaré es suscrito por sociedades anónimas mexicanas denominados en moneda nacional. Estos créditos llegan a ser vendidos al precio o a descuento, dependiendo la emisora.

Fuente: León y Saavedra (2018)

Por otro lado, el Banco de México (BANXICO)²² en su reporte sobre las condiciones en la competencia en el crédito a las micro, pequeñas y medianas empresas, destaca que en el mercado de crédito PYME para el 2015 existían al menos 32 bancos y 329 intermediarios financieros no bancarios.

Dentro del mercado de crédito a Pymes se encuentra los préstamos a personas morales y personas físicas que cuentan con una actividad empresarial, estos préstamos son otorgados por instituciones financieras con el objetivo de satisfacer las necesidades de operación y equipo.

En un análisis de datos de las encuestas sobre la “Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio” realizado por el Banco de México de manera trimestral, durante el periodo de 2009 al 2015 se observó que la tendencia en el uso de las fuentes de financiamiento no tiene gran variación.

²² BANXICO, 2015 “Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento crédito a las pequeñas y medianas empresa (PYME).

Ya que del total de las PYMES que recibieron algún tipo de apoyo financiero externo, la fuente más utilizada es el crédito de proveedores seguido de la banca comercial; mientras que la banca de desarrollo y la emisión de deuda son escasamente utilizadas. Por otra parte, la obtención de capital a través de las empresas del grupo corporativo u oficina matriz va tomando importancia a partir del año 2010.

En el trimestre julio-septiembre de 2015 se reportó que las PYMES recibieron un financiamiento total de 77.2%, mucho menor al del trimestre anterior de 87.1%. Por los tipos de oferente 71.9% corresponde al crédito de proveedores y el 29.9% de la banca comercial.²³

En el siguiente cuadro se presentan de manera breve los principales segmentos empresariales los cuales fueron atendidos por el Gobierno Federal, para después hacer un estudio profundo de sus programas de atención a las pymes junto a los objetivos esperados de cada uno.

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

Segmento	Objetivos	Programas
Nuevos emprendedores	Fomentar el desarrollo emprendedor y apoyar la creación de empresas, a través del Sistema Nacional de Incubadoras Contribuir a la rentabilidad y productividad de empresas constituidas	Jóvenes Emprendedores, Programa de incubación, Programa de Capital Semilla, Programa de Capacitación y Consultoría.
Microempresas	Promover la productividad y el desarrollo de productos en microempresas tradicionales, fomentando la incorporación de proveedores de insumos, bienes y servicios a las oportunidades de negocio de éstas.	Mi Tortilla, Mi Tienda, Mi Taller, Mi Farmacia, Mi Panadería, y Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista
Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para	Contribuir a un acceso al crédito en condiciones competitivas, proveer garantías y	Garantías, extensionismo financiero, desastres naturales, proyectos

²³ Banco de México. (2015). *Consulta de estructura de información*.

Pymes	capacitación sobre sistema financiero; promover y difundir apoyo de instituciones financieras, mediante la realización de eventos	productivos, e intermediarios financieros especializados.
Programa Nacional de Empresas Gacela (pymes más dinámicas en producción y empleo)	Identificar y apoyar a las empresas de este segmento para impulsar su desarrollo y consolidar su crecimiento, a efecto de que incrementen sus ventas y generen empleos de alto valor agregado	Fondo de Innovación Tecnológica; Aceleradoras de Empresas Mexicanas; Parques; Desarrollo de la Industria del Software; Competitividad en Logística y Centrales de Abasto; Franquicias; Mexporting; Sistema de Información Empresarial.
Programa Nacional de Empresas Tractoras (grandes empresas en el país que vertebran las cadenas productivas)	Fortalecer la gestión y vinculación empresarial con un esquema de alianzas con autoridades gubernamentales y acompañamiento a los empresarios, cuyo resultado refuerza la relación e intercambio comercial entre pymes y grandes empresas	Desarrollo de Proveedores, Empresas Integradoras, Sistema de Apertura Rápida de Empresas, Parques, Centros Pymexporta, Sistema Nacional de Orientación al Exportador, Programa de Apoyo para pymes México-Unión Europea y Proyectos Estratégicos.

Fuente: Presidencia de la República, Informes de Gobierno.

En México, de acuerdo con la Comisión Intersecretarial para la Política Industrial (CIPI) de la Secretaría de Economía señala que hay por lo menos 12 dependencias de gobierno que coordinan 131 programas de apoyo a la pyme, dato que no es conocido por las diversas empresas (Padilla-Pérez & Fenton Ontañón, 2013).

La finalidad de la creación de los programas es establecerlas como políticas públicas que permitan la resolución de las limitaciones de las Pymes dentro del mercado y tengan una organización como la siguiente:

- Programas de capacitación y consultoría
- Programas para el desarrollo tecnológico e innovación
- Programas en apoyo al acceso al financiamiento
- Programas de apoyo al acceso de información especializada y promoción
- Programas de apoyo sectorial
- Programas en apoyo a la internacionalización de las PYMES

La Secretaría de economía con el apoyo de la banca comercial y la banca de desarrollo ha otorgado ayuda a la Pyme en su financiamiento, sin embargo, la principal herramienta que se creó con la finalidad de apoyar y desarrollar la pyme fue el Fondo Pyme.

El fondo, inició operaciones en 2004 con el objetivo principal de promover el desarrollo económico nacional, otorgando apoyos²⁴ temporales a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. (Fondo PYME, 2016).

En la siguiente tabla se muestran los programas y proyectos del Fondo PYME (2016).

²⁴ Los recursos del fondo PYME son otorgados por el Gobierno Federal y de manera minoritaria por otras fuentes; entre las cuales se encuentra la participación del sector privado, de gobiernos locales, participación de entidades académicas etc. (Fondo PYME, 2016)

Instrumento		Objetivo
Sistema nacional de garantías		Facilitar el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas en condiciones y plazos competitivos.
Programas emergentes		Otorgar crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a MIPYMES siniestradas que hayan interrumpido la actividad económica debido a desastres naturales.
Asesoría financiera		Apoyar en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.
Intermediarios financieros bancarios	no	Que las MIPYMES y los emprendedores tengan acceso a más y mejores opciones de financiamiento a través de más y mejores intermediarios.
Proyectos productivos		Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las MIPYMES; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.
Promoción		Difundir, promover y dar acceso a las MIPYMES a distintos expos y eventos. Asimismo apoyar la participación del sector empresarial y diversas instituciones públicas y privadas
Centros emprende	México	Otorgar servicios y apoyos públicos o privados para MIPYMES, de manera integral, accesible, ágil y oportuna, de acuerdo con su tamaño y potencial, en un sólo lugar.
Capacitación consultoría empresarial	y	La identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.
Moderniza		Dar consultoría especializada en control de gestión para empresas turísticas que buscan la obtención del Distintivo "M", otorgado por la SECTUR
Pyme-jica		Ofrecer servicios de consultoría con consultores generalistas especialistas en pymes, que aplican herramientas japonesas para la implementación de mejoras inmediatas a bajos costos.

Fuente: Fondo PYME, 2016

2.3 Crédito y Proveedores

Se entiende por crédito a la operación en la que los principales actores son el acreedor y el deudor, donde el acreedor presta una cierta cantidad de dinero al deudor, quien a partir de ese momento garantiza que esa cifra monetaria regresará a un plazo de tiempo determinado en ese momento. Los créditos son alternativas de financiamiento para las Pymes, tenemos los siguientes:

Crédito Bancario: Un crédito bancario es aquel monto monetario otorgado por una entidad financiera a su cliente ya sea empresa o persona, el cual está determinado bajo ciertas condiciones estipuladas por la entidad financiera.

Crédito comercial: El crédito comercial es el préstamo que le otorga un comerciante a otro ante la compra de bienes o servicios a un plazo determinado de pago.

Crédito refaccionario: Es aquel crédito que se otorga para la adquirir maquinaria y equipo, de manera que llega a financiar diversas necesidades de la empresa en cuanto a sus procesos productivos.

Estos créditos han influido en las empresas, pero únicamente a un cierto porcentaje ya que debido a la falta de requisitos solicitados por las entidades financieras no logran el financiamiento y tienden a elegir alguna otra fuente externa o definitivamente cierran.

Proveedores

Este tipo de financiamiento es la conjunción de crédito comercial y crédito refaccionario ya que el objetivo de los proveedores es financiar a las empresas con bienes y servicios, así como otorgar crédito para la adquisición de maquinaria y equipo para el desarrollo de la empresa.

Se considera como una alternativa de financiamiento no bancaria para las empresas. Es la adquisición de la materia prima necesaria para el proceso de producción, este financiamiento está asegurado con un compromiso de pago a futuro con la ventaja de no generar cargos por intereses.²⁵

De acuerdo con la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México (BANXICO) en el primer cuatrimestre de 2021 el 65.8% de las empresas mexicanas se financió gracias al crédito de proveedores.²⁶

2.4 Crowdfunding

De acuerdo con Cejudo y Ramil (2013) el Crowdfunding nace como una herramienta que permite alcanzar una financiación para un proyecto determinado y en un plazo pre-establecido.

²⁵ Guillermo Westreicher, 08 de octubre, 2018

²⁶ Evolución del Financiamiento de las empresas durante el trimestre Enero – Marzo 2021 (BANXICO).

Al traducir literalmente el término “Crowdfunding” está compuesto por *crowd* (multitud) y *funding* (fondos) por lo tanto se refiere a la financiación colectiva. Las campañas de crowdfunding generalmente son realizadas a través de plataformas especializadas en este tipo de mecanismos por lo que facilitan las transacciones y han adquirido un perfil propio e innovador que se ha ido desarrollando por medio de redes sociales y plataformas.

