

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



TESIS:
CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN DE UN MODELO DE FINANCIAMIENTO
PARA APOYAR EL DESARROLLO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS EN BAJA CALIFORNIA

PRESENTA
MARTÍN FRANCISCO MONTAÑO HERNÁNDEZ

Para obtener el GRADO de:
DOCTOR EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

DIRECTORA DE TESIS: DRA. LOURDES ALICIA GONZÁLEZ TORRES
CO-DIRECTOR DE TESIS: DR. ALEJANDRO MUNGARAY LAGARDA

Mexicali, Baja California

Agosto de 2017.

DEDICATORIA

Dedico esta Tesis a Mi Padre, ha sido, es y siempre será mi ejemplo a seguir y marco de referencia. Un Hombre en toda la extensión de la palabra.

A mi Madre, por su continua motivación a seguir adelante y alcanzar todos mis objetivos.

A mi esposa Jovita y mi hija Isis Aralia, ellas son el pilar fundamental de mi vida, sin ellas yo no estuviera logrando este paso y son la razón de mi esfuerzo permanente para el logro de más y mejores metas.

A mi hermana Zinnia Berenice y mi hermano Adolfo Benjamín, quienes me motivan a lograr una superación constante.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad Autónoma de Baja California y a la Facultad de Ciencias Administrativas por haberme permitido la oportunidad de superarme académica y profesionalmente.

A mi Directora de Tesis, Dra. Lourdes Alicia González Torres, por su apoyo, conducción y asesoramiento, componentes fundamentales para la realización de este proyecto.

A mi CoDirector de tesis Dr. Alejandro Mungaray Lagarda, por sus invaluable sugerencias, recomendaciones y consejos.

A mis asesores Dr. Luis Ramón Moreno Moreno, Dr. Manuel Alejandro Ibarra Cisneros, Dr. Antonio Escamilla Díaz, muchas gracias por sus contribuciones y apoyo.

A mis profesores y compañeros de generación.

Y a todos aquellos que de manera desinteresada colaboraron en este proyecto.

RESUMEN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) tienen un papel central en la estructura empresarial del país a nivel general y de Baja California en particular. En la definición de MYPE de la Secretaría de Economía, se ven involucrados tanto los ingresos, como también el número de trabajadores de la empresa. En esta definición, se consideran MYPE: "Un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores (generalmente entre 15 y 100 empleados), y cuya facturación es moderada. Se define como Microempresa, a las empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas son de hasta 30 millones de pesos al año. Pequeña Empresa, a empresas que ocupan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasan los 400 millones de pesos al año (Censos Económicos 2014, INEGI).

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ENAPROCE-INEGI (2015), del total de empresas en México, el 97.6% son microempresas, mismas que concentran el 75.4% del personal total ocupado. El 2.0% son consideradas como pequeñas empresas, concentrando el 13.5% del personal ocupado, y por último, se encuentran las empresas medianas, con un 0.4% del total que contribuyen con el 11.1% del personal ocupado.

Asimismo, con base en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2014), México cuenta con 5'654,014 empresas, las cuales emplean a 29'642,421 personas. El 94.3% (5'331,735) de las compañías son microempresas, el 4.7% (265,739) corresponde a pequeñas, el 0.8% (45,232) son medianas y el 0.2% (11,308) son grandes empresas.

Este trabajo se justifica en que a la fecha no se cuenta con información disponible referente al nivel de impacto del financiamiento público realizado por el programa Emprende Empresarial (PEE) del Gobierno del Estado de Baja

California sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Mexicali, B.C. Esta evaluación aportaría información al estado del arte sobre la relación entre el financiamiento público, la actividad productiva y la generación de empleo. En consecuencia, el objetivo general de este trabajo es realizar tal evaluación, a partir de la hipótesis de que el PEE ha impactado positivamente el desarrollo de las MYPE en la ciudad de Mexicali, Baja California.

Los principales resultados de este trabajo son: dentro de los solicitantes encuestados el 66.4% manifestaron nunca haber solicitado financiamiento bancario, el 70% de ellos debido a las altas tasas de interés, y el 17.5% a la excesiva documentación y requisitos solicitados. Del 33.6% que sí habían solicitado crédito bancario, 65% de ellos lo utilizaron para adquirir maquinaria y equipo mientras que el 20% lo destinó a capital de trabajo. El 61.7% de los entrevistados comentaron que el comportamiento de las ventas tuvo un ligero aumento, mientras que el 15% manifestó un aumento notable y el 23.3% restante mencionó que permanecieron sin cambio. Por su parte, el 56.7% de los microempresarios estuvieron en condiciones de generar empleo. De ellos, el 47.1% pudo crear dos plazas de trabajo; el 23.5% creó solo una posición laboral; el 17.7% generó tres; el 8.80% generó cuatro y el 2.90% generó cinco. Del 43.33% de beneficiados que no crearon empleo, el 42.3% manifestó que no fue necesario contratar nuevo personal, mientras que el 23.1% no realizó contratación alguna debido principalmente al incremento de los costos de operación de la empresa y los elevados costos que implica la contratación de nuevos trabajadores.

Finalmente se concluye que a mayor monto asignado a la empresa, el efecto en el empleo crece y en la medida que las microempresas obtuvieron mayores ventas, contaron con una mayor capacidad de empleo. En base al impacto observado del financiamiento sobre ventas y generación de empleo, y considerando su impacto social, podemos establecer que el proceso analizado cumple de manera eficiente con sus objetivos.

Palabras clave: Microempresas, MYPE, financiamiento, empleo y ventas.

ABSTRACT

Micro and small enterprises (MSES) have a central role in the business structure of the country at a general level and Baja California in particular. In the definition of MSES in the Ministry of the economy, are involved both revenues, as also the number of employees of the company. In this definition, MSES are considered: "a type of company with a small number of workers (usually between 15 and 100 employees), and whose turnover is moderate." Defined as a micro-enterprise, the companies that occupy up to 15 people and the value of its net sales are up to 30 million pesos a year. Small company, companies holding up to 100 people and its net sales do not exceed 400 million pesos a year (Economic censuses 2014, INEGI).

According to the ENAPROCE-INEGI (2015), of the total number of companies in Mexico, the 97.6% are micro-enterprises, which that concentrate the 75.4% of the total employed personnel. The 2.0% of them are considered small businesses, concentrating the 13.5% of the employed personnel. Finally, there are the medium-sized enterprises, with a 0.4% of the total account for 11.1% of the employed personnel.

Also, based on the National Institute of Statistics, Geography and Informatics (INEGI, 2014), Mexico has 5'654,014 companies, which employ 29'642,421 people. The 94.3% (5'331,735) companies are micro-enterprises, 4.7% (265,739) small, 0.8% (45,232) medium and 0.2% (11,308) large companies.

This work is justified in that to date there is no information available regarding the level of impact of public financing by the "Emprende Empresarial" program on micro, small and medium-sized businesses in Mexicali, B.C. This evaluation would provide information to the state of the art on the relationship between public financing, the productive activity and the generation of employment. As a result, the

general objectives of this work are making such assessment, starting from the hypothesis that the PEE has positively impacted the development of the SMEs in the capital city of Baja California.

The main results of this work are: within the applicants surveyed the 66.4% reported never having requested bank financing, 70% of them due to high interest rates, and the 17.5% due to excessive documentation and requirements requested. Of the 33.6% if they had applied for bank credit, 65% of them used it to purchase machinery and equipment while 20% allocated it to working capital. The 61.7% of respondents commented that the behavior of sales had increased slightly while, while 15% said that their sales had a significant increase and 23.3% mentioned that their sales remained unchanged. Meanwhile, 56.7% of the entrepreneurs were able to generate employment. Of them, the 47.1% could to create 2; 23.5% created 1 and 17.7% generated 3 new jobs. Of the 43.33% of benefit that did not create jobs, the 42.3% stated that it was not necessary to hire new staff, while 23.1% did not do any hiring due mainly to the increase of the company's operation costs and the high costs involving the recruitment of new personnel.

Finally we conclude that greater amount assigned to the company, the effect on employment grows to the extent that micro-enterprises obtained higher sales, had a greater capacity for employment. Reviewing the impact of funding social efficiency ranks the efficiency of the process.

Key words: Micro-enterprises, SMEs, funding, employment and sales.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	6
TABLA DE CONTENIDOS	8
LISTA DE TABLAS	9
LISTA DE CUADROS	10
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Justificación y relevancia de la investigación	11
1.2. Planteamiento del Problema, Hipótesis y Objetivos	13
1.3. Estructuración de la tesis	14
CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO	16
2.1 Teoría de la Empresa y la Microempresa	16
2.2 Teoría de la Estructura de Capital	17
2.3 Teorías de Deuda y Capital	18
2.3.1 Teoría de la Selección Jerárquica	18
2.3.2 Teoría del Equilibrio Estático	19
2.3.3 Teoría de la Información Asimétrica	20
2.3.4 Teoría de la Agencia	22
2.3.5 Teoría del Flujo de Efectivo Libre	24
2.4 Los programas de financiamiento y apoyo MYPE	26
2.4.1 Principales fuentes de financiamiento	28
2.4.2 Las limitantes al crecimiento de las MYPE	36
2.4.3 El acceso a recursos de financiamiento	47
2.4.4 Principales áreas de actuación de la política MYPE	50
2.4.5 Tendencia reciente en el financiamiento de las MYPE	52
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA	57
CAPÍTULO 4. RESULTADOS	60
4.1 El Desarrollo empresarial y fomento a las MYPE en el Plan Estatal de Desarrollo 2007-2012	60
4.2 FONDOS BC. Marco normativo y operativo	64
4.3 FONDOS BC. Reglas de Operación (Resumen)	68
4.4 Fondo Emprende Empresarial. Regla de operación y asignación	71
4.5 Procedimiento de convocatoria y asignación de proyectos	76
4.6 Criterios técnicos para evaluar proyectos	81
4.7 Proceso de evaluación de proyectos del Programa Emprende Empresarial	87
CAPÍTULO 5. DISCUTIENDO LA EFICIENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA EFICACIA DEL EMPLEO DE LA MYPE EN BAJA CALIFORNIA	91
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES	99
CAPÍTULO 7. LISTADO DE REFERENCIAS	102
ANEXO 1. FORMATO DE CENSO	114
ANEXO 2. EMPRESAS CENSADAS	117

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1.	Estructura de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas en México	43
Tabla 2.	Estimación del programa de pagos de los acreditados acorde con el monto recibido	84
Tabla 3.	Resultados de análisis Econométrico entre empleo, financiamiento y ventas	87
Tabla 4.	Resumen del resultado del censo	88
Tabla 5.	Estructura empresarial y del empleo en Baja California 2014	92
Tabla 6.	Población ocupada por tamaño de unidad económica en Baja California 2005-2014	96
Tabla 7.	Cambio en el empleo por estrato empresarial en Baja California 2005-2011	98

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1.	Estratificación de empresas según Secretaria de Economía	11
Cuadro 2.	Fuentes de financiamiento y tamaño de las empresas	17
Cuadro 3.	Componentes clásicos de la Teoría de Agencia	23
Cuadro 4.	Resumen de Teorías	25
Cuadro 5.	Requerimientos para otorgar financiamiento a MYPE por parte de la banca comercial	34
Cuadro 6.	Fuentes de financiamiento más utilizadas por MYPE	41
Cuadro 7.	Organización del Fideicomiso para el Desarrollo Económico de Baja California	66
Cuadro 8.	Modelo de asignación de recursos a las MYPES en Baja California	82

CAPÍTULO 1. INTRODUCCION

1.1 Justificación y relevancia de la investigación

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) tienen un papel central en la estructura empresarial del país a nivel general y de Baja California en particular. En la definición de MYPE de la Secretaría de Economía, se ven involucrados tanto los ingresos, como también el número de trabajadores de la empresa. En esta definición, se consideran MYPE: "Un tipo de empresa con un número reducido de trabajadores (generalmente entre 15 y 100 empleados), y cuya facturación es moderada. Se define como Microempresa, a las empresas que ocupan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas son de hasta 30 millones de pesos al año. Pequeña Empresa, a empresas que ocupan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasan los 400 millones de pesos al año (Censos Económicos 2014. INEGI)

Cuadro 1.- Estratificación de Empresas según Secretaría de Economía

TAMAÑO	SECTOR	RANGO DE NÚMERO DE TRABAJADORES	RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES (mdp)	TOPE MÁXIMO COMBINADO*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%
Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009.

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ENAPROCE-INEGI (2015), del total de empresas en México, el 97.6% son microempresas, mismas que concentran el 75.4% del personal total ocupado. El 2.0% son consideradas como pequeñas empresas, concentrando el 13.5% del personal ocupado, y por último, se encuentran las empresas medianas, con un 0.4% del total que contribuyen con el 11.1% del personal ocupado.

Asimismo, con base en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2014), México cuenta con 5'654,014 empresas, las cuales emplean a 29'642,421 personas. El 94.3% (5'331,735) de las compañías son microempresas, el 4.7% (265,739) corresponde a pequeñas, el 0.8% (45,232) son medianas y el 0.2% (11,308) son grandes empresas.

Un problema central que presentan las MYPE en México hoy día, es su limitado acceso al financiamiento tanto bancario como público (Banco Mundial 2010). El problema se acentúa debido a que su principal financiamiento proviene de los proveedores, quienes admiten a plazo la liquidación de sus ventas, una vez cuenta con liquidez la empresa a la que surten. Se estima que entre el 70% y el 80% de su financiamiento lo hacen mediante este sistema y siempre en el corto plazo (Lecuona, 2010).

Un factor importante en el acceso al crédito para las empresas mexicanas está asociado a su tamaño, pues aquellas de menor tamaño difícilmente tienen acceso a acreditaciones financieras debido principalmente a las altas tasas de interés y a la insuficiencia de garantías. Estos son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las MYPE (Rionda, 2008).

Lecuona (2010) afirma que no debe dejarse de lado el hecho de que el financiamiento es más barato y accesible en economías industriales con estabilidad macroeconómica de largo plazo. Es conocido que el financiamiento se vuelve más caro e inaccesible en economías inestables, cuyo monto o capacidad de endeudamiento además de ser más modesto implica mayor riesgo. Este mismo autor señala que la crisis económica actual supone que las MYPE a nivel nacional y local verán endurecida su situación en materia de acceso a créditos, tanto para capital de trabajo como para inversiones de capital a largo plazo. Para enfrentar esta situación, el crédito a las MYPE

tendría que ser subsanado por el crédito público, puesto que el privado se vería mermado y restringido de forma importante.

De acuerdo con Lecuona (2010), el escaso acceso de las MYPE a las fuentes de financiamiento es debido principalmente a factores tales como:

- Son consideradas como entidades económicas con alto riesgo financiero.
- Insuficiente documentación contable financiera que fundamente su actividad y facilite su análisis financiero.
- No cuentan con el nivel ni el tipo de garantías que los acreditantes exigen.
- Falta de difusión por parte de las instituciones crediticias de carácter público y privado sobre los instrumentos de financiamiento que ofertan a las MYPE.

1.2 Planteamiento del Problema, Hipótesis y Objetivos

El desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Baja California, puede ser una herramienta de alta efectividad para reactivar procesos de economía social de alto impacto, ya que en respuesta a la asignación de financiamiento, puede esperarse que las microempresas obtengan mayores ventas, y por consiguiente cuenten con una mayor capacidad de generación de empleo. Este tipo de apoyos no habían sido implementados en nuestro Estado, por lo que este trabajo se justifica en que a la fecha no se cuenta con información disponible referente al nivel de impacto del financiamiento público realizado por el programa Emprende Empresarial sobre las micro, pequeñas y medianas empresas en Mexicali, B.C. Esta evaluación aportaría información al estado del arte sobre la relación entre el financiamiento público, la actividad productiva y la generación de empleo. En consecuencia, el objetivo general de este trabajo es explicar el proceso de aplicación y validación de un modelo de financiamiento para apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Baja California, durante el 2013, a partir de la hipótesis de que el Programa Emprende Empresarial (PEE) puede contribuir positivamente en el desarrollo de las MYPE en la ciudad de Mexicali, Baja California.

Los objetivos específicos que permitirán realizar la evaluación del PEE son: Identificar las fortalezas y debilidades del programa Emprende Empresarial; tipificar las condiciones que guardan las MYPE receptoras de financiamiento; analizar el efecto del financiamiento sobre la mejora de las MYPE.

1.3 Estructura de la Tesis

Para ilustrar el desarrollo del presente trabajo, en el segundo capítulo se desarrolla un amplio marco teórico, abordando tanto la teoría de la empresa y la microempresa como la teoría de la estructura de capital, así como las diversas teorías de deuda y capital, entre las que se encuentran: a) Teoría de la Selección Jerárquica, b) Teoría del Equilibrio Estático, c) Teoría de la Información Asimétrica, d) Teoría de la Agencia y Teoría del Flujo de Efectivo Libre. Al mismo tiempo, se hace una revisión de literatura con énfasis en los programas de financiamiento y de apoyo a la MYPE, abarcando las principales fuentes de financiamiento, las limitantes a su crecimiento, el acceso a recursos de financiamiento, principales áreas de actuación de la política pública para las MYPE, así como las tendencias recientes en el financiamiento de las MYPE.