(Rivera, 2012) La financiación colectiva consiste en impulsar un proyecto mediante aportaciones económicas de un conjunto de personas. (“Funding” financiación) / (“crowd” masas, colectivo)

Entre los principales roles de una campaña de crowdfunding tenemos:

- **Fundraiser o Crowdfunder:** Persona o empresa que pone en marcha la campaña de crowdfunding para captar fondos para su proyecto o producto.
- **Plataforma de crowdfunding:** Las campañas de crowdfunding se realizan en plataformas online que permiten la gestión de dicha campaña, captación de inversores y ejecución transparente del proceso. Son aplicaciones online o en la nube que conectan a los fundraisers con los backers.
- **Backer:** Los backers son cualquier individuo u organización que de forma altruista o a cambio de alguna ventaja invierten en el proyecto a financiar. También se les llama: donantes, sponsors, inversores o funders.

El término crowdfunding es utilizado en diversos idiomas, sin embargo a pesar de la traducción siguen compartiendo características similares. Dentro de la comunidad o masa se comparten recursos e ideales, otra característica es que al adquirir la financiación de proyectos estos pueden ser de índole jurídica o financiera. Finalmente comparten el uso de tecnología, ya que les va a permitir interactuar de manera electrónica. (Rodríguez de las Heras, 2013).

- **Donation-based crowdfunding (Crowdfunding basado en donaciones):** Este funciona bajo suministros de usuarios los cuales son adquiridos mediante donaciones de los mismos. Esta modalidad está facultada para favorecer la recaudación de los fondos dirigida a los proyectos.

• **Reward-based crowdfunding (Crowdfunding basado en recompensas):** Para ello, los usuarios aportan al financiamiento de cierto proyecto mediante las aportaciones que realizan, esto a espera de recibir algo a cambio, es decir, una recompensa.

• **Lending o debt-based crowdfunding (Crowdfunding basado en deuda o préstamo):** Para este financiamiento se requiere de operaciones prestatarias entre prestamistas y los usuarios del proyecto que requieren de financiamiento.

• **Equity-based crowdfunding o crowdfinancing (Crowdfunding basado en acciones):** Esta modalidad opera con el capital de la sociedad prestadora, el financiamiento se basa en aportar capital para ello el aportante obtendrá la figura de socio y tendrá la oportunidad de participar dentro de las acciones jurídicas y legales adquiriendo beneficios de la compañía, es decir, ganancias generadas por la compañía.

De acuerdo a Agrawal y Rodríguez de las Heras (2011 y 2013), la anatomía del crowdfunding se encuentra integrado por 6 rubros:

- Prestatarios
- Prestamistas
- Servicio a intercambiar
- Precio del intercambio
- Plataforma digital
- Marco regulatorio.

Los prestatarios o también conocidos como emprendedores son los principales demandadores dentro del sistema del crowdfunding. En casos específicos entran particulares con la necesidad de acceder al financiamiento ya que tuvieron dificultad al solicitar un préstamo en una entidad bancaria. También participan pequeños emprendedores que requieren de capital para desarrollar y/o impulsar su proyecto empresarial, sin embargo esta categoría presenta una desventaja la cual consta en que dichos emprendedores no cuentan con historial empresarial que les permita el acceso al mercado financiero tradicional (Schwienbacher y Larralde, 2010).

Como segundo participante de este sistema están los prestamistas o inversores, ellos abarcan la oferta del mercado. Este sector de participantes carece de capacitación para evaluar proyectos, asimismo para invertir ya que su potencial para realizarlo es muy bajo. Sin embargo siguen contando con posibilidades de inversión dentro del mercado financiero tradicional. (Agrawal 2011 y 2013).

Dentro del servicio a intercambiar tenemos al capital financiero, haciendo un recuento de lo mencionado anteriormente sabemos que dentro del sistema los prestatarios son aquellos que requieren del capital que los inversores tienen en su poder. Para que dicho intercambio se lleve a cabo es necesario fijar un precio de transacción (cuarto elemento del sistema). Por lo tanto, para que la transacción fluya con éxito, los demandantes y oferentes deberán pactar un precio que sea consistente para estas dos figuras, sin embargo, no todas las transacciones llegan a ser concluidas por la falta de acuerdo en el precio.

Partiendo de lo anteriormente mencionado, es importante mencionar el quinto participante del sistema, la plataforma digital del crowdfunding. Ella tiene la función de permitir que se desarrolle el proceso de igualdad de la oferta y la demanda en términos de precio dentro del mercado. Asimismo permite que se reduzcan los riesgos al realizar dicha operación. (Agrawal, 2013; Schwienbacher y Larralde, 2010).

Finalmente, se encuentran las reglas de funcionamiento del sistema.

Características:

- Lugar de recepción de proyectos.
- Acuerdos entre inversores y solicitantes para llevar a cabo la financiación.
- Los costos de transacción se reducen.
- Posibilidad de catalogar proyectos y evaluar el riesgo

Este sistema de crowdfunding es una herramienta que permite tener con mayor facilidad acceso a la financiación, siendo base para cuestionarnos como queremos que funcione nuestro sistema económico.

2.5 Finanzas Populares

Las finanzas populares, son consideradas como una oportunidad de financiamiento, es de importancia conocer su funcionamiento y como pueden ser una opción más viable para el financiamiento de las Pymes.

Estas finanzas tienen origen para aquellos que cuentan con bajos ingresos y sin acceso los mercados financieros, se ocupa como herramienta alternativa financiera. (Jácome, Ferraro y Sánchez, 2004).

Entendemos por Finanzas Populares al conjunto de apoyos, programas y recursos que tienen como objetivo promover y fomentar las finanzas para el desarrollo de los sectores, con la finalidad de adquirir una mayor inclusión financiera a partir de servicios de créditos, ahorros, transacciones y seguros, de modo que se presentan como una alternativa de financiación tradicional ante la importancia de los créditos para el desarrollo de las Pymes.

Para México se tiene que las finanzas populares pueden entrar en la concepción de la Banca Social, la cual se compone del Sector de Ahorro y Crédito Popular y las microfinancieras se busca estudiar y dirigirse a la población con ingresos medios y bajos, esto debido a que se enfoca a los microcréditos fondeados en su mayoría con recursos no gubernamentales o privados.

La Ley del Ahorro y Crédito Popular (LACP, 2001) decretó acuerdos para mejorar la regulación y por ende la supervisión de las entidades de finanzas populares, que por alguna razón estas no se encontraban reguladas por una autoridad. Por lo tanto, la LACP estableció a dos personajes jurídicos para llevar a cabo la función de vigilar el desarrollo de las actividades de las entidades participantes de la EACP; las dos sociedades son la SOCAPS y la SOFIPOS. Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamos (SOCAPS) tienen la finalidad de llevar a cabo una organización de cooperativas como figuras de organización responsable limitada. Mientras que las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS) tienen la finalidad de operar como sociedades anónimas.

De acuerdo con datos de Banxico 2020 las SOCAPS otorgaron aproximadamente el 82% de financiamiento al sector de ahorro, mientras que el 71% se centró en el sector consumo, el 21% para el sector comercial y para el sector vivienda lo restante. Por otro lado, las SOFIPOS han dirigido el financiamiento parcial para los sectores de consumo perteneciente a las microfinanzas, y el sector comercial. Sin embargo, ambas entidades han presentado un elevado índice de concentración de activos permitiendo una acumulación del 54% para SOCAPS y el 69% para SOFIPOS con su respectiva autorización.²⁷

Normalmente dichas entidades centran su estudio de trabajo en zonas alejadas de la urbanización, que por ende no cuentan con mucho contacto con la banca por lo que resultan ser atractivos para contraer servicios financieros formales a poblaciones poco relevantes y hasta cierto punto vulnerables, permitiendo que en casos muy específicos logren una cobertura global. Por lo que les dará el beneficio de ofrecer diversidad de oportunidades en cuanto a inversiones, créditos, cuentas de depósito, entre otros servicios. Por otro lado, muchas de las entidades presentan deficiencias ante el financiamiento, ya que cuentan con morosidad en altos niveles e incluso una capitalización deficiente.

3. LIMITACIONES EN TÉRMINOS DEL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Uno de los principales problemas es que hay una baja participación de las empresas para solicitar créditos bancarios al sector privado, por otro lado, en el sector público por lo menos en la actualidad no hay programas importantes para financiar Pymes y de los existentes, algunos de los programas de financiamiento suelen carecer de difusión, esto es un problema que se ha desarrollado con la aparición de las PYMES.

En 2014 alrededor de 316 mil empresas contaban con un crédito vigente con alguna institución bancaria, del cual el 96% abarcaban las Pymes y el otro 4% representaba a las grandes empresas²⁸. Dentro de las PYMES. En el periodo de 2010 a 2014 el

²⁷ BANXICO, 2020 “Entidades de Ahorro y Crédito Popular”.

²⁸ Fuente: formulario R04C de la CNBV y Banco de México

número de empresas acreditadas aumentó a una tasa de 4.96% anual; mientras que el número de Pymes acreditadas dentro del sistema bancario mexicano tuvo una tasa del 4.8% anual.²⁹

Número de empresas con crédito bancario

<i>Fecha</i>	Sistema	Grandes	Pymes	Medianas	Micro y Pequeñas
<i>2009</i>	248,472	8, 126	240, 346	4, 065	236, 281
<i>2010</i>	273,693	9,382	264, 311	4, 714	259, 597
<i>2011</i>	298,233	10, 453	287, 780	5, 354	282, 426
<i>2012</i>	329,230	11, 116	318, 114	6, 445	311, 669
<i>2013</i>	326,378	12, 250	314, 128	7, 376	306, 752
<i>2014</i>	316,579	12,732	303, 847	8, 161	295, 686
<i>Tasa de crecimiento promedio anual 2009-14</i>	4.96	9.40	4.80	14.96	4.59

Fuente: Elaboración de Banxico con datos del formulario R04C de la CNBV.

Notas: Los datos son a diciembre de cada año. El crédito bancario incluye a SOFOMES reguladas.

A pesar de que el mayor porcentaje de empresas acreditadas representa a Pymes, estas únicamente contaron con el 22% del saldo de crédito bancario dirigido a empresas; mientras que las empresas grandes obtuvieron el 78% restante. Sin embargo, aunque el número de empresas grandes con crédito bancario creció a una tasa de 9.4 por ciento contra 4.8 por ciento de las PYMES como se observa en la tabla anterior, el saldo de crédito que reciben las Pymes creció a una tasa promedio anual de 12.58%, es decir, todavía más de tres veces la correspondiente a las empresas grandes³⁰. Ante la falta de financiación en las PYMES se generan

²⁹ Conviene señalar que el crédito bancario a PYMES registró un impacto negativo importante en los años previos a 2009, debido a la crisis financiera internacional. Esta caída podría vincularse con un desplazamiento de las PYMES por empresas mexicanas grandes (de menor riesgo) debido al cierre de fuentes externas para estas últimas.

³⁰ Fuente: formulario R04C de la CNBV y Banco de México

ciertas limitaciones en su creación y modernización, dado que existen muchas limitaciones de otorgamiento de crédito a las PYMES. Por lo tanto, los pequeños y medianos empresarios tienden a considerar que la falta de acceso al crédito se convierte en un obstáculo para el desarrollo y su competitividad.

Saldo de crédito bancario a empresas
(Miles de millones de pesos de diciembre 2010)

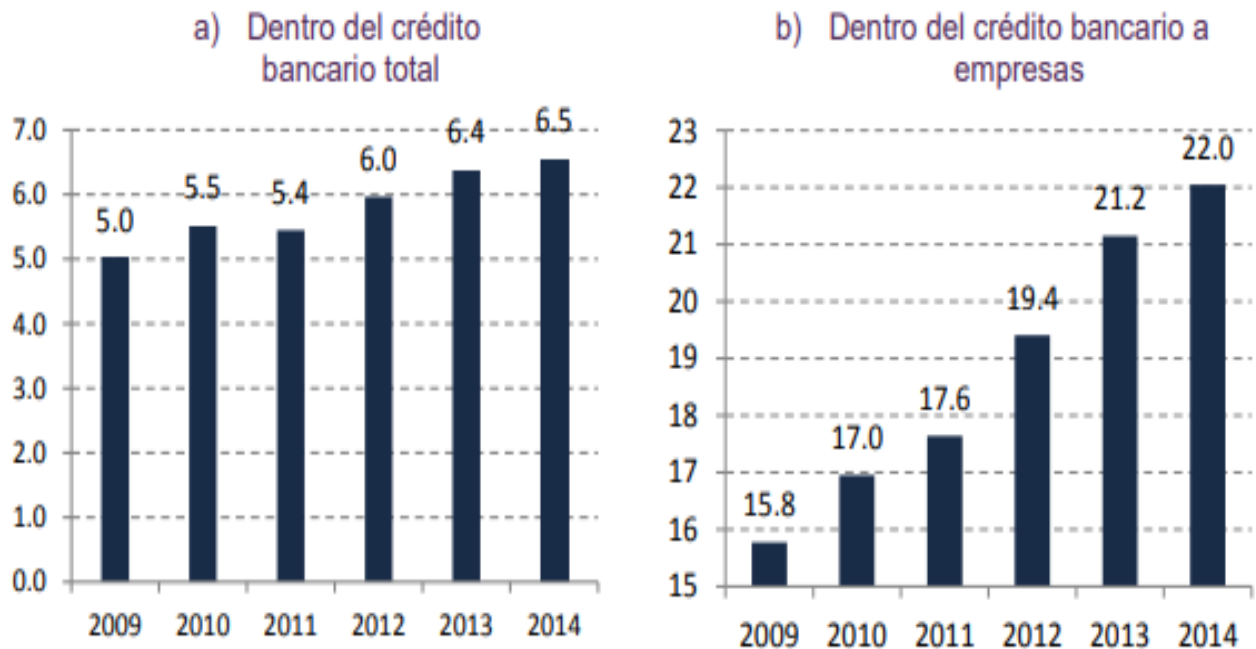
Fecha	Sistema	Grandes	PYMES	Medianas	Micro y Pequeñas
2009	645	543	102	31	71
2010	679	564	115	36	79
2011	719	592	127	40	86
2012	776	625	150	48	103
2013	802	633	170	55	115
2014	834	650	184	60	124
Tasa de crecimiento					
promedio anual 2009-14	5.29	3.67	12.58	14.44	11.74

Fuente: Elaboración de Banxico con datos del formulario R04C de la CNBV.

Notas: Los datos son a diciembre de cada año. El crédito bancario incluye a SOFOMES reguladas.

Como se puede observar en la gráfica siguiente, en el periodo de 2009-2014 el crédito bancario dirigido a PYMES fue de gran importancia en el crédito bancario total ya que pasó de representar 5% del total en diciembre de 2009 a 6.5% en diciembre de 2014. Por otro lado, el crédito PYME mostró relevancia al interior de la cartera de crédito a empresas ya que pasó de ocupar en 2009 el 15.8% del crédito bancario a las empresas, a representar el 22% en 2014. Se considera que ha sido la contribución más elevada durante los últimos años.

**Evolución de la importancia del crédito Pyme
(Porcentaje)**



Fuente: Elaboración de Banxico con datos del formulario R04C de la CNBV.

Analizando las principales problemáticas de financiamiento el enfoque se basa en las fallas existentes dentro del mercado de créditos, esto debido a que los bancos no cuentan con suficiente información que permitan una evaluación de riesgos eficiente y clara, es decir, a falta de información concreta sobre dichas evaluaciones los bancos no logran captar si un proyecto es bueno o malo en cuanto a la rentabilidad del mismo, provocando que no se capte la información correcta y por ende no se lleve a cabo el financiamiento. (Ferraro, 2011)

En cuanto a la información de un proyecto es necesario conocer la potencialidad de crecimiento en base a la trayectoria de sus ventas, asimismo es importante captar la existencia de transparencia de los balances contables, con ello me refiero a si existe dicha transparencia o es escasa; ante la falta de esta información se limita la medición del riesgo de no llevar a cabo el cobro por parte de las entidades financieras. Al tratarse de operaciones que implican un monto bajo, los bancos discuten que tienden a acceder a deseconomías de escala en cuanto a las evaluaciones realizadas a los créditos de las Pymes. Provocando que las entidades

financieras impongan garantías que les permitan cubrir el riesgo y por lo tanto elevar las tasas de interés para contraer un crédito; esto por la falta de información.

La principal razón por la que las Pymes no cuentan con acceso al crédito en territorio mexicano de acuerdo con estudios realizados por CIPI (2003) se debe a las elevadas tasas de interés, seguido de la negativa de la banca como consecuencia de la incertidumbre económica.

Gómez, García y Marín (2012) encontraron en estudios realizados que el principal problema para tener acceso al financiamiento en México son las altas tasas de interés, como segundo lugar se tiene la burocracia, ya que para acceder a un financiamiento se debe pasar por ciertos tramites; y finalmente por las garantías presentadas para las Pymes.

3.1 Información Financiera

Para tener acceso a un crédito o financiamiento las Pymes deben llevar a cabo un proceso ante alguna entidad financiera, sin embargo, debido a la falta de información acerca de los proyectos de las empresas, en cuanto a sus ventas, el nivel de potencialidad de crecimiento y la escasa transparencia de los balances contables, dificultan la medición del riesgo ante el cobro por parte de las entidades financieras. Sin embargo, los bancos mencionan que debido a que cuentan con numerosas operaciones de monto mínimo, llegan a presentarse en deseconomías de escala dentro de las evaluaciones realizadas al crédito de Pymes.

Ante la información escasa y la existencia de riesgos en cuanto a los créditos, las entidades financieras enmarcan las garantías para evitar los riesgos y de alguna manera llegan a elevar las tasas de interés para concluir satisfactoriamente.

Levine (2005) de acuerdo con una encuesta realizada por dicho autor, mediante un sistema financiero bien estructurado se puede combatir la pobreza y promover el desarrollo económico, por lo que, ayudará a disminuir ciertas restricciones a las que se enfrentan las Pymes ante el financiamiento. Beck et al (2007) menciona que existen ciertos factores como: la información asimétrica, los costes de transacción, y aquellos costos adicionados en contratos de deuda que de alguna manera afectan

a la economía de las familias con recursos escasos e incluso a aquellos empresarios que apenas comienzan su actividad financiera, debido a que los prestatarios no cuentan con un historial crediticio o conexiones con personal que labore en el banco. En cuanto a las garantías es justo precisar que se consideran como un requisito ante los contratos de crédito entre entidades financieras y/o bancarias y los prestamistas, provocando la reducción de riesgo al prestar. Para Voordeckers y Steijvers, (2006) el papel de la garantía permite indicar la calidad del prestatario.

Como ya se ha mencionado las Pymes cuentan con infinidad de dificultades para cubrir los requisitos solicitados, incluso llegan a presentar falencias técnicas las cuales son asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante las entidades bancarias, es decir, se presta atención a la estructura del proyecto, y a la capacidad de cumplir con la documentación solicitada. Sin embargo no solo presentan dificultades para los requisitos, sino también ante la inexistencia de garantías, provocando que contar con un crédito bancario se vuelva menos accesible para las empresas adjudicando la falta de información y los elevados riesgos presentados para el financiamiento, ocasionando que las entidades bancarias impidan el otorgamiento de crédito añadiendo los altos costos que conlleva el financiamiento ante las exigencias de los bancos.

3.2 Tiempo y edad de la empresa

Esta es una problemática o limitación muy potente dentro de la otorgación de financiamiento a las Pymes, debido a que muchas de las instituciones u organizaciones toman muy en cuenta este factor, ya que consideran que no pueden otorgarle crédito a una empresa cuyo tamaño es bastante reducido o que no cuenta con suficientes años laborando en el mercado. Es una limitante que perjudica a las empresas que apenas iniciaron o que no han podido desarrollarse de manera productiva para un mejor crecimiento empresarial.