En el tercer capítulo se documenta la metodología empleada para levantar el censo sobre los acreditados del PEE durante el año 2013. Este análisis se enfoca por criterios de diferente nivel. El primero explora el proceso de revisión y dictaminación de los proyectos de MYPE. El segundo realiza una evaluación del impacto de créditos otorgados a 60 micro y pequeños empresarios otorgados durante el 2013 al amparo del Programa Emprende Empresarial.

Con estos dos niveles de análisis es posible construir una historia completa de FONDOS BC como un instrumento para impulsar el desarrollo de las Mypes de Baja California, que va desde su apertura, organización normativa y administrativa, operación a través de normas y procesos técnicos, así como la evaluación tanto de proyectos como de su impacto. Para evaluar el

impacto del financiamiento a microempresas que fueron apoyadas en 2013, se utilizó una prueba de regresión de sección cruzada con la información obtenida de las 60 empresas censadas.

En el capítulo 4 se muestran los resultados. Mientras que en el capítulo 5 se discute su importancia, conjuntamente con el financiamiento de las MYPE en Baja California. Finalmente en el capítulo 6, se establecen las conclusiones, mismas que se desprenden de la problemática planteada, de la hipótesis presentada así como de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 2. MARCO TEORICO

2.1 Teoría de la Empresa y la Microempresa

El financiamiento es una cuestión de la que se habla a cada momento cuando se tratan temas relacionados al microempresariado. Históricamente, el acceder al crédito por parte de las MYPE no ha sido un tema sencillo y con el escenario internacional de crisis que se vive actualmente, se hace aún más complicado, debido entre otros factores a que las formas de acceso se han endurecido. Uno de los principales problemas que enfrentan las MYPE es la asimetría en la información, Berger y Udell (1998). Sin embargo son varios los aspectos que tienen conexión con el tema de financiamiento a las MYPE, dentro de las que se encuentran las características de estas empresas, los obstáculos que afrontan y las maneras que han encontrado para superarlos, los cuales se desarrollan en adelante:

El tema de deuda y capital es dominante. Modigliani y Miller (1958) dan origen a la Teoría de la Estructura de Capital, a partir de la cual abordan temas como las “Técnicas de financiamiento de las empresas, los presupuestos de capital y los comportamientos de inversión”, involucrando el tema del costo del capital y mostrando como dependiendo de la estructura de la organización, será el costo que tenga la empresa.

El escenario se da al definir de donde obtendrán los recursos de inversión. Para Myers y Majluf (1984), las empresas tienden a llevar un orden para uso de recursos, tomando en cuenta los recursos internos inicialmente, luego la deuda con acreedores y por último capital de nuevos inversionistas, lo que da lugar a la “Teoría de la selección jerárquica”.

Así como estas teorías han desarrollado un pensamiento específico sobre las cuestiones de la empresa en el tema de la deuda y capital, otros autores han establecido las restricciones principales que encuentran en su

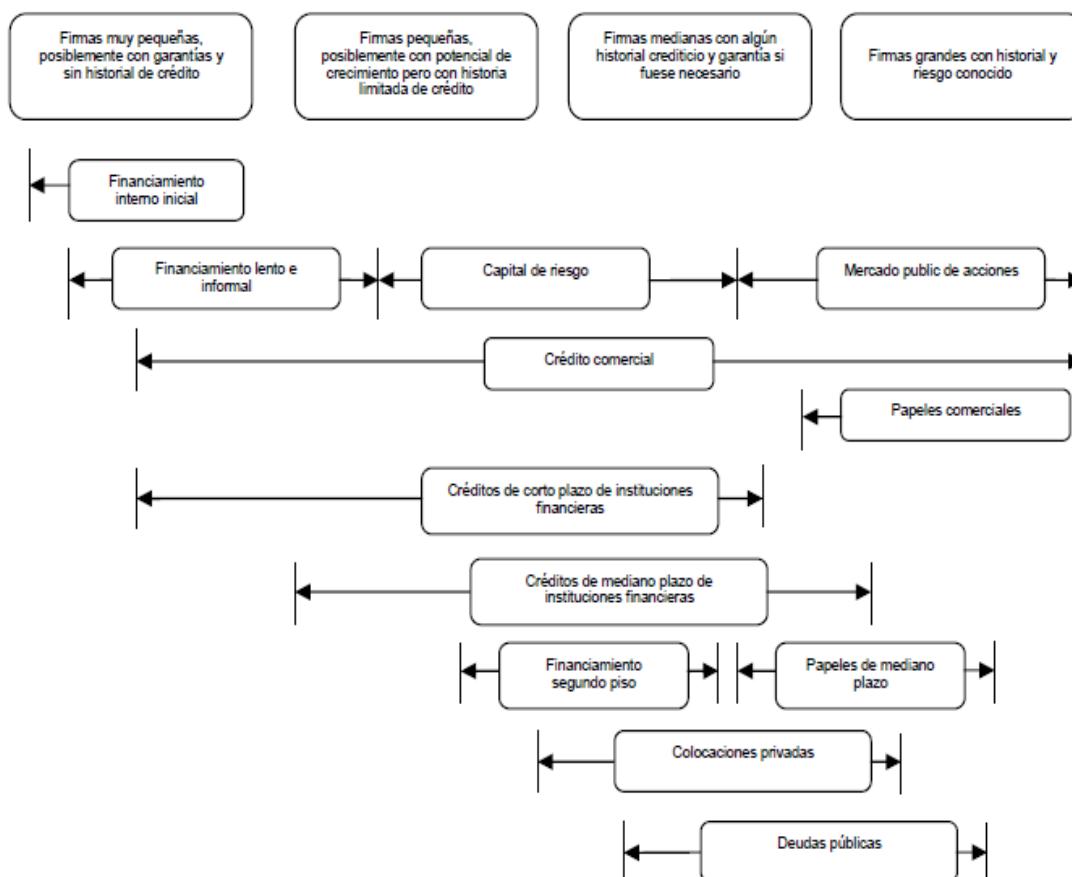
camino hacia el crédito. Sobre esto, Beck et al. (2005) han analizado ciertas variables que dificultan a las empresas el financiamiento, donde destacan conceptos como tasa de interés, garantías o información financiera.

2.2 Teoría de la Estructura de Capital

A partir de la “Teoría de la estructura de Capital” de Modigliani y Miller (1958) se deduce la idea de que hay ocasiones en que puede ser más provechoso buscar deuda en lugar de usar el capital propio para financiar a la empresa. La búsqueda de dos objetivos paralelos en términos de maximizar utilidades y maximizar el valor de mercado, representa un costo de capital de acuerdo a su origen, pudiendo ser con recursos propios de la empresa o con deuda.

Berger y Udell (1998), explican la relación entre fuente de financiamiento y tamaño de la empresa bajo el siguiente esquema:

Cuadro 2.- Fuentes de financiamiento y tamaño de las empresas.



Fuente: Berger y Udell (1998)

En este esquema se observa como las empresas se van desarrollando de acuerdo a la edad, tamaño e información que poseen, y como va cambiando su crecimiento y sus fuentes de financiamiento. Al mismo tiempo, se puede apreciar que las empresas más pequeñas no cuentan con muchas opciones para hacerse de recursos, pues el financiamiento vía instituciones financieras es casi inexistente, además de que es a largo plazo.

2.3 Teorías de Deuda y Capital

2.3.1 Teoría de la Selección Jerárquica

La información asimétrica entre las personas involucradas en la empresa y los posibles inversionistas es de suma importancia en las teorías relativas a la estructura de capital. Acorde con López-Gracia y Sogorb (2008), la teoría de la selección jerárquica nace debido a la información asimétrica existente en los mercados financieros. Debido a ello, se busca ponderar las fuentes de financiamiento que las empresas pueden utilizar y se entiende que hay información asimétrica cuando una de estas partes cuenta con mayor información. Esto ocurre cuando los dueños de las empresas tienen mayor información en comparación con los inversionistas. La selección jerárquica de fuentes de financiamiento empieza con recursos propios, seguido de deuda y al último de nuevos socios. Las empresas realizan esta ponderación de su financiamiento de manera que puedan minimizar los costos de selección.

El financiamiento es clave para el crecimiento de las empresas. Vanacker y Manigart (2010), sostienen que la mayoría de empresas rentables prefieren usar recursos propios, autofinanciándose fundamentalmente con base en las utilidades. Se observa que las empresas con utilidades e ingresos altos utilizan menor capital externo que aquellas con niveles de utilidad bajos y que las empresas que utilizan sus recursos propios limitan su capacidad de deuda y tratan de no buscar financiamiento.

La mayoría de autores están de acuerdo en que buen número de las empresas se sienten más cómodas utilizando recursos propios para sus proyectos de inversión antes de utilizar otras fuentes de financiamiento, generalmente deuda y capital externo. El riesgo, costo y pérdida de control que pueden generar estas últimas dos son las principales razones que hacen dudar y evitan la búsqueda de otras opciones encaminadas a fortalecer a la empresa (Vaca 2012).

2.3.2 Teoría de Equilibrio Estático.

Frank y Goyal (2007) mencionan que en esta teoría quién toma las decisiones evalúa las ventajas y desventajas de las diferentes opciones de financiamiento, tomando en cuenta que al final la decisión será la que se obtenga de equilibrar los costos y beneficios. Lemmon y Zender (2010) mencionan que esta teoría predice que las empresas elegirán una mezcla de financiamiento de deuda y capital para equilibrar los costos y beneficios. Esto indica que cuando se va a obtener deuda, la decisión deberá estar basada en el costo que representa y los beneficios que se obtendrían si se llegara a dar.

Hablando sobre la teoría del equilibrio estático, esta trata de advertir cómo las empresas determinan sus objetivos de deuda, comparando beneficios contra costos del financiamiento o posibles dificultades financieras. Purnanandam (2008) define como dificultades financieras “un estado de bajo flujo de efectivo de la empresa en la cual incurre en pérdidas sin ser insolvente”. Estas pueden tratarse de disminución de clientes, proveedores e incluso empleados. En ocasiones, las empresas intentan corregir estas dificultades con crédito, lo cual las lleva a la toma de decisiones. Sobre esto, Asquith et al. (1994) comentan que las empresas tienen que llevar a cabo una reestructuración de activos y pasivos para evitar la quiebra. Por ejemplo, reestructurar su deuda, reducir gastos o vender activos, por mencionar algunos. Esta teoría muestra que la empresa tiende a utilizar una menor deuda a medida que las dificultades financieras se agravan (Graham, 2000).

Sobre ventajas y desventajas al aplicar esta teoría, Frank y Goyal (2009), comentan que la perspectiva de la “compensación impuesto-quiebra” es que se igualen los beneficios en impuestos de la deuda con los costos ocasionados por la quiebra. Otra manera de verlo es sobre la “agencia”, en la que el tener una deuda pone en orden a los administradores para que mantengan el pago de interés de la deuda, derivado de estas acciones se reduce la cantidad de efectivo disponible que los administradores pudieran gastar a su gusto (Jensen, 1986).

Como podemos observar, esta teoría menciona el beneficio fiscal y el nivel de endeudamiento viable. Aunque en México los beneficios por deducción de intereses no aplican, debido a que no se permite la deducibilidad de los intereses de deudas autorizadas por instituciones financieras.

2.3.3 Teoría de la Información Asimétrica.

La información asimétrica ocurre cuando el personal interno, generalmente directivos o administradores, tienen mayor y mejor acceso a la información de la empresa que las personas externas a ella, principalmente en temas delicados como el valor de los activos u oportunidades de inversión (Klein et al., 2002).

Las instituciones que se dedican a otorgar crédito no saben si el solicitante de financiamiento cuenta o no con alguna garantía, cuál es su posición moral y como es el ejercicio de su empresa. También, al momento de presentar su solicitud, el microempresario conoce mejor que nadie la forma en que tiene orientado su proyecto y la mayoría de las veces la institución financiera no entiende dicha orientación. Cuando se trata de un proyecto bien estructurado el solicitante deberá dar a conocer la información que no es del conocimiento de la institución y habría de utilizar un porcentaje de recursos

propios dentro de la inversión total con la finalidad de mostrar el grado de compromiso con el que participa en el financiamiento.

Para Berger et al. (2010), una manera de contrarrestar la información asimétrica es el ofrecer una garantía por parte del solicitante, ayudando también a disminuir el racionamiento del crédito. Entre más baja sea la asimetría en la información entre solicitante e institución, menor deberá ser la garantía dada. Al momento en que la institución otorga algún crédito, se da una incertidumbre debido a que no se pueden evaluar ciertos rasgos y acciones de los solicitantes. En ese momento la atención se define por la tasa de interés y el riesgo que significa el solicitante. Quiere decir que un banco fija su tasa de interés basándose en el beneficio que espera obtener pero también como una forma de reducir el riesgo o cubrir costos de asimetría.

Michaelas et al. (1999) realizaron un estudio sobre cómo afecta la asimetría de la información en las pequeñas empresas. Estos autores observaron que los costos de la información asimétrica tienen efecto a corto y largo plazo. Los altos costos se presentan en las pequeñas empresas con indicadores financieros bajos y con escasos activos para garantizar el financiamiento, siendo al mismo tiempo un riesgo para las instituciones crediticias. Además de ser sensibles a las fluctuaciones económicas, difícilmente podrían acceder a financiamiento externo debido a lo complejo y costoso que resulta.

En resumen, se puede afirmar que la información asimétrica juega un papel preponderante en el financiamiento de las empresas, debido a que nos indica que la escasez de información es un riesgo que las instituciones financieras no están dispuestas a correr con las microempresas, traduciéndose en un fuerte obstáculo para la obtención del financiamiento.

2.3.4 Teoría de la Agencia.

La relación de agencia es una de las maneras más antiguas y comunes de la interacción social, hay una relación de agencia en la cual una parte (el principal) delega un trabajo a otra (el agente) quien es el encargado de realizarlo.

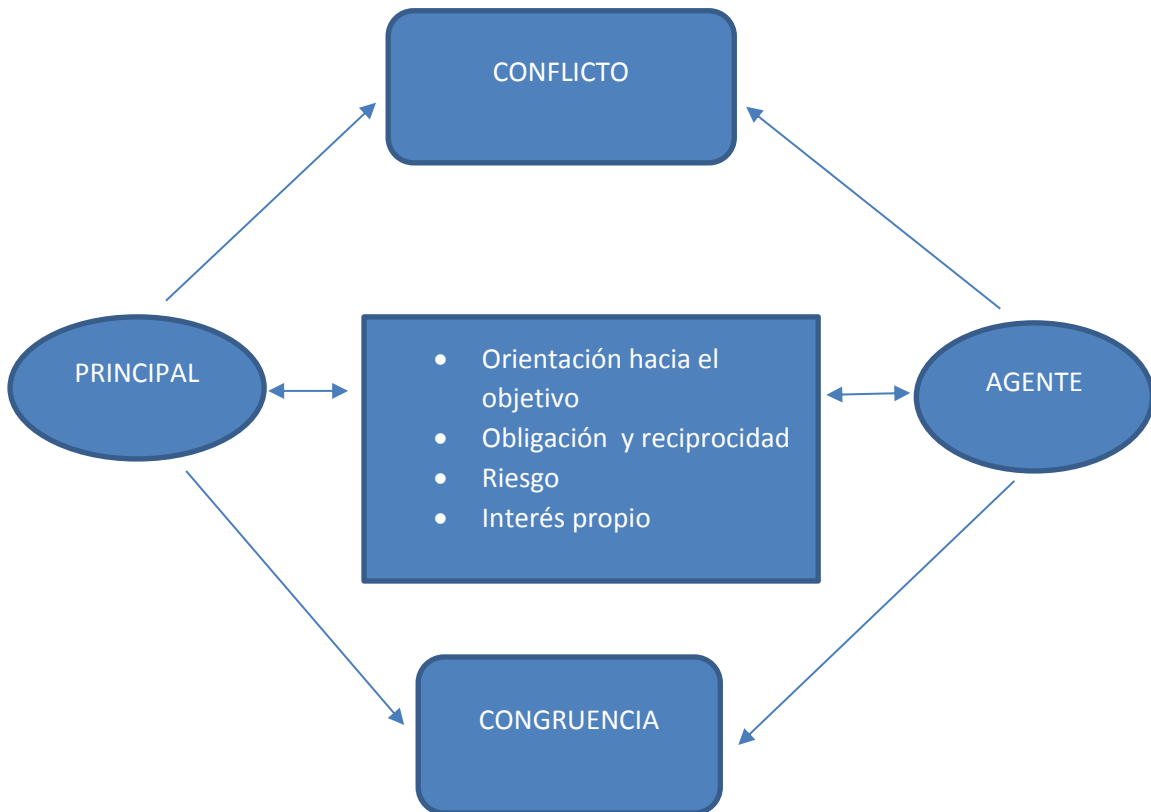
La teoría de la agencia trata de solucionar dos condiciones, la primera de ellas nace cuando las partes tienen objetivos diferentes y además resulta complejo para el principal identificar lo que efectúa el agente. La segunda se da cuando las partes tienen diferentes puntos de vista relacionados al riesgo. Para resolver esto, se puede formalizar un contrato, mediante el cual, una persona pacta cumplir las reglas asignadas por el empresario bajo ciertos términos. Los costos de agencia son la suma de los gastos de supervisión realizados por el principal, los gastos efectuados por el agente y la pérdida residual, la cual es definida como el importe en que se vería afectado el bienestar del principal por las diferencias en las decisiones entre él y el agente (Jensen y Meckling, 1976).