Cowling y Mitchel (2003) consideran que existen diversos factores que influyen en la negación de un financiamiento para la empresa como lo son el objetivo de la solicitud de préstamo para la empresa, así como la estructura legal.

Baas y Schooten (2006) se enfocan en un análisis de los costos incurridos por el banco, es decir, tratan de demostrar que, al asignar un préstamo a una pequeña empresa dentro de mercados financieros donde los bancos confían sólo en la relación de préstamo, los prestatarios deben cobrar elevadas tasas de interés para poder autorizar un crédito.

Además, es preciso mencionar que ante la falta de experiencia de expedir una solicitud de financiamiento algunas empresas no llegan a obtenerlo por lo que les genera problemas como la incapacidad de crecimiento y desarrollo. Incluso no logran persistir en el mercado. Sin embargo, comienzan a buscar diversas fuentes de financiamiento que en ocasiones no llegan a ser legales pero que de alguna forma les permite continuar con sus operaciones gracias al otorgamiento de crédito o préstamo que adquirieron ilegalmente.

4. IMPORTANCIA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA PROMOVER LAS PYMES APARTIR DEL AÑO 2000 EN MÉXICO

De acuerdo con Garrido (2011) a inicios del gobierno del presidente Fox, las estrategias para enfrentar los desafíos de las Pymes se centraban en un diagnóstico ante las afectaciones de las pymes particularmente en seis campos de problemas: 1) limitada participación en el comercio exterior; 2) escasa vinculación con los sectores dinámicos; 3) deficiente capacitación de recursos humanos; 4) falta de cultura de innovación; 5) bajo nivel de vinculación con el sector académico; y 6) limitado acceso a fuentes de financiamiento (Secretaría de Economía 2001).

Ante las diversas problemáticas que presentaban las Pymes, el gobierno asumió una estrategia nacional para un mejoramiento de la situación de las mismas, buscando que se impulsara un proceso de promoción empresarial que abarcara las actividades de las microempresas hasta la conformación de las pymes articuladas en las grandes cadenas productivas u operando en el comercio exterior.

En cuanto a ello, dichas problemáticas se enfrentaron mediante dos grandes conjuntos de acciones: las de efecto indirecto y directo.

i. Acciones Indirectas

Estas se basaron en la implementación de medidas institucionales para mejorar la estructura de la oferta de servicios financieros, con el objetivo de mejores condiciones de acceso para las MIPYME, para ello se necesitaba un aumento de la competencia el cual permitiría la diversificación de los tipos entidades.

Los cambios realizados en la estructura de la oferta fueron mediante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), siendo los siguientes:

- a) Aumento significativo de bancos; bancos que fueran especializados a servicios específicos (atención a pymes).

En consecuencia, las acciones que propiciaban un cambio en la estructura de la oferta de servicios financieros no parecen haber modificado sustancialmente la estructura competitiva, ya que el poder bancario sigue concentrado en las grandes entidades. Sin embargo, el cambio en dicha oferta ha creado nuevas condiciones de competencia en algunos segmentos de mercado.

- b) Nacimiento de nuevas entidades financieras. Se promulgó la Ley de ahorro y crédito popular, el objetivo del gobierno con esta ley fue institucionalizar y regular los servicios ofrecidos por diversas entidades, tales como, cajas populares uniones de crédito, entre otras.

Por otro lado, se incentivó el desarrollo de las sociedades financieras: las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) como primer lugar, y las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) finalmente.

A estas entidades se les otorga un gran interés ya que ofrecen mejores condiciones para servicios financieros, entre otras razones.

ii. Acciones directas

Como acciones directas para el impulso de la expansión de las pymes, particularmente el financiamiento de las mismas se considera como el componente innovador de dicha estrategia gubernamental.

a) Cambios institucionales y en las estrategias de gestión pública.

Ante el establecimiento de un marco de planeación y la creación y/o desarrollo de tres agencias públicas que permitieron la operación de las estrategias mediante la interacción de las actuaciones de las mismas.

La subsecretaría estableció el fideicomiso “México Emprende”, que apoya cinco programas de financiamiento junto con otras acciones para el desarrollo integral de las empresas, en un proceso que incluye desde el apoyo a emprendedores hasta la consolidación de pymes. Éstos son: i) el Programa Nacional de Emprendedores, que apoya iniciativas mediante incubadoras y capital semilla; ii) el Programa Nacional de Microempresas, orientado a firmas de hasta 10 trabajadores; iii) el Programa Nacional de Pymes que impulsa el desarrollo de este tipo de empresas; iv) el Programa Nacional de Gacelas, que son empresas que logran una tasa de crecimiento anual superior a 25% durante tres años; y v) el Programa Nacional de Empresas Tractoras, que son las grandes firmas cuya evolución favorece el desarrollo de las pymes. En diferentes escalones de este conjunto de programas, la subsecretaría ofrece apoyos mediante subprogramas como los de servicios de financiamiento, capacitación, comercialización, gestión e innovación.

b) Cambios de enfoque en el financiamiento.

Para la implementación de la estrategia de promoción de las pymes se vinculó a un cambio de enfoque para el desarrollo de políticas de acceso al financiamiento.

En México, se adoptó el modelo de fondos de garantías, cuando en 1954 se constituyó el Fondo de Garantía y Fomento a las Pymes Industriales (FOGAIN). Para las actuales políticas de promoción del crédito a las pymes, lo relevante es que en 2001 se constituyó el Fondo de Garantía de la Subsecretaría de Pymes, con recursos para la creación de un fideicomiso denominado Fondo PYME. Esos recursos permitieron que comenzara a operar el fondo de garantía creado por NAFIN en 1997. Estos fideicomisos fueron creados con el propósito de generar

un Sistema Nacional de Garantías que, conforme a las evidencias, nunca se formalizó pese a que existen éstos y otros fideicomisos de garantías para distintos sectores.

4.1 Banca de Desarrollo

Las instituciones que conforman la banca de desarrollo son aquellas entidades que pertenecen a la Administración Pública Federal de índole jurídica, mismas que son formadas con el carácter de sociedades nacionales de crédito. Como objetivo principal es el suscitar el ahorro e incentivar el financiamiento tanto a personas físicas como morales, de manera que cuenten con asistencia técnica y se les proporcione capacitación.

Dentro del Estado Mexicano la Banca de Desarrollo es de suma importancia ya que se considera como el principal agente para promover e incentivar el crecimiento económico, así como el bienestar social. Ya que proporciona apoyo a las empresas para mejorarlas e incluso crear nuevas a través del financiamiento a sectores productivos específicos o que tengan enfoque en el desarrollo nacional, como lo es la infraestructura.³¹

Sin embargo, para lograr el crecimiento económico es necesario priorizarlo juntamente con la tasa de empleos y la competitividad.

Para que el objetivo mencionado anteriormente se logre es necesario que la Banca de Desarrollo mejore y se trabaje en ella para generar instrumentos actualizados que permitan ofrecer una mayor cantidad de créditos y de alguna manera apoyar a aquellos sectores que se enfrentan ante limitaciones al solicitar alguna opción de financiamiento.

Al actualizar su modo de operación tendrá la posibilidad de agilizar el cumplimiento de su objetivo, para ello la Reforma Financiera tendrá la capacidad de observar modificaciones de índole jurídica, proporcionando una autonomía de gestión y de esa manera permitir y agilizar el otorgamiento de créditos y asimismo facilitar las inversiones.

³¹ Morfin Maciel Antonio. (2009). Banca de Desarrollo y apoyo al acceso (México). CEPAL

A continuación se presentan las principales modificaciones realizadas a la Ley de Instituciones de Crédito y asimismo a las Leyes Orgánicas de la Banca de Desarrollo:

- **Clarificación de Mandatos:** Se tiene como objetivo la ampliación de créditos en sectores mayormente importantes, a través del uso eficiente de los recursos.
- **Fomento de la Inclusión financiera, la innovación y perspectiva de género:** Para cumplir con ello se tendrán que diseñar programas y proyectos dentro de las entidades de la Banca de Desarrollo.
- **Remuneraciones y Recursos Humanos.** En este punto las entidades tendrán la facultad de reconocer el esfuerzo laboral mediante remuneraciones.
- **Flexibilización de la operación de las instituciones y eliminación de restricciones innecesarias.**
- **Análisis crediticio.** Para continuar con las operaciones se deberá analizar la situación del crédito antes las garantías.
- **Transparencia en aprovechamientos.**
- **Control y vigilancia.** Los Órganos Internos de Control deberán trabajar minuciosamente en las responsabilidades administrativas y el acceso a la información pública. La auditoría financiera deberá realizarse acorde con las mejores prácticas en la materia.
- **Fortaleza del capital.**

En base a lo anterior el objetivo de ello es buscar la ampliación del crédito en cuanto a ciertas áreas con mayor priorización y de alguna manera incentivar a reconocer el esfuerzo laboral mediante remuneraciones concebidas. Asimismo, permitir realizar auditorías financieras para presentar las operaciones practicadas en base a la materia.

Actualmente existen seis instituciones que forman la anatomía del sistema de banca de desarrollo mexicano, cada una contando con un amplio espectro en cuanto a los sectores de atención: pequeña y mediana empresa, obra pública, apoyo al comercio

exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito al sector militar. Estas instituciones son:

1. Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)
2. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)
3. Banco Nacional del Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)
4. Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. (SHF)
- 4.1 Metrofinanciera Sofom ER
5. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C. (BANSEFI)
6. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C. (BANJERCITO)

4.2 NAFIN

Nafinsa (NAFIN S.A) es creada en el año de 1934 como herramienta de ejecución de diversos procesos socioeconómicos con el objetivo de generar un cambio en el futuro del país. Inicialmente su propósito fue impulsar el mercado de valores e iniciar la movilización de recursos de índole financiera dirigida a las actividades productivas.

Llamamos Nacional Financiera (NAFIN) al agente principal encargado de manejar las políticas de financiamiento a las Pymes. Dicho agente trabaja conjuntamente para desarrollar diversos programas que permitan fomentar la banca de inversión. Como objetivo principal tiene la finalidad de promover el ahorro y la inversión, así como también atraer y canalizar programas de índole financiera para el fomento de la industria, lo cual va a permitir dirigirse a incentivar el desarrollo económico de la región pero principalmente a nivel nacional.

Para llevar a cabo un desarrollo total del sector industrial con eficacia, eficiencia y de alguna manera promover su competitividad, la NAFIN canalizará, programas, proyectos, apoyos y recursos con la facultad de promover lo anterior como programas de financiamiento con el fin de apoyar las diversas actividades

económicas que permitan generar empleos tanto en empresas como en pequeñas corporaciones indígenas, las cuales con la inclusión de tecnologías permitirá que se obtenga un crecimiento de la capacidad productiva, lo cual permitirá el acceso a los sistemas de comercialización y abasto. Dentro del fomento se encuentra el primer programa de las Cadenas Productivas, que participa como instrumento de factoraje electrónico el cual opera mediante una plataforma de la misma índole. Ante ello se cuenta con la participación de grandes empresas así como entidades gubernamentales que tienen un riesgo bajo de crédito; las pymes que actúan como sus proveedores, diversas entidades bancarias en conjunto, los cuales entran en la disponibilidad de descontar a los segundos las facturas expedidas por los primeros, y finalmente NAFIN quien es la que controla dicho proceso. Esta operación consiste en que las grandes empresas y/o entidad de gobierno tiene el objeto de registrar las facturas dentro del sistema, facturas que están destinadas a ser pagadas por las pymes, por otro lado las pymes tienen la facultad de elegir donde presentar el descuento dentro de los bancos participantes, esto sin antes indagar quién de esas entidades oferta la mejor tasa. A finales del año 2010 se encontraban al menos 39 participantes financieros en el programa y aproximadamente 68000 proveedores, donde se realizaron un total de 10000 transacciones diariamente, con un valor promedio de 80 millones de dólares. Como complemento de este programa tenemos el de compras de gobierno, es decir que por medio de este programa las Pymes tendrán un financiamiento mediante contratos y cartas de crédito, además del ya mencionado descuento de facturas.

Como segundo programa nos encontramos con el de Garantías y Crédito Inducido; programa constituido por medio de un fideicomiso manejado con capital propio de la Nacional Financiera (NAFIN), aun contando con una línea de crédito, la cual permitiría continuar con su operación aun cuando los recursos se encuentren agotados. Este programa tiene la finalidad de incentivar el financiamiento de las pymes, en el cual la NAFIN junto con la banca comercial comparten el riesgo crediticio. Este mecanismo trabaja en base a la oferta de garantía pública para las Pequeñas y Medianas empresas, para los créditos de entidades bancarias, así como para los IFNB (intermediarios financieros no bancarios) que presentan un

cargo por comisión. Para respaldo del fondo de garantía de NAFIN se cuenta con fondos de contragarantías los cuales se encuentran conformados por aportaciones de la secretaría de Economía, así como de los gobiernos de los estados y particulares, este respaldo es utilizado para pérdidas por depreciaciones, entre otros.

A partir del año 2000, la NAFIN marca su enfoque en impulsar el crecimiento de los sectores estratégicos de la actividad económica del país, esto bajo esquemas (garantías), asimismo combatir la falta de financiamiento con el fin de que las Mipymes cuenten con mayor acceso al crédito, a través de las Cadenas Productivas, otorgando apoyo a los proveedores. La NAFIN actualmente tiene como misión contribuir e incentivar el desarrollo económico del país mediante el acceso a proyectos de inversión y financiamiento, propiciando el desarrollo empresarial a las Mipymes así como impulsar y mejorar la productividad y permitir generar empleos.

4.3 El sector de ahorro y crédito popular

Ante una estimación dentro del sector de ahorro y crédito popular (ACP) se conoce que aproximadamente este mismo está conformado por 600 organizaciones de las cuales cuentan con más de cinco millones de clientes y/o socios. De los cuales las operaciones se hacían con diferentes personajes jurídicos que generalmente no se encontraban regulados ni mucho menos en supervisión. Derivado de ello, el sector de ahorro y crédito popular ha sido el principal encargado de atender por más de 50 años los servicios de crédito y ahorro demandados por la población, misma que no ha sido atendida por la banca tradicional. Particularmente el origen de la mayoría de las sociedades ha tenido partida por las comunidades.

Dentro de la inclusión financiera encontramos al mencionado sector de ahorro y crédito, el cual su participación ha sido de suma importancia; para ello, es necesario contar con un buen marco de supervisión tanto para socios como para ahorradores, con la finalidad de evitar riesgos, especialmente de índole de reputación, entre otros. Lo anterior, debido a que muchas de las entidades cuentan con un tamaño similar la de los bancos tanto pequeños como medianos, por lo tanto las labores realizadas dentro de las mismas son comparablemente similares a las de la banca.

Muchas de las federaciones por ser asociaciones gremiales son financiadas con recursos de los afiliados, es decir, con recurso de supervisados y/o agremiados, los cuales aportan ciertas cuotas a las federaciones; por lo que es considerado como un conflicto de índole potencial.

Particularmente en México el sector de ahorro y crédito popular ha evolucionado tanto que aparte de ser una fuente de combate contra la pobreza también ha promovido e incentivado el desarrollo del sector, por lo cual cuenta con grandes oportunidades para difundirse. Esto permitirá que los hogares que cuenten con ingresos bajos tengan acceso a aquellos bienes y servicios financieros, asimismo como a los micronegocios y/o microempresas que la población tenga o tome la decisión de crear.

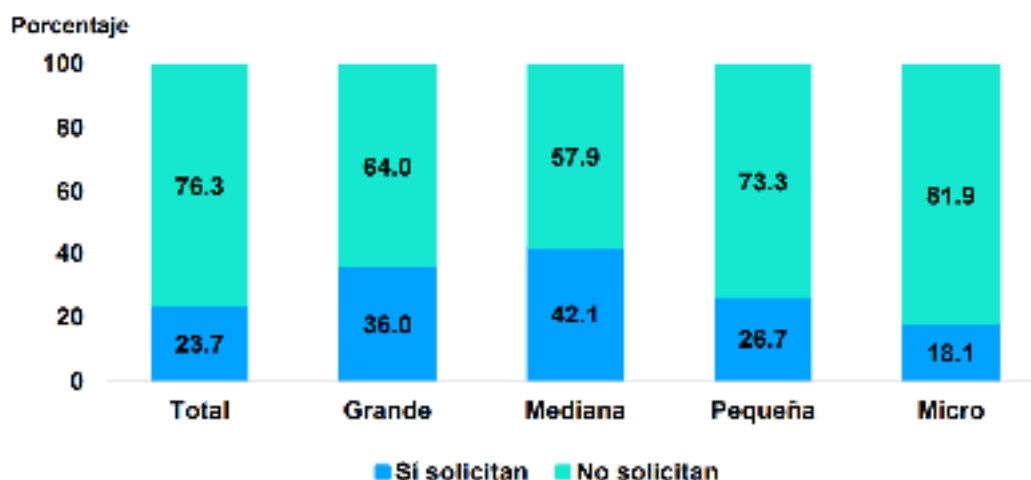
5. Caso México

En la actualidad la mayoría de las empresas ha buscado de alguna manera tener e incluso mantener el acceso al sistema financiero, contemplando particularmente cada una de las restricciones posibles ante el financiamiento. De manera que las entidades financieras puedan facilitarles préstamos, por lo que los empresarios deben considerar la creación de un buen proyecto de financiamiento para que dicho mecanismo se les sea otorgado. Sin embargo cierta parte de las empresas no conocen los diferentes tipos de instituciones financieras que les permita acceder a un financiamiento.

De acuerdo con INEGI (2017) durante ese año las empresas se vieron mayormente afectadas por la situación económica del país, debido a la inseguridad y criminalidad en el país. Asimismo, estas empresas no tuvieron cierto apoyo por parte del gobierno ante la falta de financiamiento.

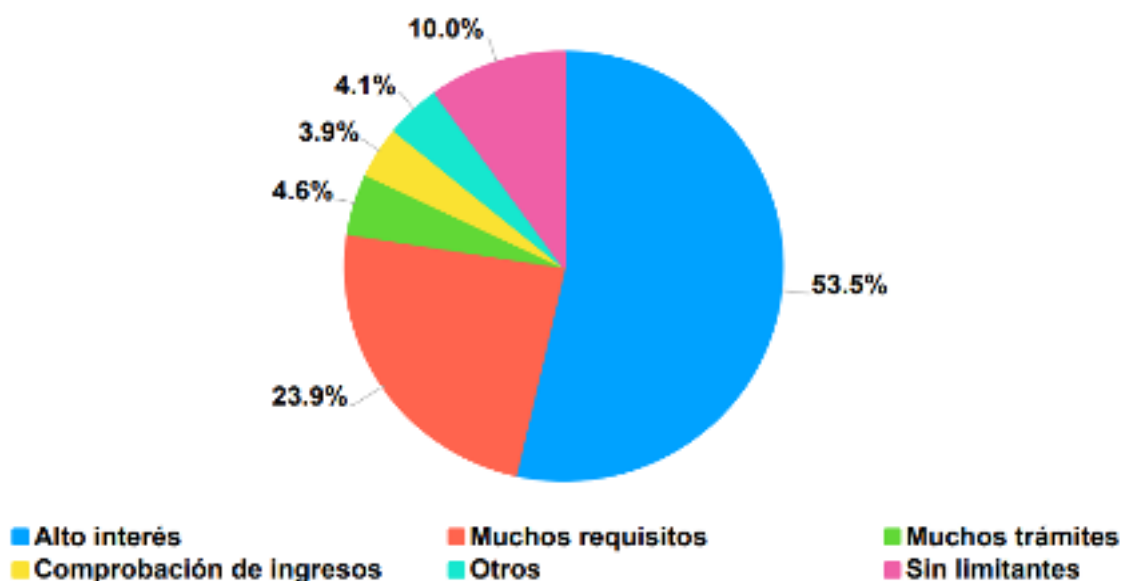
En este mismo año podemos observar el porcentaje de empresas que solicitaron financiamiento:

Porcentaje de empresas que solicitan financiamiento, 2017



Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN, 2018)

De acuerdo a la gráfica anterior podemos observar que gran porcentaje de las empresas no solicitaron un financiamiento en 2017, ya que la mayoría de las empresas tiene diversas limitantes que le impiden el acceso a un financiamiento, tales son las siguientes:

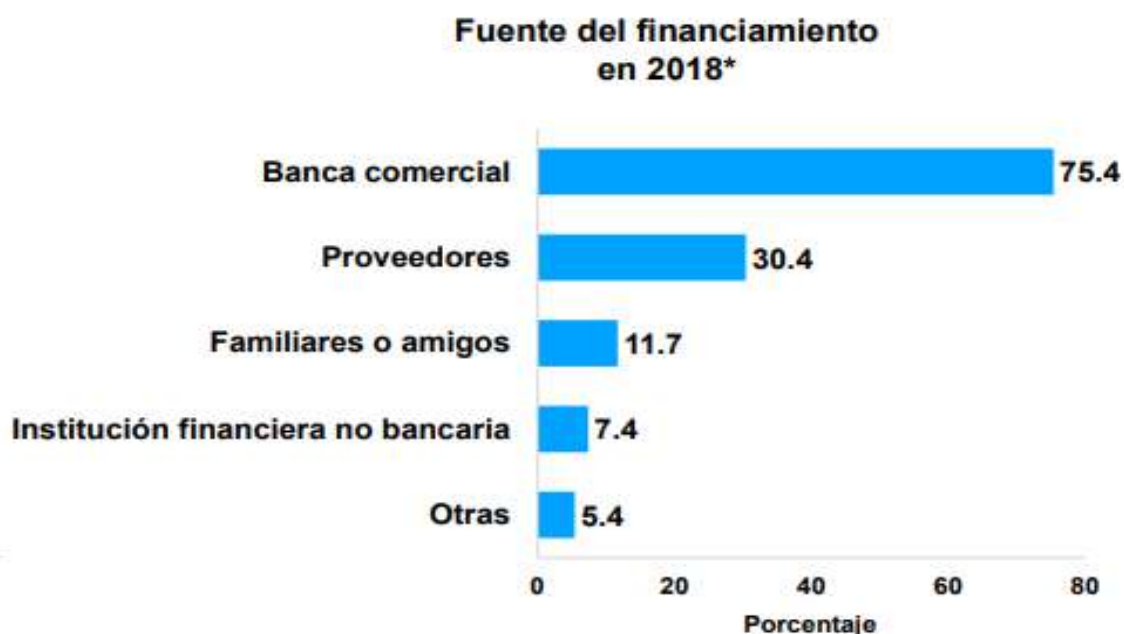


Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN 2018).

Podemos darnos cuenta con la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN 2018) que con un 53.5 % el factor “Alto interés” es la principal

restricción y/o limitante del acceso al financiamiento, seguido de un 23.9% a la solicitud de muchos requisitos para el trámite; siendo la Banca comercial la principal fuente de financiamiento contando con un 75.4%. Como motivo de rechazo del crédito a las empresas, la baja capacidad de pago fue el motivo primordial para no financiar a la empresa.

Las principales fuentes de financiamiento en ese año fueron:



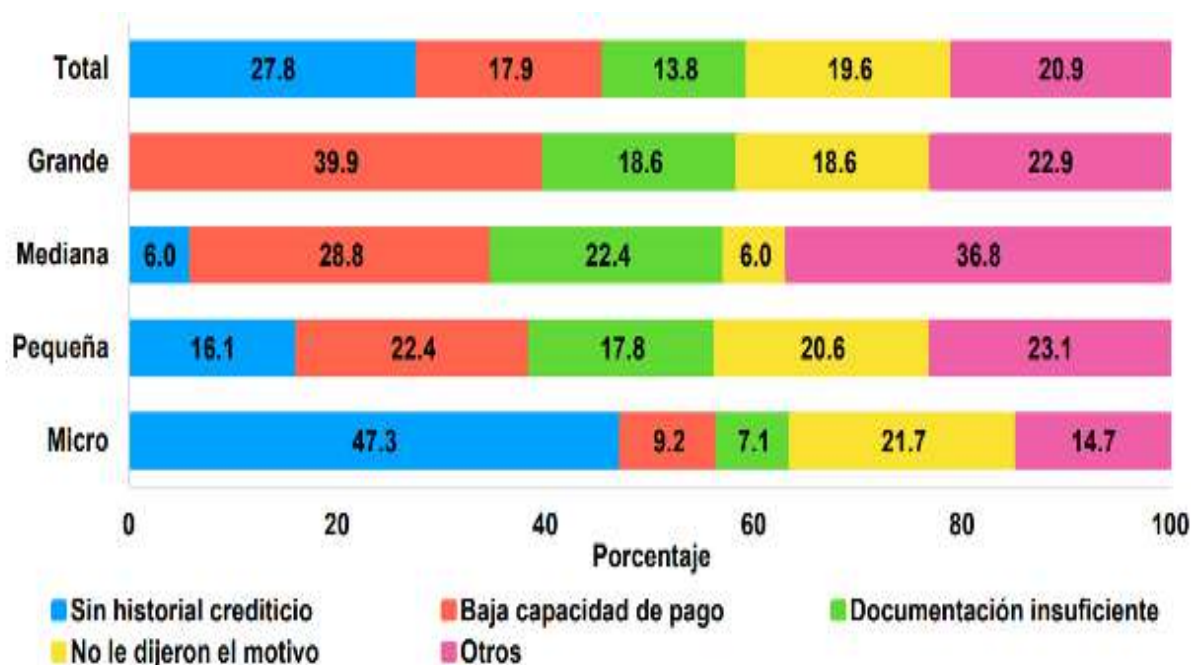
Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN 2018).

Este gráfico nos permite analizar cuáles fueron las principales fuentes de financiamiento a las que tuvieron acceso las empresas, nos damos cuenta que la Banca comercial brindó un porcentaje mayor de financiamiento a las Pymes con un 75.4%, seguido de los proveedores que ofrecieron un 30.4% de financiamiento, y como ya se había hecho mención anteriormente, también las empresas se acercaron a sus familiares y/o amigos para la obtención de un financiamiento, con un 11.7%. Podemos darnos cuenta que el los porcentajes no suman cien por ciento ya que las empresas llegan a solicitar a más de una fuente.

Muchas de las veces que se solicita un crédito o financiamiento no se llegan a aceptar ya sea porque no tienen capacidad de pago, no cuentan con información

suficiente o su historial crediticio es muy pobre. En la siguiente gráfica observamos los principales motivos de rechazo de un crédito:

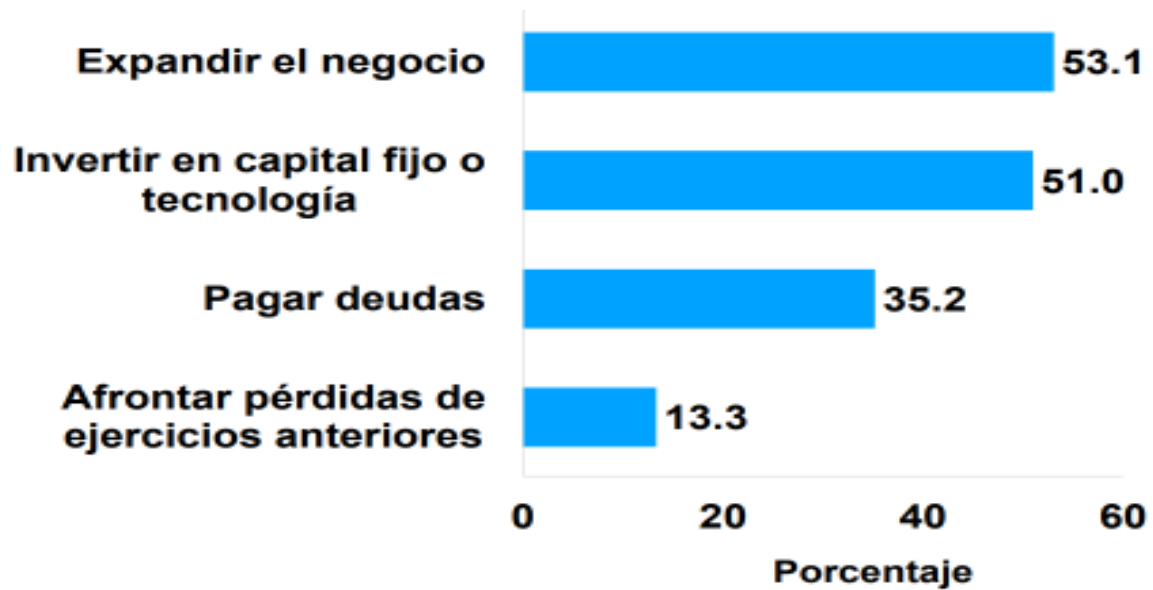
MOTIVOS DE RECHAZO DEL CRÉDITO



Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN 208).