Estos mismos autores (Jensen y Meckling, 1976), sostienen que las microempresas crean mayores costos de agencia por sus rasgos que dan origen a una mayor información asimétrica. El objetivo de la microempresa es la obtención del financiamiento para su operación, la institución financiera debe de alcanzar una utilidad al otorgarlo pero con el riesgo mínimo de una pérdida. La microempresa debe demostrar que el riesgo es mínimo y el banco deberá supervisar que no surja dicho riesgo durante el transcurso del financiamiento.

Wright et al. (2001), comentan que la teoría de agencia se fundamenta en supuestos explícitos y críticos del comportamiento de los agentes (Ver Cuadro 3). Considerando además que los estudios hacen referencia a la eficacia de contratos, incentivos y sistemas de supervisión a los agentes. Con ello se busca ordenar las acciones y objetivos de los agentes con el principal.

Al hablar de los objetivos, la teoría señala que el principal derivará ciertos beneficios y costos de la relación con el agente, y que el agente tendrá también beneficios, acorde con el siguiente esquema propuesto por los mismos autores:

Cuadro 3.- Componentes clásicos de la Teoría de Agencia.



Fuente: Wright et al. (2001)

Frankforter et al. (2000), han observado que la teoría de agencia ha definido tres tipos de control del comportamiento de los administradores de la empresa. Estos son: a) estímulos a los agentes para que sus objetivos y el de los accionistas vayan por el mismo renglón, b) una junta directiva que vigile las acciones de los administradores y c) sustitución del administrador cuando no realice sus funciones adecuadamente. La teoría de la agencia nos instruye, en cuanto al efecto de la estructura de capital, como la decisión del límite de endeudamiento y su origen pueden ser determinados por elementos que no dependen de la empresa, del dueño de la empresa o de su relación con los proveedores.

2.3.5 Teoría del Flujo de Efectivo Libre

Hay varias definiciones establecidas para esta teoría, propuesta por Jensen (1986), donde se considera que el flujo de efectivo libre es el flujo en exceso al requerido para invertir en todos los proyectos con un valor positivo. Para Richardson (2006), el flujo de efectivo libre es el efectivo requerido para mantener los activos en su lugar y financiar las nuevas inversiones esperadas. Al mismo tiempo, Jensen (1986), menciona que los administradores al operar un flujo de efectivo libre pueden llegar a incrementar dividendos o adquirir acciones y poder pagar fondos actuales en lugar de ser invertidos en proyectos poco productivos o simplemente desperdiciar recursos.

Jensen (1988), propone que el exceso de efectivo tendría que ser dirigido a los accionistas para que la empresa pueda ser más eficiente y maximice su valor. Cuando las empresas tienen excedentes de flujo de efectivo el aumentar el endeudamiento podría ser una forma para equilibrar esta situación, debido a que la empresa estaría comprometida a efectuar pagos a un plazo determinado.

Sobre este tema, Dhumale (1998) señala que la teoría de flujo de efectivo aboga por un incremento en las utilidades para los accionistas o incrementar la deuda de las empresas con capacidad de crecimiento que cuenten con excedentes de efectivo. Así que otra causa que pudiera dar origen a las solicitudes de financiamiento es la pérdida de capital de los microempresarios. Es de conocimiento general que la mayor parte de las pequeñas empresas no cuentan con excedentes de efectivo. Pero la parte sustancial que se puede tomar de esta teoría, es acerca de las necesidades de financiamiento son para un pago de dividendos, un proyecto unido con recursos excedentes o probablemente las empresas no necesitan un financiamiento por la liquidez excedente con que cuentan para su operación en nuevas inversiones.

Cuadro 4.- Resumen de Teorías

Teoría	Exponentes	Idea Principal
Teoría de la Estructura de Capital	Modigliani y Miller 1958	Hay ocasiones en que puede ser más provechoso buscar deuda en lugar de usar el capital propio para financiar a la empresa
Teoría de la Selección Jerárquica	Myers y Majluf 1984	La empresa tiende a llevar un orden en el uso de recursos iniciando con los propios, luego deuda con acreedores y por último, capital de nuevos inversionistas
Teoría de Equilibrio Estático	Myers 1984	Cuando se va a obtener deuda, la decisión deberá estar fundamentada con base a los costos que representa y los beneficios que se obtendrán al adquirirla, tratando de mediar ambas posiciones
Teoría de la Información Asimétrica	Michaelas 1999	Los altos costos se presentan en las pequeñas empresas con indicadores financieros bajos y con escasos activos para garantizar el financiamiento, siendo al mismo tiempo un riesgo para las instituciones crediticias. Además de ser sensibles a las fluctuaciones económicas, difícilmente podrían acceder a financiamiento externo debido a lo complejo y costoso que resulta.

Teoría de la Agencia	Jensen y Meckling 1976	Indica como la decisión del límite de endeudamiento y su origen pueden ser determinados por elementos que no dependen de la empresa, del dueño de la empresa o de su relación con los proveedores.
Teoría del Flujo de Efectivo Libre	Jensen 1986	Es el flujo en exceso al requerido para invertir en todos los proyectos con un valor positivo. Cuando se da esta situación se puede aumentar el endeudamiento debido a que la empresa estaría comprometida a efectuar pagos a un plazo determinado.

Fuente: Elaboración propia.

2.4 Los Programas de Financiamiento y de Apoyo a la MYPE

Aunque programas de apoyo a MYPE emitidos por instituciones federales, tales como Secretaria de Economía, Bancomext, Nacional Financiera (NAFIN), Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat), Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), Secretaria de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), Secretaria del Trabajo y Prevención Social (STPS) Secretaria de Educación Pública (SEP) y la Secretaria de Desarrollo Social (Sedesol), han arrojado algunos avances en el tema, el financiamiento a partir de programas federales para las MYPE se ha visto cada vez más reducido (Garrido, 2011).

La importancia de acrecentar el financiamiento para las MYPE radica en su papel crucial en la mejora continua de la productividad, el mejor indicador de desarrollo económico. El acceso al financiamiento le da la posibilidad de no

depender solamente de sus utilidades o de los recursos de los socios para financiar las inversiones, dando oportunidad de concretar sus proyectos e iniciar una ruta de crecimiento.

La falta de financiamiento adecuado para este sector se destaca como una de los principales dificultades que enfrentan, pero más grave es el hecho de que habiendo fuentes de financiamiento, los microempresarios no las utilicen por falta de difusión o por desconfianza en las instituciones que las proveen, por desconocimiento o falta de interés, o porque no son candidatos al mismo por su historial crediticio, falta de solvencia económica o garantías suficientes. Muchas veces, los impedimentos que proceden de otros tipos de problemas, también juegan un papel preponderante los factores macroeconómicos, entre las que se encuentran variables que las empresas no pueden manejar como la inflación, tipo de cambio, tasas de interés, entre otros que pueden afectar el acceso al crédito (Vaca 2012).

La aprobación de un financiamiento depende de la información sobre la empresa, el sector económico y el contexto macroeconómico que consiguen las instituciones financieras para determinar la capacidad de pago del préstamo. Sin embargo, las entidades financieras deben lidiar con la existencia de “información asimétrica” que consiste en que los demandantes de crédito conocen mejor que los oferentes las características del negocio, los riesgos del proyecto y la rentabilidad esperada.

Es importante resaltar que actualmente se observa un acercamiento en la relación entre instituciones financieras y microempresas, a través de un incremento de la demanda de financiamiento por parte de los microempresarios y un aumento de la importancia del financiamiento privado en la inversión de las MYPE. Sin embargo, la oferta crediticia es todavía insuficiente para financiar la totalidad de los proyectos de inversión. En México existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de cualquier tipo

MYPE, fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que es posible analizarlo en casi todos los países del mundo. Entre los problemas más importantes está la falta de financiamiento (Arroyo Ramírez, et al., 2012).

Una forma de conseguir financiamiento para las MYPE es a través de programas gubernamentales, Yusuf (1995) considera que la obtención de un financiamiento gubernamental es calificada por el microempresario como parte del éxito de su negocio; así como el soporte del gobierno en temas relacionados a capacitación, incentivos o protección contra grandes competidores. Según datos de la Secretaria de Economía durante el sexenio 2006-2012, se destinaron 34,400 millones de pesos en apoyo a MYPE lo que representa un incremento del 608 % con respecto a lo destinado en el periodo 2000-2006 (Gascón, 2012).

El apoyo gubernamental es importante en cuestiones relacionadas al financiamiento y asesoramiento, y las ventajas se hacen más evidentes en las empresas más débiles donde la capacidad de hacer frente a los planes se facilita aunque no alcanzan a reducir sus costos financieros (Garcia-Tabuenca y Crespo-Espert, 2010) sobre todo en las primeras etapas del financiamiento.

La intervención del Estado es trascendental en una política de seguridad debido a que desempeña el papel de apoyo a las empresas, por medio del potencial de información que posee y su capacidad para favorecer la coproducción de nuevos conocimientos. Investigadores han determinado la necesidad de apoyar los programas gubernamentales para hacer frente a las barreras relacionadas con la MYPE ya que carecen de la asistencia financiera en relación al crédito (Pinho y Martins, 2010).

2.4.1 Principales Fuentes de Financiamiento.

Tradicionalmente y siguiendo a Leavell y Maniam (2009), las fuentes de financiamiento para una MYPE pueden ser tres: familia, amigos o socios del

negocio y el capital de riesgo que se pueda conseguir. Puede darse de diferentes formas, el microempresario utiliza sus ahorros personales con el fin de invertir y mantener a flote su negocio (Arteaga y Lasio, 2009; Pushpakumar y Athula Wijewickrama, 2008; Alasadi y Abdelrahim, 2008; Orlandi, 2012), asimismo se utiliza el financiamiento de personas cercanas al propietario (Arteaga y Lasio, 2009) o hay casos en los que se mezclan los recursos del microempresario, préstamos de familiares y créditos bancarios (Pushpakumar y Athula Wijewickrama, 2008). Estos escenarios presentan una restringida capacidad financiera, obligando al microempresario a buscar distintas fuentes de recursos tales como hipotecas y créditos bancarios, entre otras opciones. De manera particular, se pueden tener los siguientes casos:

Financiación propia: son aquellos recursos económicos con los que dispone el microempresario, o la cantidad de dinero que aporta el propietario de la empresa. El autofinanciamiento es una de las alternativas más utilizadas por las MYPE, y está formada por recursos que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de acudir al mercado financiero.

Financiación externa: son aquellos recursos que proceden de terceros, y que se proporcionan con la obligación de reponerlos en una fecha determinada que ha sido acordada previamente por las partes involucradas, lo que significa que son exigibles. Para poder obtener estos recursos, la empresa debe de pagar a cambio un interés, en concepto de retribución del préstamo.

Existen diferentes tipos de financiamiento externo, por ejemplo:

a.- **Financiamiento bancario:** entre los instrumentos que existen se pueden destacar créditos, tarjetas de crédito, descuento comercial (letras, pagarés, certificaciones), y comercio exterior (financiación de importaciones, financiación de exportaciones, crédito documentario, prefinanciaciones) (Echavarría et al., 2007).

Entre sus ventajas se encuentra que el acreditado crea experiencia para adquirir nuevos préstamos; existen diferentes alternativas, según la aplicación del financiamiento y se tiene asesoría especializada de ejecutivos. Mientras que entre las desventajas, se observan que las tasas de interés son de las más altas en el mercado, los requisitos son muchos, complejos y difíciles de cumplir y tardan un tiempo excesivo en resolver la transacción.

b.- Entidades de Ahorro y Préstamo. Estas entidades se componen de socios que aportan cuotas, las cuales sirven para otorgar préstamos a los mismos integrantes de la organización (Echavarría et al., 2007).

Entre sus principales ventajas puede observarse que cualquier socio puede obtener un crédito, no exige tener una empresa en funcionamiento, el costo del financiamiento se decide entre todos los socios, los requisitos son factibles de cumplir y existen entidades especializadas en algunos sectores. Entre sus desventajas se encuentran que el financiamiento depende del ahorro del cliente, no crea experiencia crediticia y el cliente necesita tener ahorros para obtener financiamiento.

c.- Uniones de Crédito: Son organismos que pueden obtener recursos de los socios o de préstamos de organismos públicos y privados. Su objetivo es otorgar créditos a sus socios y fungir como aval en algunos casos. Las uniones de crédito, y las sociedades de ahorro y préstamo son excelente opción de financiamiento para los dueños de micro y pequeñas empresas que no tienen acceso a los financiamientos bancarios (Echavarría et al., 2007).

Entre sus ventajas destaca el que no se necesita tener un ahorro para solicitar crédito y existen uniones especializadas en algunos sectores. Mientras que una de sus principales desventajas es que la tasa de interés la fija el mercado.

Otra de las fuentes alternas de financiamiento pueden ser tarjetas de crédito no bancarias que las grandes cadenas de tiendas departamentales como Wal-Mart, Elektra, Coppel, etc. han puesto al servicio de los consumidores, para ventas con créditos de 6 a 36 meses para pagar. Dada la variedad de productos que manejan estas tiendas, el crédito puede ser utilizado en compra de activos y materiales como equipos de oficina o cómputo. El uso de las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales, representa una interesante opción de financiamiento al capital de trabajo.

El caso más conocido de las cadenas comerciales que ofrecen crédito a sus clientes es el de Elektra, con un fuerte concepto de “banca de nicho” totalmente enfocada en la clase baja, un dato importante es que 60% de su cartera de clientes se dedica a la economía informal. En este caso, el perfil del cliente promedio de Elektra es un hombre o mujer de entre 25 y 35 años con un ingreso medio familiar de \$ 6,000.00 dólares anuales y un saldo promedio en Elektra de \$ 2,500.00 pesos M.N. Su recuperación crediticia es de 97% de lo que presta y realiza un promedio de 1.2 millones de operaciones diarias. (Anderson, 2002).

d.- Financiamiento comercial: se trata del financiamiento a través de proveedores y acreedores. Es la principal forma de financiamiento de las empresas comerciales e industriales, y también suele ser una de las más económicas. La principal virtud de este financiamiento es que permite adquirir inventarios o insumos necesarios para la operación y a la vez ofrece un plazo para financiar este pago.

Entre sus principales ventajas podemos observar que es uno de los financiamientos más económicos, es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa y que la única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio a determinado proveedor. Al mismo tiempo cuenta como desventajas que el proveedor puede incrementar los precios del producto para

recuperar el costo del crédito, la empresa se obliga a comprar solamente a dicho proveedor y se limita el destino del financiamiento.

Acorde con Vaca (2012), la oferta de financiamiento en México puede dar cobertura a distintos sectores de la actividad económica, pero el sector empresarial, sobre todo las microempresas, suelen quedarse rezagadas de las oportunidades de financiamiento que se ofrecen en el mercado. Diversos motivos como el costo del mismo, lo complejo del trámite y el riesgo que representa la misma microempresa, ocasiona una fuerte desconfianza al acreedor y explica la carencia de recursos disponibles para este extenso sector de la economía, que les permita fortalecerse y desarrollarse.

México cuenta con numerosos bancos en su sistema financiero, la mayoría de ellos de capital extranjero proveniente de España y Estados Unidos. Para las microempresas resulta complejo obtener financiamiento a través de dichas instituciones, por lo cual las Cajas Populares han tenido un gran crecimiento y su cuota de mercado en pequeños empresarios se ha ampliado. Por otro lado, familiares, amigos y casas de empeño son otras de las opciones que los microempresarios utilizan (Vaca, 2012). Cabe resaltar que hay una aversión respecto al solicitar financiamiento con un banco, pues se tiene el temor de perder bienes o propiedades por no poder cumplir con sus requerimientos ante exigencias considerables.

Asimismo, el costo de intermediación financiera en México es considerado uno de los más elevados en América Latina. El sistema financiero se ha visto engrandecido en los últimos años por la incorporación al mercado de nuevas instituciones financieras. Además de la oferta como tal de bancos se encuentran empresas de otros giros que han ingresado al sistema financiero creando sus propios bancos; motivados más por la oportunidad de ampliar su oferta de bienes y servicios derivando en un beneficio económico, que por proporcionar solución a las dificultades de las actividades primarias de la banca (Vaca, 2012).

El gobierno federal ha tratado de aportar en los últimos años distintos esquemas que permitan apoyar el desarrollo de las microempresas. Desde la Secretaría de Economía hasta una institución descentralizada como Nacional Financiera, tratan de hacer llegar recursos a las microempresas de diversas maneras, desde factoraje hasta financiamiento; sin embargo, buena parte de las microempresas no alcanzan a conocer y aprovechar estas opciones. Algunos de los principales requerimientos para otorgar financiamiento a MYPE por parte de banca comercial se muestran en el Cuadro 5.

Desde el punto de vista de la banca comercial, la escasa participación de las microempresas mexicana en el mercado crediticio se debe a diversos factores entre los que destacan:

a) Alta mortalidad: anualmente cerca de 200mil empresas inician operaciones en México, de las que únicamente 35 mil pasan los 2 años de existencia (Tan, López-Acevedo et al., 2007). Esta alta tasa de mortalidad no es exclusiva de México, así por ejemplo, en Estados Unidos 24% de las nuevas empresas cierran sus puertas dos años después y 53% antes de los 4 años (Benavente et al., 2005). El riesgo inherente al segmento MYPE es mucho mayor que el de las grandes empresas, lo que revela las tasas más altas que tienen que pagar para el financiamiento y la resistencia de los bancos para otorgarlo.