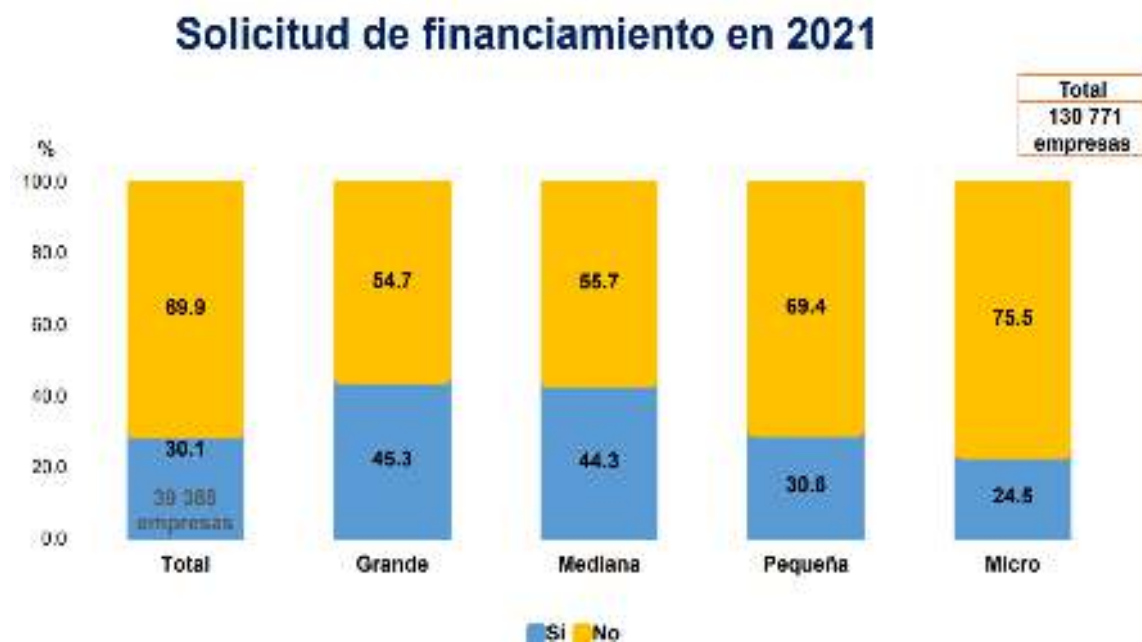
De acuerdo con estos estudios, podemos mencionar que el principal motivo por el cual las empresas no logran conseguir un préstamo es por la baja capacidad de pago de crédito, ya que no logran demostrar que pueden saldar ese crédito en el plazo solicitado debido a su baja capacidad de generar el pago. Sin embargo, no todo termina ante el rechazo de crédito, ya que la mayoría de las empresas después de ese rechazo buscaron y encontraron otro financiamiento que les ha permitido concretar sus actividades empresariales, sin antes mencionar que no todas de las empresas lograron acceder a un financiamiento, por motivo de que no habían instituciones en su localidad o sus condiciones de pago no les favorecía o incluso por su registro de buró de crédito con el que contaban.

Ante el uso que le darían al financiamiento las empresas según la ENAFIN 2018 son:



Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN 2018).

Sin embargo para 2021 (ENAFIN, 2021) cambian totalmente las cifras de solicitud de financiamiento:



Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN, 2021)

Durante el año 2017 el total de las empresas solicitó un financiamiento con un 76.3% mientras que para 2021 el total de las empresas lo hizo con un 69.9%, porcentaje menor ante el año 2017.

Estas empresas tuvieron un gran impacto por el COVID-19; las fuentes a las que se acercaron a solicitar un financiamiento fueron:

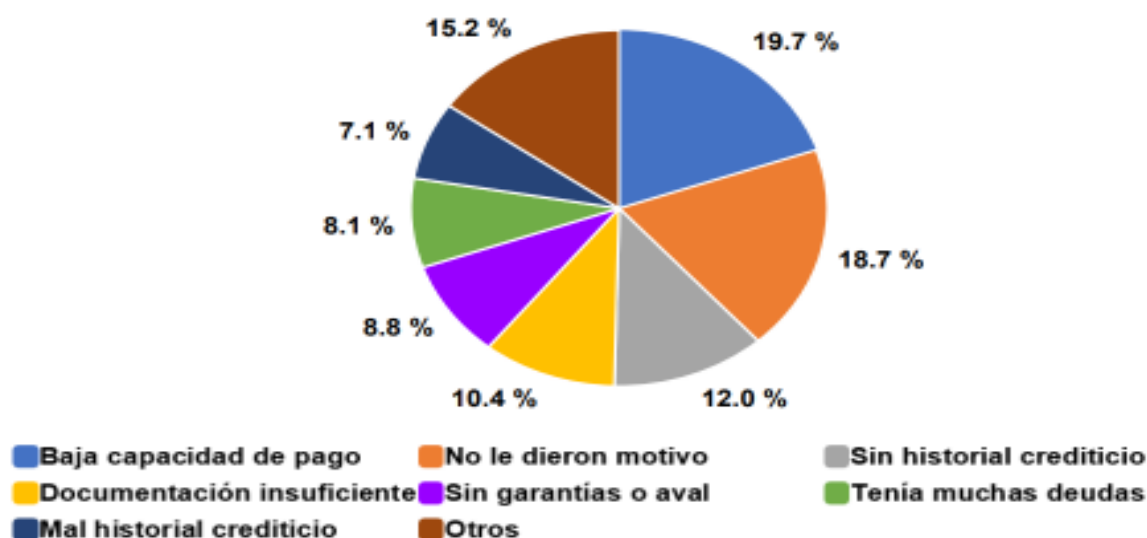


Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN, 2021)

En comparación con el año 2017, en 2021 tuvo menos solicitudes la banca comercial, terminando con un 67%, mientras que en 2017 el 75.4% de las empresas solicitó su financiamiento.

En cuanto al motivo de rechazo de sus créditos se debe a que muchas veces las empresas apenas comienzan y sus propietarios no tienen con que comprobar sus ingresos por lo que no se consideran capaces de pagar dicho financiamiento, incluso hasta por no tener un buen plan de negocios se considera incapaz de adquirir el crédito.

Motivo principal del rechazo en 2021*

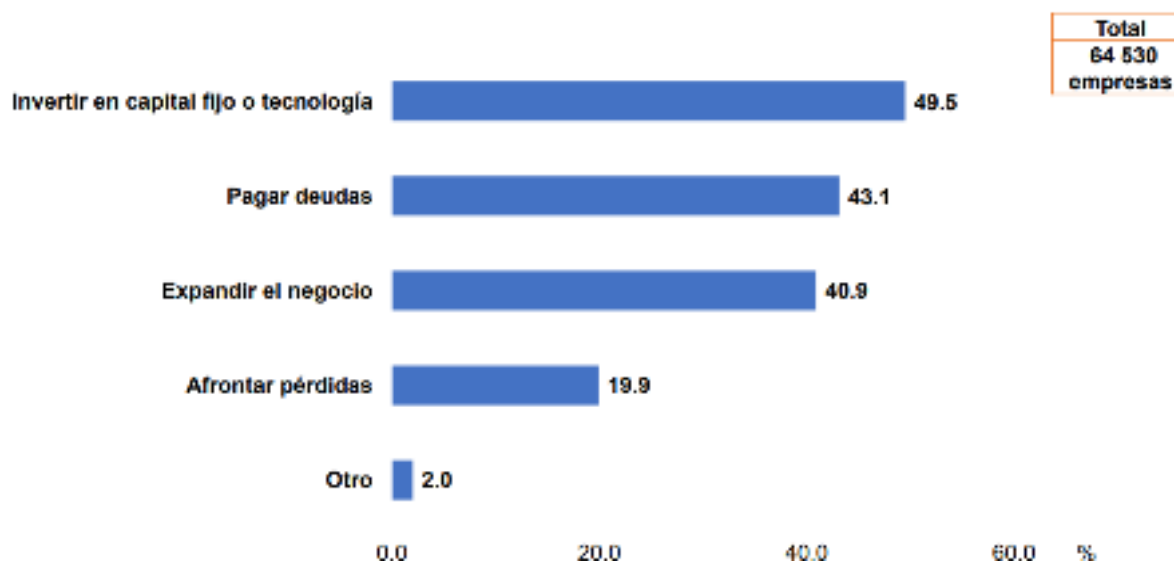


Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN, 2021)

En 2021 el principal motivo por el cual no accedían a un crédito las empresas fue por su baja capacidad de pago abarcando el 19.7%, seguido de la falta de motivo para la solicitud de financiamiento con el 18.7%. Mientras que en el año 2017 el principal motivo de rechazo fue que no contaban con un historial crediticio con un 27.8%. Como ya lo mencionamos algunas empresas son de nueva creación por lo que generalmente no cuentan con un buen historial crediticio, y por ende su documentación no llega a ser suficiente ante la solicitud de un crédito. Por ello muchas de ellas elijen acercarse a otras fuentes de financiamiento de no llegan a ser tan seguras y que incluso en lugar de beneficiar a la empresa les provoca una pérdida ya sea parcial o total.

Ante la solicitud de financiamiento las empresas tienen muchos motivos para los cuales llegarían a usar su crédito, ya que cierta parte lo llega a ocupar para pagar deudas que anteriormente se habían generado, no precisamente lo utilizan para las operaciones de su empresa, se presentan los siguientes usos de acuerdo a la encuesta ENAFIN, 2021:

Usos que le darían al crédito



Fuente: Elaboración de INEGI, (ENAFIN, 2021)

Podemos darnos cuenta que el 49.5 de las empresas evidentemente lo ocuparía para invertir en capital fijo o tecnología, el 43% lo haría para pagar deudas que como ya lo he mencionado son generadas en periodos anteriores ya sea por alguna mala función interna; mientras que el 40.9% lo utiliza para expandir su negocio. En el año 2017 la mayoría de las empresas lo utilizó para expandir su negocio con un 53.1%, mientras que la inversión en capital fijo o tecnología únicamente obtuvo el 51%. Estos porcentajes no suman el total de cien por ciento ya que las empresas llegan a seleccionar más de un uso de su crédito.

Sin embargo debido al impacto generado por el COVID-19 muchas de las empresas no realizaron sus acciones financieras, es decir, no pagaron a proveedores,, no pagaron sus cargos monetarios, no pagaron sus créditos, cancelaron sus servicios para recibir pagos electrónicos, buscaron un nuevo proveedor de servicios financieros y cancelaron arrendamiento de capital de trabajo. Ante esta contingencia muchas de las empresas decidieron tomar otras acciones financieras para continuar o mejorar su operación entre ellas se encuentran las siguientes: uso de redes sociales; muchas de las Pymes debido a que la contingencia no permitió actividades al aire libre eligieron hacer uso de redes sociales para seguir con sus operaciones

empresariales, con ello también tuvieron descuentos o facilidades de pago, uso de página de internet para comercializar y cambio en oferta de productos o servicios.