Cuadro 5.- Requerimientos para otorgar financiamiento a MYPE por parte de la banca comercial.

	Requisitos	Monto	Tasa	Plazo
BANAMEX	Acta constitutiva RFC Estados financieros de los dos últimos años Ultima declaración fiscal	550,000 pesos	TIIE + 12 puntos	Línea abierta
BANORTE	Solicitud requisitada Acta constitutiva RFC Declaración ejercicio anterior y actual	100,000 – 20 millones de pesos	TIIE + 20 puntos	Hasta 10 años
BBVA BANCOMER	Solicitud requisitada Acta constitutiva Inscripción al RPPC* Declaración ejercicio anterior y actual	75,000 - hasta 1 millón de pesos	TIIE+8.32 puntos	Hasta 34 meses
SANTANDER	Solicitud de crédito requisitada. Acta constitutiva RFC.	50,000 - 750,000 pesos	TIIE+11.5 puntos.	12 meses
BANREGIO	Solicitud de crédito requisitada Acta constitutiva. Declaración ejercicio anterior y actual RFC	30,000 - 400,000 pesos	19%	Hasta 24 meses
HSBC	Solicitud de crédito requisitada Acta constitutiva. Declaración ejercicio anterior y actual RFC	100,000 – 400,000 pesos	24%	12 meses

Fuente: Elaboración propia con base a información de las respectivas páginas de internet de cada banco.

*RPPC: Registro Público de la Propiedad y Comercio.

b) Insuficiente información confiable sobre las empresas: la incompleta información de las microempresas tiene que ver con varias causas que a veces se combinan. Puede ser por la estructura poco profesional de la empresa en la que la forma de llevar sus registros contables sean muy básicos. Otro origen de insuficiencia es la informalidad que hay en algunas actividades. Puede ser que parte de la fuerza laboral no estén contratados formalmente, no cuentan con seguridad social, una porción de las ventas no se registran o facturan, los servicios o el capital de trabajo que reciben por parte de sus proveedores tampoco son facturados. Comúnmente, estas conductas poco sanas para la microempresa tienen como intención evadir marcos regulatorios y fiscales muy complicados que requieren ser simplificados para incentivar la formalización y profesionalización de sus actividades.

c) Información asimétrica y selección adversa: la escasa calidad de la información de las microempresas agrava el problema de información asimétrica en la relación entre bancos y pequeñas empresas. Esta asimetría genera un serio inconveniente de selección adversa, otorgarle financiamiento a las empresas con mayor riesgo y alejar a las más sanas, que eligen buscar alternativas de financiamiento menos costosas. El otorgamiento de financiamiento a las microempresas más riesgosas resulta en la elevación de las tasas de interés y fomenta el proceso de selección adversa.

d) Daño moral: No establecer un límite claro entre las finanzas personales y las de la microempresa, el alto costo de monitoreo que tendría que seguir de cerca la aplicación del crédito, generan un ambiente en el que es común el utilizar el financiamiento solicitado para fines distintos al declarado. Esta desviación da lugar a lo que se conoce como *daño moral*. El uso del crédito para realizar gastos personales en lugar de capitalizar a la empresa es un caso muy común, dando como resultado no obtener ningún beneficio para la microempresa y acrecentando el riesgo de fracaso.

e) Elevado costo del crédito MYPE que contrae su demanda: Información poco clara, altos costos de operación, selección adversa, y un ambiente escasamente competitivo, han fijado una estructura con muy altas tasas de interés para las microempresas. Esta desfavorable situación tiene, como ya se mencionó, un origen estructural que no podrá ser rectificado a no ser que se realicen esfuerzos significativos para modificar las causas que lo originan. Estos altos costos provocan que cerca de dos terceras partes de las microempresas intenten siquiera acercarse a los bancos.

f) Extendida y creciente informalidad en la economía: La mayor parte de la nueva actividad empresarial en México emprende y se desarrolla en lo que se conoce como informalidad: anualmente se crean más de 200 mil nuevas MYPE, 90% de ellas operan en el sector informal (Tan Hong, et al., 2007). Esta práctica, que va incrementándose constantemente, establece que el sistema financiero informal también cobre gran relevancia. La dimensión de la informalidad es tal que más del 60% de las personas que se declaran ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE).

2.4.2 Las limitantes al crecimiento de las MYPE

Las micro y pequeñas empresas generalmente tienen una estructura simple que facilita la toma de decisiones y la capacidad de adaptarse a los cambios de entorno, también se mejora el flujo de información y la comunicación entre sus integrantes, lo que se traduce en una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural. De esta manera, al ser en numerosas ocasiones negocios familiares, domina un elevado nivel de compromiso y motivación de sus integrantes, dándole cercanía con el cliente y otorgándole ventajas de información y mayor flexibilidad para producir pequeñas cantidades, a corto plazo y con determinadas características (Vásquez, 2007). A pesar de estas ventajas, en México existen factores internos y externos que han trabado el desarrollo de las pequeñas empresas. En cuanto a los factores internos, destacan:

a.- Estructura y organización. Las pequeñas empresas presentan carencias en su gobierno corporativo, en la gestión y en la planeación financiera. Vázquez (2007) menciona como causa principal del fracaso de las pequeñas empresas en México, la falta de conocimiento del negocio que se emprende, es decir, frecuentemente el pequeño empresario mexicano se aventura sin conocer el entorno de manera sólida. La carencia de una adecuada administración impide una correcta planeación y capacidad para entender variables económicas y financieras y formular correctamente la visión y misión de la empresa, que se pierde en la operación diaria sin una visión de largo plazo. Esto crea expectativas poco realistas, como pensar que el negocio se desarrollará con relativa facilidad, o el incurrir en gastos e inversiones innecesarios, y se refleja en una escasa definición y planificación de objetivos, en flujos de caja inconsistentes con el capital de trabajo disponible y aún menos con la obtención de capital de largo plazo (Maza Pereda, 1997 e ITAM, 2009). También surgen dificultades en la presentación de estados financieros y un alto componente de informalidad; la demora en el pago de obligaciones tributarias es otra fuente de desembolsos. Un 43% de las MYPE fracasa por errores administrativos y 24% por errores financieros antes de cumplir un año.

Parte de estos problemas surgen de la propiedad familiar de los negocios, que en reiteradas ocasiones se traduce en una insuficiente inversión o reinversión de utilidades, en la ausencia de una cadena de mando definida que deslinde responsabilidades, y en un esquema de remuneraciones desvinculado de la productividad (Martínez, 2006). Una característica fundamental de la MYPE familiar es la ausencia de separación entre el dueño y la empresa, que deriva en dificultades de sucesión cuando fallece el fundador.

b.- Área de producción: Los problemas relacionados con la producción de las MYPE abarcan áreas vinculadas principalmente al proceso en sí, a los factores de producción y al uso de tecnología. En lo referente al proceso, los problemas se derivan de una baja productividad, una ineficiente distribución de tareas; la incapacidad para el logro de economías de escala; un inadecuado balance en

las líneas de producción, así como deficiencias en la definición y diferenciación del producto o servicio. También la planeación y control son incorrectas, lo que perjudica la calidad, e incide en abastecimientos irregulares e inoportunos, deteriorando la eficiencia e incrementando el costo.

En relación a los factores de producción, en materia laboral, la dificultad para absorber costos de capacitación del personal resulta en una baja productividad y en un desconocimiento o no aplicación de las normas básicas de seguridad, higiene y nuevas tecnologías. Esto se traduce en bajas remuneraciones, escasa especialización, alta rotación del personal y la fuga del más capacitado, así como en un bajo nivel de competencia para alinear procesos de negocios y optimizar el uso de recursos.

Con respecto a la materia prima, las pequeñas empresas presentan problemas en su control de entregas, en el manejo de insumos e inventario reportando altos niveles de desperdicio y de daños por un manejo inadecuado y una selección de materiales y canales de comercialización deficiente. En cuanto a equipamiento, suelen reportar equipo insuficiente e inadecuado, una ausencia de control que se refleja en robo y extravío, uso ineficiente y en un alto índice de obsolescencia. En cuanto al local comercial, generalmente es un lugar improvisado, y el mantenimiento de las instalaciones condicionado a resultados, por lo que la inversión en el negocio es escasa e irregular. En ocasiones, el activo fijo es excesivo, se cuenta con exceso de capacidad instalada o se obtienen maquinaria o herramientas que van a tener una utilización mínima.

También hay un acceso limitado a las tecnologías de información (Allen, 2006). El 50% de las pequeñas empresas informaron usar teléfono celular y casi el 40% computadora con fines empresariales. La cuarta parte de las compañías encuestadas informó del uso internet para su negocio, la cifra más baja en toda América Latina, pero además, solo un 7% declaró buscar

proveedores en la web, un 8% promocionarse a través de la red, mientras que un 4% la utilizó para compras o para hacer pedidos a sus proveedores. Finalmente, solo el 10% cuenta con su propia página web. Todos estos factores dificultan el encadenamiento de la MYPE con otras de mayor tamaño (Salcedo, 2005).

Los obstáculos de origen externo al crecimiento de las pequeñas empresas lo constituye, en primer lugar, el entorno donde ésta se desenvuelve. El proceso de globalización, la ausencia de un programa transexenal de desarrollo y políticas de estabilización de naturaleza fiscal o monetaria agresivas y sus efectos en ingreso, tipo de cambio y tasas de interés, afectan en mayor proporción a la pequeña empresa, que por su tamaño le resulta imposible construir las condiciones económicas y de aprendizaje para encadenarse a grandes empresas y al comercio internacional (Arroyo Venegas, 2008).

En cuanto a las condiciones locales, Martínez (2006) señala que la baja calidad de infraestructura, la escasa integración entre productores y proveedores y los costos elevados de algunos insumos, parques industriales y medios de comunicación en México, dañan la competitividad de estas empresas.

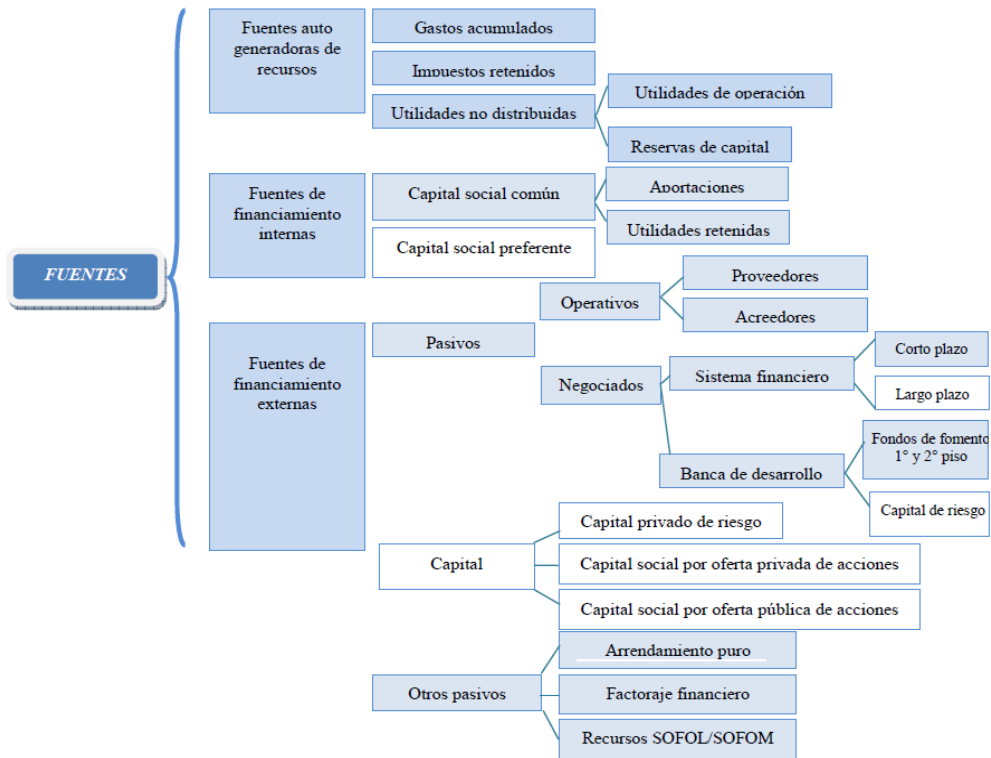
De acuerdo con Martínez (2006), otras limitantes externas al desarrollo de las pequeñas empresas se refieren a los trámites gubernamentales y la fiscalización, al limitado acceso al financiamiento y a la ineficacia de los programas gubernamentales. En lo que se refiere a trámites gubernamentales y fiscalidad, estos promueven la informalidad, ya que los procedimientos son largos, burocráticos y variables. Así, por su tamaño y polarización, las MYPE son vulnerables a un trato inadecuado o corrupto por parte de las autoridades, tanto en pago de impuestos como en trámites para abrir una empresa y mantenerla dentro de la legalidad. Algunas MYPE han intentado cubrir esta

debilidad a través de la afiliación a cámaras. En el caso de comercio, más de 50% de las empresas pertenece a la Cámara Nacional de Comercio en lo que respecta a manufactura, una tercera parte se encuentra afiliada a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. Esta pertenencia permite paliar el trato desventajoso derivado del cabildeo de grandes empresas: según el último informe del Foro Económico Mundial (WEF) sobre competitividad 2009, México clasificó en “favoritismos en las decisiones de funcionarios del Gobierno” en el lugar 85 de 133 economías, en orden descendente.

Además, si un empresario decide abrir un negocio, en promedio las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites cuando en países como Estados Unidos, Australia e Inglaterra se requiere de solo cuatro días (Rodarte y Zindell, 2001).

El acceso limitado a fuentes institucionales de financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las MYPE mexicanas, y tiene su origen tanto del lado de la oferta (instituciones financieras) como de la demanda (empresas) de fondos disponibles.

Cuadro 6. Fuentes de financiamiento más utilizadas por MYPE.



Fuente: Pavón, (2010).

En 2008, la evolución del financiamiento a las empresas se vio perjudicado por las condiciones prevalecientes en los mercados financieros internacionales y sus efectos sobre los mercados locales de deuda y crédito bancario. Esta tendencia continuó en 2009, y solamente el crédito de la banca de desarrollo actuó como soporte, al tener un incremento superior al 30% en su participación en las fuentes de financiamiento de las empresas con respecto a 2008. En el Cuadro 6 se presentan, acorde con Pavón (2010), las fuentes de financiamiento más utilizadas por MYPE.

A la insuficiencia de recursos del sector privado se ha sumado la propia oposición de las empresas en solicitar financiamiento, ante la incertidumbre en cuanto al futuro desempeño de la economía nacional. Y es que tradicionalmente, desde la perspectiva de los empresarios, los principales factores que los han ahuyentado del crédito bancario, han sido, la dificultad de acceso y el elevado costo del crédito, la inestabilidad económica vigente o esperada, así como problemas relacionados con la empresa misma. Los

empresarios califican como exageradas las exigencias de los bancos, que componen una barrera de acceso al crédito, tales como el papeleo solicitado. En cuanto a la banca de desarrollo, se anuncia frecuentemente que existen programas de financiamiento, pero son pocos los que realmente llegan a la MYPE.

Acorde con Pavón (2010), uno de los tres motivos mencionados con mayor frecuencia por los pequeños empresarios para no utilizar el crédito bancario son las elevadas tasas de interés que suelen provenir de un alto margen de intermediación. Actualmente, el promedio de la tasa activa para las micro y pequeñas empresas en México oscila en el 12.35% (Banco de México, 2015), una tasa muy por encima de la de países desarrollados como Estados Unidos de Norteamérica, cuya tasa es del 3.25% (Banco Mundial, 2015). Además, en los últimos dos años, el costo del crédito y la contracción crediticia de las instituciones financieras han aumentado como resultado del aumento de la aversión al riesgo, el incremento en el costo de capital a nivel internacional y el mayor índice de morosidad. La escasez de recursos derivada de la mayor dificultad de encontrar crédito en fuentes alternativas como el mercado externo, ha encarecido los recursos, lo que sumado al entorno de mayor riesgo, ha llevado a un acceso difícil y costoso a recursos para las empresas. La falta de certidumbre en torno a la evolución del entorno de los negocios en México, así como del futuro de la empresa, se refleja también en el destino del financiamiento. En el periodo 2000–2008, 62.9% del crédito adquirido por las empresas se destinó a la operación diaria del negocio, al capital de trabajo, o a la reestructuración de pasivos (12.4%), destinando solo un 14.4% a la inversión y 7.0% a las operaciones de comercio exterior.

En el caso de las empresas pequeñas, la participación del crédito de los bancos comerciales no superó 15.0% en 2009 como fuente de fondos después de una disminución sostenida a lo largo de la década. A su vez, el financiamiento derivado de la banca de desarrollo fue apenas superior a 2% del total, reflejando así una participación insuficiente. La banca extranjera no

aportó casi nada debido a la renuencia de la propia banca internacional al otorgamiento de crédito a las MYPE y la carencia de información para acceder a los instrumentos financieros que ofrecen estas instituciones. Así, la banca local, comercial y de desarrollo, otorgaron apenas 16.5% del financiamiento total de las pequeñas empresas. En la Tabla 1 se presenta la estructura de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas en México.

Tabla 1. Estructura de las fuentes de financiamiento de las pequeñas empresas en México.