Este impacto evidentemente generó cierta inversión en algunas empresas debido a que no todas contaban con tecnología avanzada para poder llevar a cabo sus operaciones a distancia, por lo cual también orilló a que muchas de las Pymes se acercaran a solicitar un financiamiento para poder invertirlo en tecnología que como ya lo vimos en ese año fue el principal uso que le darían las empresas a su financiamiento.

De acuerdo con un estudio realizado por los autores Beck (2002), Demiygur (2003) y Maksimovic (2006) Gregory (2005) mencionaron que parte de las restricciones por las que no se accede a un crédito son la edad y el tamaño de la empresa, ya que al ser una empresa pequeña recién abierta las financieras no otorgan dicho financiamiento por la inseguridad de no retorno del crédito. Debido a que estas empresas al no ser de capacidad media no logran generar cierta ganancia que les permita saldar el crédito por lo cual la financiera se encontraría en riesgo.

Conclusiones

Dentro de esta investigación se realizó un análisis de las pymes en México, así como sus características principales y las ventajas y desventajas con las que se caracterizan, haciendo énfasis en las necesidades de financiamiento, y la insuficiente canalización de recursos hacia este sector que se derivan. Por otro lado, se ha estudiado el financiamiento otorgado por la banca comercial a las pymes, así como una breve descripción de los programas gubernamentales vigentes en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

De acuerdo con el análisis de la información obtenida de INEGI, Banco de México y la SE, obtuve algunas conclusiones preliminares sobre el estado actual de las pymes en el país, sus necesidades de financiamiento, y la implementación y ejecución más adecuados de la política de apoyo a este rubro empresarial en cuanto al financiamiento.

Las Pymes se enfrentan a diversas limitaciones relacionadas con el financiamiento ya que no cuentan con una asesoría empresarial, de modo que carecerá de

administración y finalmente no tendrán conocimiento de nuevas oportunidades de tecnología, lo que conllevará a una producción de baja calidad. (Banco Mundial, 2008).

De manera que se concluye que, para las empresas sin importar su tamaño, es necesario saber que, aunque se cuente con todos los requisitos solicitados a muchas de ellas se les llega a rechazar su crédito debido a la falta de madurez de la empresa, es decir, que dicha empresa tiene muy pocos años dentro de los negocios lo que no les asegura a las entidades financieras que cuenten con la capacidad de pago ante la solicitud de dicho crédito. Sin embargo, si existen programas y/o instituciones que los pueden orientar en cuanto a la solicitud de un crédito, estas instituciones tienen la capacidad de instruir y capacitar a la empresa para poder acceder al financiamiento de manera correcta y eficaz.

Existen muchas recomendaciones de política económica dentro de ellas las principales destacan en generar o crear más diversidad de programas que brinden apoyo a las empresas que apenas comienzan su recorrido dentro del mercado, ya que uno de los requisitos principales para la obtención de un crédito es contar con una edad avanzada dentro del mercado de manera que hayan creado un historial crediticio y les permita comprobar que pueden pagar su financiamiento. Se observa que las empresas que van comenzando tienen mayor dificultad para conseguir un crédito, ya sea porque no cuentan con un historial crediticio entre otras razones. Se recomienda de igual manera la creación o innovación de programas que le permita a las personas emprendedoras trabajar su proyecto de manera correcta y coordinada para poder entrar al mercado y hacer crecer su negocio. Ya que muchas veces dichos emprendedores tienen la noción de forjar su proyecto pero no lo logran debido a que no cuentan con la capacitación necesaria para trabajar sus ideas de emprendimiento. Finalmente, el implementar, regular e innovar los programas existentes de financiamiento para las Pymes, ya que como pudimos observarlo en el desarrollo de este trabajo representan una gran importancia económica del país, no solo por sus aportaciones al PIB, sino también por la capacidad que tienen para generar más empleos.

BIBLIOGRAFÍA

- Andersen, Arthur, “*Diccionario de economía y negocios*”, 1999.
- Aranda, L. (2019). Características Del Financiamiento De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio – Rubro Compra/Venta De Vehículos De La Provincia De Huaraz, 2018. 1–175.
- Banco de México. (2015). *Consulta de estructura de información*. Obtenido de banxico: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF471§or=19&locale=es>
- Banco Mundial (2008 y 2009). Doing Business.
- BANXICO, 2015 “Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento crédito a las pequeñas y medianas empresa (PYME).
- Benites, Samaniego y Orlin (2019). *Revisión de la Literatura sobre Finanzas Populares*. Pontificia Universidad Católica Sede Esmeralda. disponible en: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2203/1/Finanzas%20populares.pdf>
- Castillo Galeana A. (2015). *Financiamiento bursátil*. Editorial Pearson. México 2015. Primera edición.
- Chapa & Gómez. (2012). *Guía financiera para Pymes*. Capítulo 1. La problemática de las Pymes. Ciudad de México
- Clari, Carlos, El libro de las PYMES, (editorial: granica)
- Dabbah, S. L. (2003). *Globalización económica, 2003*. Ediciones Fiscales ISEF.
- De las Heras Ballell Rodríguez Teresa, (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. pensar en derecho, 3, 101-124.
- Del Ángel (2012). La economía de las microfinanzas. Fondo de Cultura Económica. Recuperado de: <https://search.proquest.com/docview/1035234235/fulltext/9DAB05F6FB354CB8PQ/49?accountid=13357>
- Drimer, R. L. (2008). Teoría del financiamiento : evaluación y aportes. 1–234. Retrieved from http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las Pequeñas y Medianas empresas en América Latina. En: Goldstein (Comp.). Eliminando Barreras: El financiamiento a las PYMEs en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Ferraro & Goldstein (2011). Políticas de acceso de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina. CEPAL.: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fondo PYME. (2016). *Fondo de Apoyo para Micro, Pequeña y Mediana Empresa*. Obtenido de Fondo Pyme: <http://www.fondopyme.gob.mx/fondopyme/2010/segmento.asp?Tema=3>

- Fornero, R. A. (2008). Las primeras proposiciones de Modigliani y Miller.
- Garrido, C. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: oportunidades y desafíos.
- Guillermo Westreicher, 08 de octubre, 2018
Crédito de proveedores. Economipedia.com
- http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/crowdfunding_1563827583.pdf
- <https://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-DE-DESARROLLO/Descripcion-del-Sector/Paginas/default.aspx>
- <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- INEGI. *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN)* 2018
- INEGI. *Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN)* 2021
- INEGI. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa (2009).
https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/ce/2009/doc/minimonografias/m_pymes.pdf
- Jurado A., Vivar V., Pérez R. (1997). Programa de apoyo a la micro y pequeña empresa. In: Estrategias para el impulso de la vinculación Universidad-Empresa. Pallán C., Avila G. eds., 3er Congreso Nacional de Vinculación, ANUIES, Cuernavaca, Morelos. pp.409-430
- Kauffman Foundation: *"The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction"*. Disponible en: <http://www.kauffman.org/newsroom/u-s-job-growth-driven-entirely-by-startups.aspx>
- Kuri Gaytán Armando. (2007), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*. México: Porrúa.
- La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica
- Lecuona Valenzuela R. (2009). *El financiamiento de las PYMES en México: La experiencia reciente*. Economía UNAM. Vol.6 No.17, Ciudad de México, disponible en: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665952X200900200004
- Lopez, P. (2019). ¿cual es la mejor opcion de financiamiento para un negocio?
- Martínez, A. G., de Lema, D. G. P., & Hernández, S. M. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Análisis económico*, 24(57), 217-238.
- Martínez Ordinola, M. F. (2016). El financiamiento como factor determinante de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú. Caso: de las MYPES de la ciudad de Piura, 2016.
- Mohar, J. G. (2005). Fortalecimiento y desarrollo de las finanzas populares en México. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (821), 213-224.

- Morfin Maciel Antonio. (2009). Banca de Desarrollo y apoyo al acceso (México). CEPAL, 208, 5-51.
- OCDE, *Temas y Políticas Clave de PyMES y Emprendedores en México*, (México: OCDE, 2013) pág. 15
- OCDE, *Temas y Políticas Clave de PyMES y Emprendedores en México*, (México: OCDE, 2013) pág. 20
- Peña, Aura Elena, & Bastidas, María Carolina (2004). *La pequeña y mediana empresa ante el fenómeno inmanente de la globalización*. Actualidad Contable Faces, 7(9), 52-60. [fecha de Consulta 18 de agosto de 2022]. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25700906>
- Pino V. A. (2018), Las finanzas populares y solidarias como alternativa ante la banca tradicional excluyente, Universidad de la Habana. Cuba. Disponible en: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/finanzas-populares-solidarias.html>
- Saldivar, Sandra, competitividad y gestión de las pymes, 7 global conference on business and finance proceedings 2, (2012) pag. 1153
- Sanchez. (2018). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, caso de la empresa comercial Arels S.R.L. Huacho, 2015.
- Thompson, I. (2006). *Definición de empresa*. Promonegocios.Net. Recuperado de la página: <http://www.Promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicionconcepto.html>
- Tregear, M. (2018). Banca y políticas públicas en el financiamiento a las Pyme de México y Perú. COMITÉ CIENTÍFICO-ACADÉMICO EVALUADOR DEL DOSSIER, 149.
- UNAM (2014) EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO DE LA PYME EN EL DISTRITO FEDERAL, disponible en: <http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.01.pdf>
- Villacorta & Reyes (2012). Servicios financieros para las mayorías: La inclusión financiera en México. Revista mbs, recuperado de : <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/revista-demicrofinanzas-y-banca-social-mbs/2/2-556.pdf>
- Zevallos, Emiliano, *obstáculos al desarrollo de las pymes*, cuad.difus,11, (2006) pág. 76