FUENTE ^{1/}	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
PROVEEDORES	78.9	80.8	84.2	82.0	78.4	77.6	77.1
BANCA COMERCIAL	29.2	28.5	26.2	29.8	28.4	32.5	29.4
BANCA EXTRAJERA	3.3	2.3	2.3	4.2	6.1	3.0	0.9
MATRIZ Y EMPRESAS GRUPO	17.0	18.3	24.2	17.1	20.2	11.1	16.6
BANCA DE DESARROLLO	2.4	2.2	3.5	4.2	4.2	3.5	0.8
EMISION DE DEUDA	1.0	2.6	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0

^{1/} La suma de los porcentajes puede ser superior a 100 ya que las empresas pueden elegir más de una opción.

Fuente: Elaboración propia con base a Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

La escasa cobertura bancaria en el segmento de las pequeñas empresas ha dado protagonismo a los proveedores como fuente principal de fondos con más de 65% del financiamiento a las pequeñas empresas. El crédito de proveedores se establece como fuente transcendental de recursos, al tener una relación comercial con las empresas que les concede una ventaja

comparativa frente a las instituciones financieras, tanto en la facilidad de obtención de información sobre sus clientes como en la capacidad de liquidar bienes embargados, a la vez que tienden a tener un mayor interés en la supervivencia de la empresa a largo plazo. Aunque se trata de un financiamiento de corto plazo se utiliza también para financiar inversión. La insuficiencia de financiamiento institucional se refleja además en una alta dependencia de los fondos propios, sea reinversión de utilidades o aportaciones de los socios, y en un abuso de las tarjetas de crédito, que a pesar de su elevado costo, se utilizan como fuente de fondeo y liquidez en las pequeñas empresas.

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

Acorde con Gómez et al. (2009), Las empresas que obtienen un financiamiento bancario en México son empresas con 10 años o más de permanencia en el mercado, su número de empleados ronda entre los 50 a 250, el principal obstáculo para solicitar un financiamiento son las altas tasas de interés y la cantidad de tramites de la burocracia bancaria y las garantías solicitadas exigidas por los bancos.

El financiamiento es la aportación de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, así como, para poder emprender e invertir, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización (Saavedra y León, 2014).

Zamora y Sancho (2008) en un estudio realizado en Costa Rica, donde efectuaron una distinción entre las microempresas de las pequeñas y medianas, observaron que las micro sólo usan financiamientos al consumo mediante instituciones de microfinanzas (IMF) o prestamistas, mientras que las pequeñas y principalmente las medianas, pueden obtener financiamiento por parte de la banca comercial.

Ferraro (2011), menciona que la segmentación de los mercados financieros y la diferenciación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas, son elementos que predominan en las economías latinoamericanas. Los diferentes niveles en las tasas de interés de los financiamientos según el tamaño de empresa, la insuficiente participación del sector bancario en el mercado crediticio de las MYPE y la extensa utilización de proveedores para obtener capital de trabajo o poder invertir en su empresa son elementos que muestran la existencia de problemas de acceso al crédito para este tipo de unidades económicas. Por ello se requieren productos financieros congruentes con las necesidades de las micro y pequeñas empresas, ya sea para capital de trabajo o para activos fijos. Además debe de mejorarse y extender la cobertura de los Sistemas de Garantías para que se pueda beneficiar al mayor número de microempresas. Conjuntamente, los gobiernos a través de sus políticas públicas deben de tener una mayor participación en el otorgamiento de recursos para el fomento a la MYPE, pues mientras que en Latinoamérica esta participación es del 0.018% del PIB, en los países desarrollados se alcanza hasta el 6% en el mismo indicador (Naciones Unidas CEPAL, 2010).

De acuerdo a Pavón (2010), un tema no resuelto es la evaluación de resultados sobre el impacto de los programas públicos dirigidos a MYPE, que pueda medirse su efecto en temas de productividad, rentabilidad y competitividad. Actualmente, los indicadores que se consideran son la cantidad de empresas atendidas o el número de empleos creados o conservados, los cuales llegan a ser insuficientes para conocer los factores que realmente

detonan el crecimiento y el empleo de manera sostenida. Esto dificulta una evaluación objetiva de dichos programas.

Huidobro (2012), señala que la banca del gobierno aplica tasas de interés más bajas que la banca privada, no porque tenga menores costos de fondeo, sino que tiene menos pretensiones por obtener rentabilidad. Entre las características teóricamente esperadas de los acreditados de la banca pública, cabe anotar que la mayor parte de sus registros de crédito correspondían a micro y pequeños solicitantes de financiamiento. Otro punto en el que se diferencian la banca pública y la privada es la exigencia de garantías que respalden los créditos. Efectivamente, un 0.2% de los créditos contaba con algún tipo de garantía; generalmente la banca mexicana no pide garantías en la mayoría de sus créditos, pero en los casos con garantía correspondían a los bancos comerciales.

De esto se tienen dos conclusiones. Primero, que la mayor exigencia de garantías está sobre los solicitantes de menor tamaño, teniendo en general una relación inversa entre tamaño y cobertura de la garantía. El segundo tiene que ver con el papel de la banca de fomento como instrumento para tratar de cubrir las garantías de un solicitante de crédito debido a que la mayor parte de estas favorecen a empresas medianas y grandes. La banca pública opta por créditos de corto (hasta un año) y mediano plazo (de dos a cinco años), mientras que la banca privada prefiere los créditos de uno a dos años. Asimismo, los plazos otorgados por la banca pública son más extensos que los de la banca comercial, sobre todo en los segmentos de micro y medianos solicitantes. Los plazos largos (más de cinco años) se utilizan preferentemente en grandes empresas, y esta preferencia es más marcada en la banca pública (Huidobro, 2012).

La CEPAL (2009), establece que los recursos económicos necesarios para iniciar el emprendimiento es un tema vital en el análisis de las barreras que imposibilitan el desarrollo de las MYPE; éstas no solo se ven afectadas por

la falta de recursos para garantizar el pago de los créditos, sino que los instrumentos bancarios diseñados para el sector son insuficientes y las tasas de interés incongruentes para el desarrollo de las actividades. Lo anterior provoca una progresiva utilización de recursos propios en el desarrollo de la microempresa, que pueden ser ahorros o reinversiones de las ganancias. Esto de ninguna manera representa una conducta negativa pero sí involucra tener un límite de recursos que entorpece el desarrollo y crecimiento de la empresa. Otras opciones de financiamiento que también son comunes implican el crédito de consumo y el recurrir a prestamistas, estrategias dañinas para el microempresario; la primera por sus elevadas tasas de interés y la segunda por las condiciones impuestas por los prestamistas, a lo que se suman intereses generalmente elevados.

De acuerdo a un estudio realizado por Milesi y Aggio (2008) se puede clasificar a las fuentes de financiamiento de las MYPE en diez categorías principales; en orden de importancia de acuerdo a lo revelado en el estudio: i. Recursos propios, ii. Bancos Privados, iii. Proveedores, iv. Bancos Públicos, v. Clientes extranjeros, vi. Programas públicos de apoyo a la innovación individuales, vii. Clientes nacionales, viii. Programas públicos de apoyo a la innovación asociativos, ix. Fundaciones, x. Otros.

De igual manera, el estudio de González y G. de Adames (2008) indican que los principales factores que en Panamá restringen la demanda de crédito, y entre las que destacan las garantías solicitadas, los altos costos y la baja calidad de los servicios públicos, los excesivos trámites de formalización, los problemas en la titulación de tierras, y la escasa publicidad de los servicios de microfinanzas, entre otros.

2.4.3 El acceso a recursos de financiamiento

En un estudio realizado en México y tomado por Haar, Leroy-Beltrán y Beltrán (2004) se les preguntó a las MYPE qué clase de apoyos demandaban, y éstas recalcaron un mayor acceso a las instituciones financieras en términos más sensatos. Existe un debate respecto a si el Estado debe entrometerse en materia de financiamiento y que, en caso de hacerlo, cuál es la manera

adecuada que favorezca a las micro, pequeñas y medianas empresas. Las negativas a la intromisión gubernamental mediante el otorgamiento de financiamiento se basa en dos puntos: el primero tiene que ver con las prácticas negativas en donde los créditos públicos se manejaron como herramientas de clientelismo político, provocando que no se otorgaron los recursos en base a razonamientos de eficiencia económica, sino a razones políticas.

En segundo lugar, se plantea que los créditos del Estado no siempre están relacionados con una lógica de mercado, dando preferencia al asistencialismo sobre el desarrollo; esto no es negativo en cuanto a la subsistencia del sector, pero lo es para las organizaciones que ofrecen microfinanzas y que ven disminuida su capacidad de gestión debido a las facilidades concedidas por el Estado. Lo anterior no quiere decir que el Estado no deba tener injerencia en el mercado financiero, pero sí que tal acción debe ser cuidadosa a fin de evitar distorsiones –tanto intencionales como no–. Un segundo ámbito de acción son los bancos estatales, donde se pueden elaborar líneas de acción específicas para las micro, pequeñas y medianas empresas, con requisitos más flexibles o tasas de interés más beneficiosas. Esta política pública significa una mejor forma de hacer llegar los beneficios financieros a este sector, logrando que se obtengan los recursos necesarios bajo las lógicas que las restantes instituciones financieras puedan seguir; esto debido a que el Estado no puede cubrir todo el universo de las MYPE.

También se puede considerar la asistencia económica internacional al desarrollo de las MYPE, ya sea de forma directa o indirecta a través de los gobiernos, como el caso de la “Cooperación Cuenta del Milenio” de los Estados Unidos que ha refrendado acuerdos con países como El Salvador con el propósito de reducir la pobreza, dándole énfasis a las MYPE rurales de la zona norte del país (Salazar, 2008).

Acorde con el SELA (2014), los países de América Latina y el Caribe, han estado desarrollando programas de apoyo a las MYPE, con una extensa diversidad de políticas e instrumentos que han logrado diferentes niveles de efectividad. Hoy en día, la mayoría de los países en la región tienen instituciones de dedicadas al apoyo a las pequeñas empresas. En los años

setenta y ochenta pocos países contaban con una dependencia encargada del apoyo a las MYPE y en caso de existir interés en apoyarlas, este apoyo se daba a través de acciones aisladas y sin un plan integral.

En los noventa se dan las privatizaciones de empresas gubernamentales, se abren las economías trayendo consigo el movimiento de bienes y capitales. En lo que respecta al apoyo a MYPE predominaron las operaciones horizontales de tipo general, no selectivas y no focalizadas.

Es hasta en la década a partir del año 2000 cuando las MYPE empiezan a tener protagonismo en la agenda de gubernamental. Generalmente, esta repentina atención se debe a que se percibía como una posible solución a los dificultades de desempleo que aumentaban debido a los efectos de la liberalización económica (Kulfas y Goldstein, 2011).

En un principio, las acciones más usuales fueron los programas de financiamiento realizados mediante mecanismos de primer piso. Actualmente las estrategias están enfocadas en diferentes áreas tales como el acceso a financiamiento, tecnología, asistencia técnica, capacitación, comercio exterior, compras públicas y la promoción del desarrollo de aglomerados productivos y clusters.

Los logros han sido limitados. Se podría decir que la diferencia entre los esfuerzos realizados y los resultados obtenidos es debido a una escasa coherencia entre los objetivos que se persiguen, los instrumentos utilizados, los programas y presupuestos asignados (Kulfas y Goldstein, 2011). Las políticas de apoyo a las MYPE están presentes en iniciativas gubernamentales pero son diseñadas y ejecutadas con escasa asignación de recursos financieros y humanos e información de base de mala calidad.

Este planteamiento en la región, coexiste también con una mirada estructuralista originada en las economías en desarrollo en la cual la política MYPE está enmarcada en la política de desarrollo productivo que no está orientada sólo a solucionar fallas de mercado sino a crear condiciones de funcionamiento de nuevos mercados y nuevas formas de articulación entre lo público y lo privado (Ferraro y Stumpo, 2010).

En América Latina y el Caribe conviven ambas visiones sin que los gobiernos expliciten cuáles son las bases para la construcción de la política pública ni qué rol se les asigna a las empresas MYPE en el desarrollo económico. En algunos casos se plantean objetivos que se acercan a lo sistémico aunque esto no se traduce plenamente en las acciones que se llevan a cabo.

2.4.4 Principales áreas de actuación de la política MYPE

Los países de la región cuentan con herramientas y servicios para apoyar a las MYPE en diversas áreas; a continuación se identifican los ámbitos más importantes de actuación:

i. Creación de empresas, ii. acceso al financiamiento, iii. asistencia técnica y capacitación, iv. innovación y mejoras de gestión, v. internacionalización, vi. articulación productiva y vii. compras públicas.

Durante los últimos veinte años, los países de la región han impulsado iniciativas para poner en marcha políticas de apoyo a las MYPE basadas en la cooperación empresarial y la colaboración interinstitucional, con el fin de mejorar el desempeño productivo y competitivo de las empresas y crear un ambiente de negocios pujante, innovador y dinámico. Estas iniciativas forman parte de las denominadas *“políticas de articulación productiva”* (Ferraro y Stumpo, 2010).

Si bien en la gran mayoría de los países de la región las políticas de articulación productiva forman parte de la agenda pública, las experiencias han sido variadas en cuanto a los objetivos planteados y a los resultados. Una de las claves del éxito de las políticas públicas para las MYPE, en general, es la continuidad de las mismas. En particular, las políticas de articulación productiva requieren un tiempo de maduración para el establecimiento de los vínculos público-privados y entre las propias empresas que componen las aglomeraciones.

La política pública en Latinoamérica en la última década ha incorporado activamente el objetivo de promover la creación de empresas, comúnmente conocida como entrepreneurship. Diversas instancias dan cuenta de la positiva

evolución en la cobertura de esta política en términos de objetivos e instrumentos. Si bien aparentemente esta política se focaliza en las microempresas, las diversas dimensiones que asumen los instrumentos de promoción involucrados, consideran tanto a los actores propiamente dichos (empresas) como a las instituciones que conforman el ecosistema emprendedor (cámaras empresariales, entidades de financiamiento, instituciones de entrenamiento, aceleradoras, incubadoras, universidades, centros de transferencia de tecnología, gobiernos locales, etc.).

Pese a los avances registrados en el diseño y la ejecución de programas y políticas públicas de apoyo a las MYPE, se registran algunas carencias asociadas al limitado alcance de los programas, a las pocas evaluaciones de impacto, a las dificultades de articulación interinstitucional y, sobre todo, a la falta de focalización de las políticas, las cuales tienen objetivos difusos e incluso, hasta contradictorios. Aparentemente no se registra una línea estratégica que dirija las iniciativas de política pública de apoyo a las empresas MYPE entendiendo a éstas como agentes importantes en el desarrollo económico de un territorio.

Resulta difícil sacar conclusiones y realizar análisis serios a partir de la escasa información disponible y a las pocas evaluaciones de desempeño de las políticas de apoyo a las MYPE la región. Muchos programas que son difundidos en las páginas web institucionales de organismos responsables no están implementados y muchas veces se confunden anuncios de propuestas y proyectos a realizar con actividades ya realizadas; un elemento determinante está vinculado con los presupuestos exiguos destinados a la política MYPE.

En materia de evaluación no se registra una trayectoria en la realización de análisis de impacto que contemplen la incorporación de variables cuantitativas y cualitativas mientras que algunos programas solo dan a conocer algunos datos agregadas sobre el número de empresas asistidas.

Lo señalado ensombrece una discusión seria que apunte a develar los mitos sobre las políticas de apoyo a las MYPE tratando de identificar la efectividad de sus acciones e instrumentos, los resultados obtenidos, las razones que mueven la acción de los gobiernos y los mecanismos de

aprendizaje a incorporar para mejorar el diseño y la implementación de las políticas públicas.

Acorde con la OCDE/CEPAL (2012), las dificultades que afrontan las microempresas para poder obtener financiamiento y las condiciones en que lo logran a comparación de las empresas de mayor tamaño, permanecen entre los principales impedimentos para su consolidación y desarrollo. La consolidación de un sistema financiero apropiado es esencial para alcanzar un desarrollo productivo.

2.4.5 Tendencia reciente en el financiamiento de las MYPE

El acceso al financiamiento sigue siendo limitado para una gran parte de las MYPE en América Latina: menos del 15% del crédito total está destinado a este sector, aun cuando generan cerca del 80% del empleo. Esto indica que los sistemas financieros en la región no han respondido apropiadamente a la demanda de crédito a nivel micro.

Cabe mencionar que la escasez de financiación no es exclusivamente un tema de oferta o de escasa disponibilidad de recursos financieros, sino también encierra temas relacionados con la demanda y/o autoexclusión (por incumplimiento de los requisitos que se solicitan para otorgar el financiamiento) que acaban afectando la oportunidad de acceder al financiamiento.

La falta de financiamiento para las MYPE en América Latina es más evidente en los créditos bancarios de largo plazo. Este tipo de financiamiento se otorga generalmente a grandes empresas, lo que aumenta su ventaja respecto a las microempresas, elevando la brecha de crédito por tamaño de empresa.

Habría que agregar a lo anterior, la escasa capacidad que tienen las microempresas de contar con una garantía o un colateral (bienes inmuebles, maquinaria o equipo) siendo esto un obstáculo importante al momento que en microempresario desea solicitar financiamiento en América Latina.

El auge actual de los programas de apoyo dirigidos a las MYPE deja ver una predisposición en las distintas instituciones financieras de adecuarse a las necesidades de este segmento. En varios países de Latinoamérica se están desarrollando con relativo éxito programas que toman en cuenta la heterogeneidad de las MYPE y presentan soluciones según las necesidades ya sea por sector, etapa de desarrollo o potencial estratégico.

Behr (2015), señala que las MYPE se han convertido en una pieza importante para los gobiernos. El afán de la consecución del objetivo de cambio de matriz productiva ha redireccionado la estructura del crédito privado en el país, la cual se ha sustentado en el nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero. Esto ha contribuido a que las MYPE cuenten con una mayor evolución en cuanto a la obtención de financiamiento.

Además, se han intensificado las medidas complementarias que apoyan el acceso a fondos. Esto contribuye a que el emprendedor conozca acerca de los distintos apoyos en cuanto a capacitación y puesta en marcha de su proyecto de negocio, además de contar con una fuente de información constante respecto a temas que le competen para un mejor desempeño del mismo. Sin embargo, aún existen problemas de asimetría de información, por lo que no todos los emprendedores se benefician de las medidas aplicadas por el gobierno, o por instituciones privadas.

Por lo tanto, los diversos actores que participan dentro del proceso de financiamiento de las MYPE deben estar asociados, coordinados y tener las mismas políticas de asistencia financiera. Dichas políticas deben promover el esparcimiento del crédito productivo en cuanto a MYPE, sin permitir que las mismas se flexibilicen, permaneciendo constantes en el tiempo.

La evaluación presentada en el año 2012 por parte de instancias evaluadoras públicas como el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social y de la sociedad civil, presentan las siguientes consideraciones al Fondo MYPE:

- Se requiere de mayor transparencia en cuanto a evaluaciones, selección y beneficiarios.
- No existen parámetros de medición para evaluar la cobertura del fondo.
- Hace falta determinar la población potencial y objetivo del fondo.
- Es necesario incorporar las prioridades de defina cada entidad federativa en función de sus vocaciones productivas y con base en las asimetrías regionales.
- Existe una alta concentración de recursos hacia algunos organismos intermedios.
- Los apoyos no corresponden a las necesidades de las empresas.
- El Fondo MYPE no tiene efectos sobre el empleo o remuneraciones al trabajo.
- Se requiere cuidar la canalización de recursos hacia algunos megaproyectos.
- Debe agilizarse la entrega de los recursos a los beneficiarios.
- Deben establecerse mecanismos más sólidos de monitoreo para la implementación oportuna de los proyectos aprobados.
- Deben establecerse grupos de control para validar el impacto del programa.
- Es necesario contar con mecanismos y criterios rigurosos de selección de organismo intermedios y empresas beneficiarias.
- No existen metas anuales de las empresas apoyadas.
- Se presenta una escasez de información oportuna sobre los resultados e impactos reales de los proyectos respaldados con base en evaluaciones de costo efectividad.
- Debe mejorarse la base de datos del programa.
- No hay indicadores para evaluar la calidad y percepción de los beneficiarios de los servicios.” (SE, 2012).

En el caso específico del Fondo Nacional Emprendedor (FNE) que depende del INADEM y de la Secretaría de Economía del gobierno federal, es un organismo referente que opera, maneja y distribuye la bolsa de recursos disponibles en cada ejercicio fiscal y establece las reglas de operación para

poder tener acceso a los apoyos. Según su diagnóstico 2014, las principales características del Fondo MYPE y del Fondo Emprendedor son:

- Mayor precisión con respecto a la población objetivo del programa.
- Establecimiento de un proceso de pre-validación jurídica que facilita la posterior elaboración del convenio específico en caso de que el proyecto sea aprobado.
- Retroalimentación al solicitante en la etapa normativa que le permite subsanar la falta de algún documento o el hecho de que este no se visualice correctamente en la solicitud de apoyo.
- Revisión de todos los proyectos por parte del comité estatal y no únicamente aquellos que cuenten con aportación del Estado.
- Predominio de la evaluación técnica, financiera y de negocios. Incremento del porcentaje de dicha evaluación en la calificación total del proyecto (del 40% aumenta la participación al 90%)
- Disminución del porcentaje de la calificación asignada por el comité estatal en el total del proyecto (del 30% pasa a representar el 10%).
- Asignación de cuatro opciones de puntaje que permiten que los proyectos que no pertenezcan a los sectores estratégicos puedan proceder a la evaluación técnica, financiera y de negocios.
- Asignación de tres evaluadores por proyecto, promediándose las dos calificaciones que se encuentren más próximas entre sí, desechando la calificación más distante.
- Incorporación de tutoriales sobre cada una de las convocatorias para que el solicitante comprenda los diferentes criterios de evaluación y requisitos de participación. Se proporciona además asistencia personalizada a través de *call center* y los puntos para mover a México.
- Seguimiento externo muestra por primera vez a las empresas apoyadas a través de una encuesta anual que llevará a cabo el INEGI, a partir del año 2015.
- Establecimiento de lineamientos para el otorgamiento de apoyos a las empresas siniestradas e incremento en el porcentaje de apoyos (del 90% sube al 100%)

- Vinculación estrecha con la Red de Apoyo al Emprendedor mediante la cual, los proyectos beneficiarios del FNE deberán destinar el 30% de los apoyos a demanda proveniente de la red con el objeto de fomentar la democratización de la productividad.
- Determinación de los indicadores y fórmulas que determinarán tener una medición sencilla y contundente de los impactos de cada uno de los proyectos apoyados, particularmente el incremento de la productividad total de los factores, durante la fase de conclusión y cierre de los proyectos.
- Fortalecimiento del mecanismo de acercamiento con el ciudadano. A través del esquema de transparencia MYPE, se escucha por primera vez la voz del solicitante respecto a los programas y convocatorias, además de aclaraciones adicionales sobre su proyecto.
- Conocimiento a detalle por parte del beneficiario de las calificaciones asignadas por los evaluadores del proyecto.” (SE, 2014).

El entorno actual del INADEM no es el más alentador, ya que la situación económica actual del país ha provocado una disminución significativa en cuanto al presupuesto asignado. En respuesta a su disminución anual, menos emprendedores podrán tener acceso a recursos para capacitación y financiamiento de proyectos.

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

Un modelo de negocios consiste en un conjunto de actividades y una estructura de administración para optimizar los costos, maximizar las utilidades y posicionarse ante sus competidores a través de una adecuada diferenciación (Casadesus-Masanell, 2004). De acuerdo con Osterwalder y Pigneur (2011) el modelo de negocios se divide en tres fases: descripción, evaluación y mejoras e innovación. La primera requiere ubicar el segmento de clientes, sus preferencias y la forma de relacionarse con ellos. Ello permite planear el flujo de ingresos, recursos, contactos claves y estructura de costos para lograrlo. La evaluación del modelo implica conocer las debilidades, amenazas, fortalezas, y oportunidades de negocios. Con esta información será posible definir las acciones para mejorar su proceso productivo o innovar en sus servicios.

Según Mayson y Barrett (2006), un aspecto clave del modelo de negocios en las micro y pequeñas empresas, es la administración de personal, pues los contratiempos para reclutar personal son frecuentes, debido a que su reducida necesidad de empleados y su baja capacidad para ofrecer sueldos competitivos. En consecuencia, la selección del personal se basa generalmente en recomendaciones y en las relaciones familiares o de amistad del emprendedor, con sus ventajas derivadas de la confianza y sus desventajas de elevadas tasas de rotación.

Lo anterior es ilustrativo de que el diseño e implementación de un modelo de negocios en las micro y pequeñas empresas, con estrategias y procesos de planeación, es no estructurado, irregular, esporádico y reactivo (Sexton y Van Auken 1985). Esto significa que solamente una pequeña parte de las MYPE utilizan planeación estratégica. Robinson y Pearce (1979) relacionan la escasa aplicación de la planeación estratégica al poco tiempo disponible del microempresario, a un muy limitado conocimiento de la planeación y de la estrategia y a la falta de experiencia. En los hechos, el microempresario confunde estrategia con lo que Porter (1996) denomina la

eficiencia operativa que se produce cuando realiza actividades específicas mejor que sus competidores. El entendimiento de estas limitantes de las microempresas para construir sus modelos de negocios, lleva a concebir la alternativa de construir políticas públicas de financiamiento, que apoyen la mejora de las ventas, el empleo y la planeación en estas microempresas, para aumentar sus posibilidades de éxito como opciones de desarrollo económico

La evaluación de la política pública (PP) es el proceso de valoración y reconocimiento público, social o privado, de los fines, medios, recursos y resultados en la resolución de los asuntos socialmente relevantes a partir de decisiones estatales (Cabuya, 2006). A diferencia de las políticas gubernamentales, el enfoque de políticas públicas implica que las decisiones gubernamentales dentro de las administraciones públicas, se orienten principalmente por criterios de eficiencia. Al promover la distribución de tareas entre diferentes niveles de gobierno y reconocer la necesidad de reducir la complejidad de los problemas sociales que atiende, busca atenderlos de manera particular y específica. En consecuencia, su evaluación es fundamental para la mejora continua de su desempeño y conocer la efectividad de las acciones, a partir de la eficacia de sus resultados (Moctezuma 2000).

Para poner a prueba empírica la validez de un modelo de Política Pública de toma de decisiones que resuelvan problemas particulares, se pueden utilizar variables económicas que permitan la evaluación de la asignación de los recursos que el Estado provee para su implementación, sobre todo porque los recursos siempre son escasos y la entidad de gobierno responsable de una PP, debe asignarlos con un criterio de maximización de su rendimiento (Cabuya, 2006). La idea es que los recursos económicos prueben su eficiencia a partir de la eficacia de los resultados económicos buscados. Evaluar una PP es un tema con matices, pues si el gobernante no demuestra su eficiencia a partir de su eficacia, los ciudadanos, informados o no, pueden incidir en que se modifiquen las acciones que le dan sustento, o que los recursos se redirijan a otras PP (Moctezuma et al., 2012).

Reconstruir el diseño y operación de una política de financiamiento a las Mypes, implica recrear desde el diseño hasta la evaluación de un modelo de PP orientado a reposicionar las actividades de las Mypes en las prioridades del desarrollo económico local, a partir del creciente nivel de desempleo generado por la industria maquiladora local, en su interés por reorganizarse para mantenerse competitiva a nivel global, sin importar las consecuencias sociales de su toma de decisiones. En consecuencia, a partir de las circunstancias de desempleo y los retos que estos enfrentan para emplearse en Mypes locales o convertirse en microempresarios, en este trabajo se utiliza un método descriptivo para ordenar el proceso de creación y reorganización de un modelo de PP y sus instrumentos legales y organizacionales para el apoyo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas en Baja California.

Para ello, se reconstruye la lógica interna del Programa Emprende Empresarial a partir de su ubicación en el Plan Estatal de Desarrollo y el Fideicomiso FONDOS BC donde se establecen los procesos de gestión y administración de recursos para cumplir sus objetivos y la estructura normativa y organizativa para posibilitarlos. Así, a pesar de no existir un modelo preestablecido de la PP instrumentada, su reconstrucción como resultado de esta investigación, contribuye a ilustrar de manera ordenada, el proceso de toma de decisiones para resolver problemáticas particulares del desarrollo económico, urgentes o estratégicas, ubicar su justificación estratégica en un plan estatal de desarrollo, la normatividad que establece el marco legal y las reglas con que debe operar, el proceso de revisión y dictaminación de los proyectos de las Mypes objetivo del Programa dentro del fideicomiso y la evaluación del impacto en variables como ventas y empleos obtenidas por las 60 Mypes apoyadas con créditos durante el 2013, recrea una PP que va desde su hechura, su reorganización normativa y administrativa, su operación a través de criterios y procesos técnicos, su evaluación de proyectos y su evaluación de impacto. Para el logro de lo anterior se llevó a cabo un censo a cada una de las 60 Mypes apoyadas.

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

4.1 El Desarrollo empresarial y fomento a las Mype en el Plan Estatal de Desarrollo 2007 - 2012

Si bien Baja California ocupó en 2006 el cuarto lugar en competitividad a nivel nacional, para 2016 descendió al lugar 25 (IMCO 2016). Es claro que la entidad requiere mejorar su posición y aprovechar las oportunidades que se le abren en los mercados locales e internacionales.

En el contexto nacional, el desempeño económico de Baja California ya no es tan sobresaliente, por lo que el nivel de competitividad alcanzado por el estado debe superar rezagos significativos en distintos campos, entre los que destacan: infraestructura urbana y energética, desarrollo institucional, seguridad pública, funcionalidad de los mercados de factores y manejo sustentable del medio ambiente. Además, subsisten desequilibrios considerables entre los niveles de competitividad y desarrollo humano en los municipios, los cuales se deben atender con el fin de conseguir un desarrollo armónico entre las distintas regiones de la entidad.

El objetivo del desarrollo económico es promover la competitividad del estado con base en los recursos y vocaciones económicas regionales, aprovechando las ventajas competitivas para lograr el desarrollo económico y una mayor distribución de sus beneficios, de manera que mejore sustancialmente la calidad de vida de la población.

En lo que corresponde al gobierno estatal y en apego a sus atribuciones, se realizan diversas acciones coordinadas de impacto horizontal, encaminadas a mejorar la calidad de los factores que influyen para que las empresas operen con altos niveles de eficiencia en las siguientes políticas: de atracción de

inversiones y generación de empleos, de desarrollo empresarial, de promoción a las micro, pequeñas y medianas empresas, de financiamiento para el desarrollo, y de innovación y desarrollo tecnológico.

La competitividad sólo provendrá de la calidad de los factores que influyen para que las empresas puedan funcionar con altos niveles de eficiencia. Ello requiere operar sin regulaciones económicas excesivas, con menor costo de servicios, con infraestructura amplia y diversificada, y, desde luego, con políticas promotoras y pro-activas de la actividad empresarial.

Es primordial mejorar los estímulos e incentivos que se ofrecen a las empresas para desenvolverse y crecer en los mercados, e impulsar una infraestructura ágil y moderna que imprima velocidad a los flujos de materias primas y favorezca una mayor concurrencia a los mercados.

La política de desarrollo empresarial de Baja California se encuentra integrada por dos estrategias básicas: el estímulo de las vocaciones productivas y el fomento y desarrollo de clusters. Los mecanismos para fomentar la competitividad y el desarrollo económico a través del fortalecimiento y promoción de las vocaciones regionales, se sustentan en la asignación de prioridades y la generación de criterios de selección, para detectar y aprovechar al máximo las inversiones productivas presentes y futuras en las regiones de la entidad. Constituye además, un conjunto articulado de políticas, estrategias, acciones e instrumentos de corto, mediano y largo plazo que apoyan a las empresas y a los emprendedores bajacalifornianos en las diversas regiones del estado, dentro de un marco participativo en el que se encuentran involucrados organismos empresariales, instituciones de gobierno e instituciones educativas y de investigación.

La política de desarrollo empresarial tiene un alcance horizontal en todos los sectores. A la fecha se han identificado poco más de 15 ramas estratégicas

con potencial para posicionarse como clusters competitivos. Se ha avanzado además, en el establecimiento de diversos grupos de trabajo responsables para la operación e impulso de planes estratégicos específicos para cada cluster, donde tienen cabida empresarios, gobierno, instituciones académicas y otros organismos intermedios, que de manera coordinada y atendiendo a sus facultades apoyan de manera sistémica los clusters.

Un estrato empresarial que requiere especial impulso a través de la PDE son las micro y pequeñas empresas (Mypes). En el año 2003, este tipo de establecimientos representaban 98.7% del total de unidades productivas en la entidad. En consecuencia, es importante impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas como alternativa para acelerar el desarrollo económico de la región, ofreciéndoles condiciones favorables para que se consoliden y crezcan como fuentes productivas formales. En virtud de su potencial e importancia, las Mypes necesitan recibir atención prioritaria para integrarlas a los beneficios institucionales y encauzarlas hacia un mayor crecimiento.

En este contexto, la PDE se plantea al menos dos grandes retos: en primer término, avanzar de manera más decidida en la transformación competitiva de las empresas más rezagadas, sobre todo de las Mype, de modo que puedan desarrollar capacidades para su inserción competitiva en el mercado nacional e internacional; en segundo lugar, seguir identificando oportunidades de desarrollo productivo con potencial, en regiones y sectores, a fin de reposicionar la vocaciones productivas de la entidad.

Para elevar la competitividad del estado y de la actividad empresarial, con énfasis en las MYPE, se requiere impulsar la promoción de Mype a través de las siguientes estrategias: a) Ampliar el número de trámites que se gestionan por Internet, b) Incrementar la participación de las Mype regionales en la proveeduría de los sectores público y privado, c) Ampliar la cobertura de

los Centros de Atención Empresarial, d) Promover la creación de la Ley Estatal para el Desarrollo y Fomento de la Mype en el estado, e) Reestablecer la red de Consultoría Empresarial Integral Especializada en Mype (CRECE), f) Impulsar la integración de las Mype a cadenas productivas y a la política de desarrollo empresarial y tecnológico, g) Promover la capacitación y asistencia técnica para las Mype, h) Crear el Consejo Estatal para la Competitividad de las Mype.

El financiamiento es un factor básico para fomentar el desarrollo empresarial y la competitividad, ya que un amplio porcentaje de empresas carece de capital para establecerse, consolidarse, crecer y modernizarse. La falta de acceso al crédito afecta lo mismo a empresas establecidas que a pequeños, medianos y grandes emprendedores, que pese a contar con proyectos productivos viables, no disponen de los recursos financieros para iniciar o consolidar sus negocios, perdiéndose oportunidades invaluable para generar empleos. Las necesidades de financiamiento detectadas son sobre todo de capital de trabajo, refaccionario y avío.

Para apoyar financieramente el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo tecnológico del mayor número de empresas, así como su vinculación con las instituciones de educación superior y centros de investigación, se requieren apoyos financieros, pero sobre todo fortalecer el Sistema Estatal de Financiamiento (SEFIDE).

El 12 de mayo de 1997, se celebró un contrato por medio del cual se constituyó un fideicomiso de inversión y administración denominado Fideicomiso del Fondo de Fomento a la Micro Empresa en las Zonas Rurales y Marginadas del Estado de Baja California. El fideicomiso tenía como finalidad primordial constituir un fondo de fomento para la operación del Programa Estatal para la Conservación y Fomento del Empleo Permanente, implementado por el Gobierno Federal y el Gobierno del Estado de Baja

California. Para ello se constituyó un patrimonio inicial con aportaciones de ambos a través del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad.

El 8 de Agosto de 1997, se determinó que el Fideicomitente en ese momento, el Banco Nacional de Comercio Interior S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo y Banco Internacional S.A. cambiaría a la Institución de Banca Múltiple Grupo Financiero HSBC. Posteriormente, el 14 de diciembre de 2005, se modificó el Contrato de Fideicomiso, ampliando el fin del Fideicomiso mediante la incorporación al patrimonio fideicomitado de recursos provenientes de diversos fondos o programas de carácter federal, estatal o mixto, destinados al apoyo, fomento, desarrollo y financiamiento de proyectos empresariales, científicos y tecnológicos, o de cualquier otra índole según sea aprobado por el organismo correspondiente, buscando cumplir de manera más eficiente las finalidades del Fideicomiso. Para que existiera congruencia entre su denominación y su objeto, se modifica su denominación para quedar como Fideicomiso para el Desarrollo Económico de Baja California, denominado como FONDOS BC. Su misión es fortalecer la competitividad e impulsar la inversión y el empleo mediante apoyos y financiamiento que permitan el desarrollo económico del Estado.

4.2 FONDOS BC. Marco normativo y operativo

La finalidad del Fideicomiso para el Desarrollo de Baja California, según la cláusula cuarta del Convenio Modificatorio al Contrato del Fideicomiso, es que la fiduciaria proceda a crear diversos fondos autónomos con el objetivo de otorgar apoyos, créditos, préstamos, financiamientos y subsidios económicos para el fomento, desarrollo económico y empresarial de personas físicas y morales del Estado de Baja California, que deriven en la mejora de calidad de vida de la población del estado; los cuales se administrarán en subcuentas por fondo o programas.

Las actividades que desarrolla FONDOS BC tienen la finalidad ofrecer los siguientes beneficios: Fortalecer la cultura emprendedora en el Estado, brindar

opciones de financiamiento a emprendedores, apoyar la creación y consolidación de las micros, pequeñas y medianas empresas para que sean competitivas, impulsar la competitividad de Micros y Pequeñas empresas mediante el acceso al financiamiento y fortalecer la vinculación del financiamiento de la banca comercial de los sectores de las MYPE.

De los beneficios obtenidos en las empresas atendidas se observan mejoras cualitativas como administración más eficiente, organización efectiva, clima laboral sano y formal, prestigio en la zona de influencia, capacidad de gestión, capacitación y servicios especializados, mayor competitividad y cultura empresarial. A su vez, entre las mejoras cuantitativas se encuentran más y mejores ingresos, incremento de la rentabilidad, procesos más productivos y mayor solidez económica para la empresa.

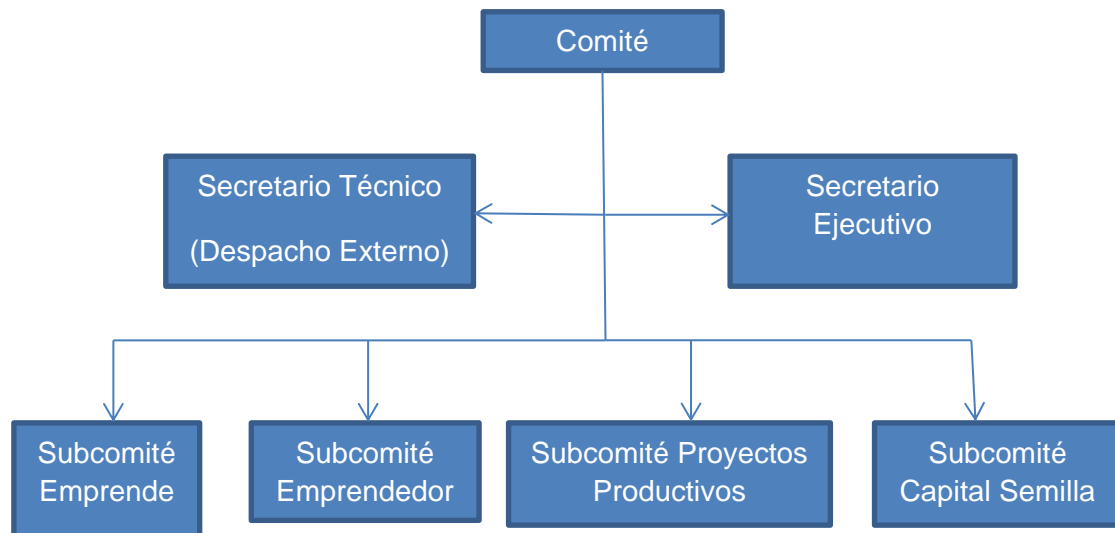
FONDOS BC apoya a Mype de los sectores social y privado en la identificación, difusión, orientación, evaluación, asesoría y tramitación de proyectos productivos y de infraestructura social que contribuyan al desarrollo del Estado, mediante la búsqueda de recursos financieros en las mejores condiciones del mercado por conducto de las instituciones financieras existentes y de las complementarias que promueva el Gobierno Estatal.

El marco normativo que fundamenta el servicio en la carta compromiso al ciudadano es:

- Constitución Política del Estado Libre y Soberano de Baja California, artículos 40, 42 y 43.
- Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado de Baja California, Artículo 3 segundo párrafo, 17 fracción VI y 28 fracciones I y III.
- Ley de las Entidades Paraestatales del Estado de Baja California, artículo 41.
- Ley de las Instituciones de Crédito, inciso b) de la fracción XIX del artículo 106, artículo 46, fracción XV.
- Reglamento Interno de la Secretaría de Planeación y Finanzas, artículo 7.

- Reglamento Interno de la Secretaria de Desarrollo Económico.
- Convenio Modificatorio al Contrato del Fideicomiso.
- Reglas de Operación del Fideicomiso FONDOS BC.

Cuadro 7. Organización del Fideicomiso para el Desarrollo Económico de Baja California.



El COMITE TÉCNICO (CT) está integrado de la siguiente forma:

- I. Un Presidente, que será el Secretario de Desarrollo Económico, con derecho a voz y voto;
- II. Los siguientes vocales:
 - a. Un Subsecretario de la Secretaria de Desarrollo Económico, con derecho a voz y voto;
 - b. El Secretario de Desarrollo Social, con derecho a voz y voto;
 - c. El Secretario de Planeación y Finanzas, con derecho a voz y voto;
 - d. El representante del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES) con derecho a voz y voto;
- III. Un Comisario que será el titular de la Dirección de Control y Evaluación Gubernamental con derecho a voz, pero sin derecho a voto y su asistencia no contará para efecto de quórum.

Cuando así se considere necesario, el Presidente del CT podrá invitar a aquellas personas o autoridades relacionadas con alguno de los asuntos

comprendidos en el orden del día, para que participen en las sesiones con derecho a voz, pero sin voto.

Para el debido cumplimiento de sus funciones, el Presidente del CT contará con un Secretario Técnico y cada uno de los integrantes del CT designará por escrito a sus respectivos suplentes.

De acuerdo con las facultades y atribuciones del CT en la cláusula décima, número 1 del convenio modificatorio al contrato del Fideicomiso, el CT puede crear el Subcomité de Administración de Fondos y Programas.

SUBCOMITE EMPRENDE

El Subcomité estará conformado por:

- I. Un Presidente, que será el titular de la Secretaría de Desarrollo Económico, con derecho a voz y voto;
- II. Los siguientes Vocales:
 - a. Un Subsecretario de la Secretaría de desarrollo Económico, con derecho a voz y voto;
 - b. El Secretario de Desarrollo Social, con derecho a voz y voto;
 - c. El Secretario de Planeación y Finanzas, con derecho a voz y voto;
 - d. El representante del Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES), con derecho a voz y voto;
- III. Un Comisario, designado por el Titular de la Dirección de Control y Evaluación Gubernamental, con derecho a voz.

En lo correspondiente a las normas de funcionamiento del Subcomité sobre convocatorias, criterios para efectos de quórum y votación, levantamiento de actas y resguardo de la documentación, se observarán las disposiciones estipuladas en las Reglas de Operación del Fideicomiso FONDOS BC.

Son atribuciones del Subcomité:

- I. Autorizar o rechazar las solicitudes de crédito presentadas al EMPRENDE, de conformidad con los presentes reglas o bien por excepciones a la misma por solo hecho de ser aprobadas;
- II. Considerar la viabilidad técnica, económica y financiera de las Solicitudes, para la autorización de los apoyos del EMPRENDE;
- III. Definir los términos y condiciones del crédito del EMPRENDE;
- IV. Analizar y, en su caso, aprobar los montos y porcentajes máximos de crédito a los proyectos solicitantes;
- V. Instruir al Secretario Ejecutivo del Fideicomiso FONDOS BC, la firma de los contratos de crédito que correspondan para el otorgamiento de los créditos del EMPRENDE;
- VI. Cancelar el crédito otorgado a los proyectos, en caso de que el acreditado incumpla con lo previsto en los presentes Lineamientos y/o en el contrato de crédito correspondiente;
- VII. Sin perjuicio de las atribuciones de la autoridades estatales, ordenar al Secretario Ejecutivo del Comité Técnico o al Secretario del Subcomité la realización de visitas de supervisión e inspección en el sitio de desarrollo del proyecto

A lo largo de su presencia en el mercado de financiamiento, ha generado la infraestructura física y humana para poder brindar servicios de alta calidad y que generen valor a los usuarios de los servicios.

4.3 FODOS BC. Reglas de Operación (Resumen)

Artículo 1. Las presentes reglas de operación, tienen por objeto establecer la mecánica operativa general, que regirá la asignación de los recursos provenientes del impuesto sobre remuneraciones al trabajo personal en los términos señalados por la ley de hacienda del estado de baja california con cargo al patrimonio del FIDEM, así como su evaluación y autorización de programas y acciones encaminadas a las siguientes tres áreas de atención:

apoyar a las seguridad pública del estado, fomentar la participación social en la educación y fortalecer las comisiones y consejos de desarrollo económico

Artículo 2. Las presentes reglas de operación son de observancia obligatoria para el comité técnico, el fideicomitente, los fideicomisarios y los organismos intermedios.

Artículo 3. Para los efectos de las presentes reglas de operación se denominará:

a) fidem: al fideicomiso empresarial del estado de baja california

b) fideicomitente: Al gobierno del estado de baja california, a través del poder ejecutivo

c) fiduciario: BBVA- Bancomer servicio, S.A. División Fiduciaria

d) fideicomisarios

A las instituciones públicas y privadas, y las comisiones o consejos empresariales reconocidos legalmente en el estado de baja california a las que el comité designe como beneficiarias.

e) al órgano colegiado integrado por los secretarios de desarrollo económico, de seguridad pública, de educación y bienestar social, de planeación y finanzas, los presidentes ejecutivos de los consejos de desarrollo económico de Mexicali, A.C. Tijuana, A.C. Ensenada, A.C. el presidente del consejo consultivo económico de Tecate, A.C. y el presidente del consejo consultivo de desarrollo económico de Playas de Rosarito, A.C.

f) organismos intermedios

Los organismos intermedios son los consejos de desarrollo económico de Mexicali A.C., de Tijuana, A.C. y Ensenada, A.C., el consejo consultivo económico de Tecate, A.C. Y el consejo consultivo de desarrollo económico de playas de rosarito, A.C.

g) organismos ejecutores

Los organismos públicos o privados así como los consejos ciudadanos que estén legalmente constituidos, que presentes proyectos a través de los

organismos intermedios. Los organismos intermedios también podrán ser organismos ejecutores.

Artículo 6.- proyectos susceptibles de apoyo.

De las tres áreas mencionadas en el artículo primero, únicamente se consideraran proyectos susceptibles de apoyo aquellos que refieran o encuadren en una o más líneas de apoyo que a continuación se relacionan:

- A) elaboración de estudios y proyectos
- b) programas de promoción
- c) campañas de difusión
- d) programas de capacitación
- e) programa de becas
- f) programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas
- g) gestión de proyectos
- h) construcción de obra pública
- i) apoyo para equipamiento

Artículo 16. Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas

A) se canalizarán recursos a programas o instrumentos de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas en las siguientes áreas:

- I) fortalecer los esquemas de financiamiento, garantías complementarias o de capital de riesgo operados por los organismos intermedios
- II) asistencia técnica para la calidad.
- III) Diagnósticos empresariales para la implementación de programas de mejoras de la productividad
- IV) adquisición y desarrollo de tecnología
- V) diseño de nuevos productos
- VI) Desarrollo de emprendedores e incubadoras de empresas

FONDOS BC maneja diversos fondos que se derivan de programas creados para el otorgamiento de créditos y apoyos económicos para el fomento, desarrollo económico y empresarial del Estado de Baja California, facilitando el camino a las micro, pequeñas y medianas empresas; así como a emprendedores en proceso de apertura de nuevos negocios, brindando orientación sobre las opciones de financiamiento disponibles, capacitación, asesoría y asistencia para fortalecer su operación.

Para un mejor funcionamiento y aprovechamiento de recursos, así como para el impulso de los diversos sectores, ya sean comerciales, industriales o de servicios, FONDOS BC tiene la siguiente clasificación de Programas:

- Fondo EMPRENDE.
 - Tradicional
 - Empresarial
 - Emergente

4.4 Fondo Emprende Empresarial. Reglas de operación y asignación.

- a) Los programas se anuncian vía convocatoria, en la cual el monto anunciado podrá ser menor al de las reglas.
- b) Los programas tienen reglas específicas y operan dependiendo de la suficiencia presupuestal de cada uno.
- c) En los programas en coordinación federal se aplicaran las reglas federales
- d) En los programas de carácter Estatal, se apoyarán MYPE que fomenten autoempleo, empleo familiar y/o empleos en la base del IMSS.
- e) En los programas de carácter Estatal, se podrán apoyar MYPE que presenten pérdidas fiscales en el año inmediato anterior, siempre y cuando el proyecto se vea viable, se vea recuperación y sea autorizado por el comité técnico.

- f) En los programas de carácter Estatal se podrían apoyar MYPE siempre y cuando el buró de crédito del Acreditado y/o obligado solidario no presenten:
- Antecedentes de crédito catalogados como graves.
 - Cuentas con impagos con valor mayor a treinta mil pesos.
 - No se tomarán en cuenta malos antecedentes con empresas de Telefonía, Televisión por cable o bien a alarmas.
- g) En los programas de carácter Estatal se podrá apoyar cualquier MYPE de los sectores industrial, comercial, servicios y agroindustrial, o bien algún otro sector que el comité técnico considere importante apoyar, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos y se encuentren dentro del Estado de Baja California.
- h) Para tener acceso a los programas, se deberá tener mínimo 18 y máximo 65 años de edad, estando dentro del siguiente concepto:
- Solicitante.
 - Obligado Solidario-Aval Solidario.
 - Representante Legal.
 - Socio Mayoritario-Accionista Mayoritario.
- i) Todas las solicitudes antes de pasar por el comité técnico o subcomité para su aprobación o rechazo, serán evaluados por un Analista, el cuál emitirá su opinión técnica al comité técnico o subcomité del programa o fondo correspondiente.
- j) Las garantías podrán ser prendaria del bien adquirido, Obligación solidaria, hipotecaria, la que se anuncie en la convocatoria o bien de acuerdo al riesgo analizado, cualquiera de ellas en proporción 1 a 1.
- k) Las situaciones no previstas en el contrato del fideicomiso y en las presentes reglas de operación, serán resueltas por mayoría de votos de los integrantes del comité técnico, siempre y cuando se ajusten a los fines del fideicomiso.
- l) Las MYPE podrán ser financiadas en:

Infraestructura. Son los medios técnicos, servicios e instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad, o bien para que un lugar pueda

ser utilizado. No se apoya para construcción, compra de terrenos o compra de inmuebles.

Equipamiento (Maquinaria o Equipo). Son los equipos necesarios para desarrollar la actividad de una empresa.

Capital de Trabajo. Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su actividad económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año (Enfocado a inventarios).

Cualquiera de ellos, solo o combinados, no puede sobrepasar el monto máximo para cada programa o producto. El monto a financiar podrá ser hasta el 80% del valor total del proyecto, por lo que el solicitante deberá comprobar cuando menos el 20% del valor total. Siendo excepción el Fondo emprende emergente y tradicional.

El Fondo Emprende fue creado con el objetivo de otorgar créditos a beneficiarios que tengan en operación una empresa con escasez de recursos y que cuente con un proyecto productivo que genere y conserve empleos permanentes, mejore el nivel de vida de su propietario y dependientes económicos.

El programa Emprende Empresarial tiene como objetivo otorgar apoyos entre 25 y hasta 100,000 pesos para la operación de empresas con perspectivas de desarrollo, que cuenten con un proyecto productivo que genere y conserve empleos. Por lo tanto está destinando a micro y pequeñas empresas formalmente establecidas y con escasez de capital que requieran reinvertir para elevar su productividad y competitividad.

Sus características son:

- Es un Fondo destinado a capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.
- Antigüedad mínima de 12 meses inscritos en el R.F.C.

- El plazo de Crédito es de 18 meses.
- Presenta una Tasa de interés del 6% anual.
- Existe un periodo de gracia en capital de 3 meses dentro del plazo.

Para la obtención del apoyo de Emprende Empresarial se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Solicitud de Crédito.
- Llenar Ficha Técnica.
- Resumen Ejecutivo de la Empresa que incluya una justificación sobre el uso del recurso considerando el monto de las aportaciones complementarias que estos harán para la realización del mismo
- Identificación Oficial de acreditado y obligado solidario. (Pasaporte mexicano vigente, Credencial Federal de Elector, Licencia de Conducir del Estado de Baja California, Cedula Profesional, Cartilla Militar siempre y cuando se encuentre en el rango de 18 y 23 años, algún otro que el comité autorice)
- Acta de Matrimonio de acreditado y obligado solidario en su caso.
- Comprobante de Domicilio fiscal del acreditado. (Recibo de Luz, Agua, Telefonía fija, Impuesto Predial, o algún otro que el comité autorice).
- Comprobante de Domicilio particular del acreditado y obligado solidario. (Recibo de Luz, Agua, Telefonía fija, Impuesto Predial, Algún otro que el comité autorice)
- Contrato de Arrendamiento, comodato o recibo de predial si el local es propio.
- Declaración de Impuestos del Último Ejercicio fiscal y parciales a la fecha.
- 2 Cotizaciones de Compra por cada concepto aplicado, capital de trabajo, equipo o maquinaria a adquirir, infraestructura. (No mayor a 2 meses de antigüedad al presentar la solicitud).
- Cédula de inscripción al Registro Federal de Contribuyentes
- Fotografías del negocio (interior, exterior, maquinaria y equipo)

- Buró de Crédito especial del acreditado, obligado solidario y conyugue si está casado por sociedad conyugal, No mayor a 30 días presentada la solicitud.
- Comprobación de empleos formales (Cedula del IMSS) o bien carta de autoempleo (Formato libre).
- El analista podrá requerir información adicional al solicitante si considera necesario.

*La Persona moral debe adicionar:

- Acta Constitutiva, inscrita en el Registro público de la propiedad y el comercio.
- Poderes en su caso, para ejercer actos de administración, dominio y suscripción de títulos de crédito.
- Buró de crédito especial de la empresa y representante legal, no mayor a 30 días presentada la solicitud.
- Identificación oficial del representante legal.
- Comprobante de domicilio del representante legal

Para ser acreedor de este apoyo, se deben de tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Contar con Obligado Solidario
- Comisión de apertura 1.5% por única ocasión, más el 11% de I.V.A.
- El Solicitante deberá aportar cuando menos el 20% del costo total de lo planteado en el resumen ejecutivo.
- Deberá presentar documentación que compruebe su aportación debiendo estar a su nombre y cumplir los requisitos fiscales, con antigüedad no mayor a 2 meses.
- Los recursos no podrán aplicarse al pago de pasivos y gastos corrientes de operación de la empresa.
- El monto solicitado podrá ajustarse de acuerdo a un análisis técnico y financiero.
- Tasa Moratoria del 27%.

4.5 Procedimiento de convocatoria y asignación de proyectos

Con fundamento en las Reglas de Operación, se han establecido los criterios con el fin de que los interesados en obtener apoyo integren de la mejor manera los proyectos, documentación e información complementaria. Para un mejor mecanismo de evaluación se estableció el siguiente proceso para guiar y facilitar la elaboración, revisión y evaluación de los proyectos que deriven en la mejora de calidad de vida de la población y del desarrollo económico del Estado de Baja California.

ETAPA UNO: Atención y Promoción

Sesiones informativas sobre FONDOS BC, vinculación de los programas de apoyo, atención al cliente, capacitación y consultoría. En la primera etapa entra la participación de la Dirección de Eficiencia Empresarial de la Secretaría de Desarrollo Económico a través de los Centro de Atención Empresarial. Si el interesado es candidato a algún tipo de programa, se le proporciona la solicitud correspondiente así como los requisitos necesarios para acceder al fondo.

ETAPA DOS: Inicio de tramitación para la distribución

Se emite la convocatoria para cada programa que maneja FONDOS BC, seguido de la formulación de cédulas de apoyo, integración de expediente con los requisitos para solicitar el apoyo de FONDOS BC. Las convocatorias se lanzarán de acuerdo a la disponibilidad presupuestal de cada uno de los Fondos para el funcionamiento de FONDOS BC y serán publicadas a través de la página de la Secretaría de Desarrollo Económico y los principales diarios del Estado.

El solicitante deberá cumplir con los requisitos expuestos en la descripción de cada programa así como seguir las reglas de operación de FONDOS BC. En caso de haber algún cambio en cuanto a convocatoria, y requisitos, se notificará a los interesados por medio del portal de la Secretaría de Desarrollo Económico en la siguiente dirección:

<http://www.bajacalifornia.gob.mx/sedeco/>

Con la solicitud y la documentación aportadas, se procederá a la apertura del expediente. A él se unirán comentarios, informes, y otras referencias sobre aspectos cualitativos y cuantitativos del aspirante y de

acuerdo a las políticas establecidas para cada segmento y producto. La apertura del expediente es independiente de la decisión final que se adopte (aprobada o denegada).

ETAPA TRES: Evaluación de Proyectos:

Se analiza la información entregada por los interesados, tomando como referencias las reglas de operación expuestas en la Sección de Organización, así como las políticas de procedimientos que se mencionan más adelante. En caso de ser necesario, el personal de FONDOS BC puede visitar a todas aquellas empresas que sean candidatas a recibir el apoyo del fondo con el fin de verificar el domicilio e información.

Para un adecuado diagnóstico es conveniente que el ejecutivo del Centro de Atención Empresarial complete la información preferentemente con la concertación de una entrevista con el solicitante, con el objeto de: conocer las características de la operación que plantea, si entrega información documentada, revisarla, comentarla y solicitar la que falte, obtener una idea aproximada sobre su negocio en cuanto a organización, producción, ventas, etc. Enfocar la seguridad de la operación, con garantías que se consideren oportunas, plantear rentablemente la operación: tipo de interés, comisiones, plazo, etc. Observar el aspecto general de la planta productiva, asesorar al solicitante.

Evaluar los proyectos presentados y emitir una opinión técnica es función del analista de cada Fondo o Programa, que posteriormente será sometida a la consideración del Comité para el otorgamiento de los financiamientos de conformidad a las Reglas de Operación y las políticas de procedimientos. La evaluación de proyectos está a cargo de los distintos Subcomités que colaboran con FONDOS BC, con la finalidad de hacer más objetivo el estudio de los mismos y reúne distintas etapas que abarcan los siguientes aspectos:

Sector Económico:

El análisis del sector económico en que opera sirve para completar la

información disponible y situarla en el contexto en que desenvuelve su actividad y pone de manifiesto las amenazas y oportunidades a las que la empresa se enfrenta.

La operación (qué solicita y para qué y cómo reembolsará)

Hay que analizar la operación, sus características:

- Tipo de Operación.
- Tipo de Financiamiento/Subsidio.

El tipo de financiamiento o subsidio dependerá, del destino que vaya a dársele al importe solicitado.

- Importe

El importe a conceder dependerá de la capacidad de pago del cliente, de su solvencia y de la dimensión del proyecto en el que se vaya a emplear el monto otorgado, así mismo, de la disposición de recursos por parte de FONDOS BC.

- Destino de los fondos.

El destino de cualquier operación es importante ya que en función de éste y del plazo podrá fijarse la modalidad más adecuada. Se debe conocer con exactitud cuál va a ser el destino que va a darse a los fondos de la operación y rechazar aquellas operaciones cuya finalidad sea ambigua.

Las garantías

Por garantía hay que entender la facultad que se aplica al derecho de crédito cuya satisfacción se quiere asegurar.

ETAPA CUATRO: Resultado de la evaluación de proyectos.

Después de analizar los proyectos se someterán al comité técnico o subcomité en su caso, para la aprobación o en su caso rechazo del apoyo solicitado, y se notificará a los solicitantes. En caso de que el proyecto haya sido rechazado, se les notificará a los aspirantes, con el fin de brindarles una retroalimentación y sugerencias por parte de FONDOS BC para detectar sus oportunidades de mejora.

ETAPA CINCO: Contratación y Entrega de Apoyos

Se redactan los contratos por duplicado de acuerdo al tipo de apoyo que se otorga a las empresas, para pasar a la firma del mismo por ambas partes.

El contrato de FONDOS BC, incluye las tablas de amortización con los montos exactos a pagarse según el plazo que se les haya otorgado.

Al contrato se anexa un pagare que firma el acreditado y obligado solidario.

Los contratos deberán ser firmados por el Presidente de FONDOS BC, el acreditado, el obligado solidario y 2 testigos que en este caso participan el Subsecretario para atención a la micro, pequeña y mediana empresa, así como el Coordinador de Financiamiento de FONDOS BC.

Seguido de esto, se notificará por escrito mediante una carta de instrucción al banco para elaborar los cheques de los beneficiarios con los montos determinados de acuerdo a la disponibilidad de recursos y número de proyectos seleccionados descontando la comisión de apertura. El área de cobranza recibe la notificación con la intención de dar de alta a las empresas en la base de datos del total de acreditados del Fondo.

ETAPA SEIS: Comprobación de Gastos

FONDOS BC debe de verificar el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los beneficiarios y la correcta aplicación de los recursos del fondo con la finalidad de controlar y validar que los objetivos específicos de cada fondo se logren. Los beneficiarios deberán presentar facturas a su nombre que cumplan con los requisitos fiscales vigentes, sobre los gastos que se han ido efectuando con los recursos entregados para comprobar la inversión después de 30 días de haber recibido el apoyo; una vez hecha una revisión de la documentación presentada se les sacara copia que será agrega al expediente del beneficiario.

En caso de que la información esté incompleta se le notifica al beneficiario por escrito para completar el proceso y en caso de reincidir se realizaran acciones pertinentes conforme a lo estipulado en el contrato y reglas de operación. Cuando el crédito o financiamiento se haya otorgado para el concepto de infraestructura, se podrá destinar hasta un 40% del total para pago

de mano de obra el cual se podrá comprobar con un recibo simple del prestador de servicio o a través de una lista de raya.

ETAPA SIETE: Seguimiento al Sistema de Pago / Cierre de cuentas

Para el caso de los programas de financiamiento se da paso al inicio del pago de mensualidades de acuerdo a lo estipulado en las tablas de amortización del contrato firmado. En caso de que el beneficiario no haya cumplido con un primer pago de acuerdo a la fecha inicial estipulada, FONDOS BC será responsable de notificarle su fecha de pago vencida a través de una llamada telefónica, correo o correo electrónico cualquiera de ellas mediante el ejecutivo de cobranza.

En caso de no realizar el pago, se realiza una segunda invitación mediante oficio firmado por el Coordinador de Fondos el cual podrá ser enviado por correo o correo electrónico. Para los casos en que se dé un tercer retraso y el acreditado haya hecho caso omiso de las otras notificaciones, se realizará una notificación por escrito señalando la implicación legal firmada por el área jurídica de apoyo a la cual se le da aviso para que se proceda de manera conveniente.

El acreditado se dará por enterado o notificado a través de llamada telefónica, correo o correo electrónico cualquiera de ellas sin responsabilidad para el fideicomiso.

El ejecutivo de cobranza tiene la obligación de conciliar los saldos de la cuenta de recepción automatizada de pagos (RAP) donde se depositan los pagos de los acreditados para actualizar la cartera. Si existen depósitos no identificados en la cuenta RAP el ejecutivo de cobranza emitirá un oficio a la fiduciaria solicitando copia de los depósitos no identificados para buscar corregir la situación.

Incumplimiento/Riesgo

En caso de incumplimiento de obligaciones por parte de las Empresas acreditadas, el Comité podrá emitir acuerdo mediante el cual determine las

medidas preventivas, correctivas o la solicitud de reintegro inmediato del monto total entregado, cuando las Empresas no apliquen los apoyos o financiamientos entregados para los fines aprobados o los apliquen inadecuadamente, donde notoriamente adviertan ineficiencia o deshonestidad, en cuyo caso deberá reintegrar la totalidad de los recursos otorgados.

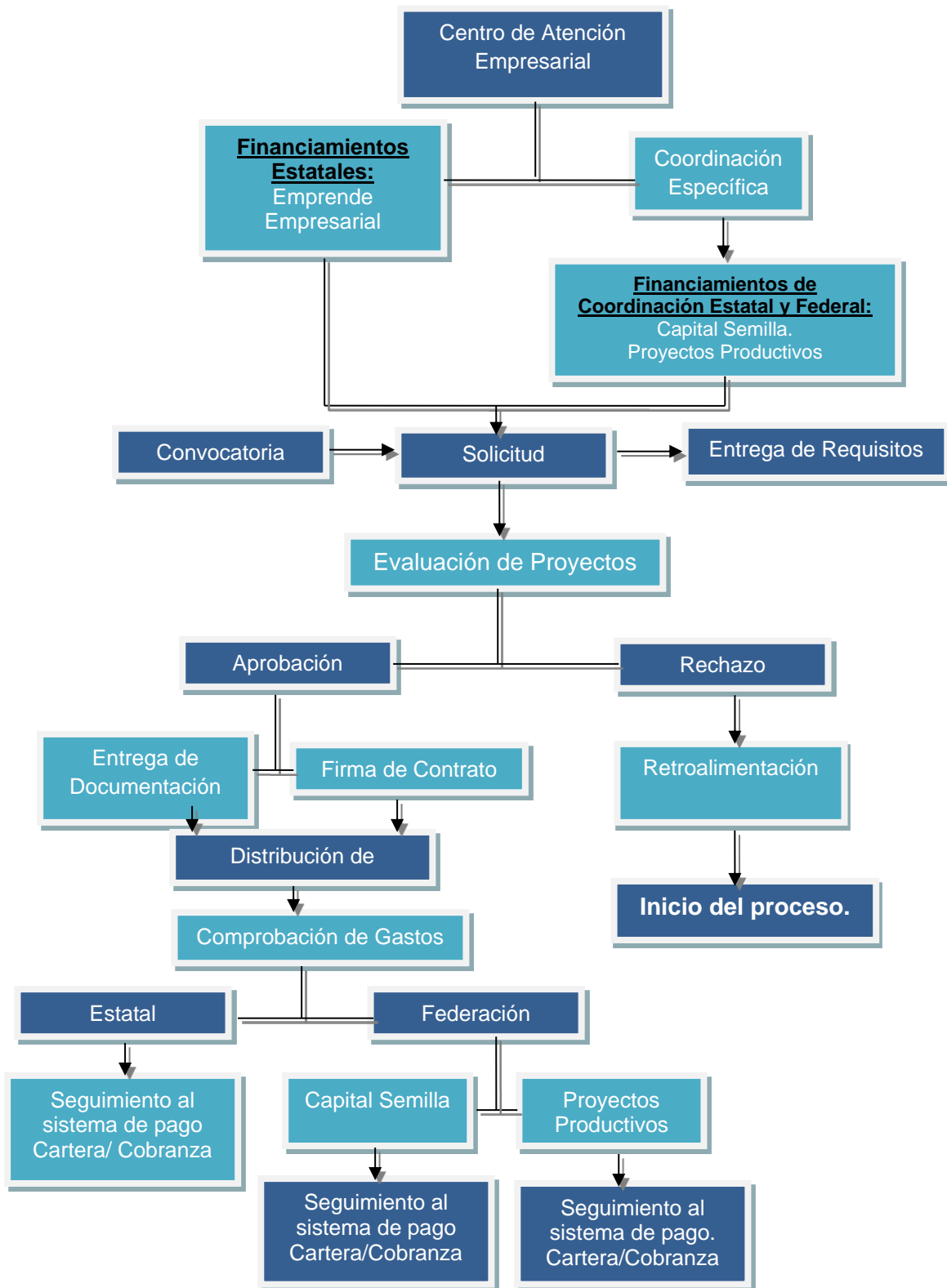
Así mismo cuando el beneficiario incumpla con la ejecución del proyecto sujeto de apoyo o se presenten información falsa sobre los conceptos de aplicación y los finiquitos de los conceptos apoyados.

El riesgo de crédito se origina, por la salida de fondos o por la asunción de compromisos y atraviesa un ciclo o proceso vital. En fases que atraviesa el ciclo del crédito son válidas para cualquier operación, sin perjuicio de las importantes diferencias que pueden apreciarse en los ciclos de los riesgos de los diferentes segmentos, y más concretamente entre las empresas, sean éstas pequeñas, medianas o grandes.

4.6 Criterios técnicos para evaluar proyectos

La evaluación de los proyectos se da en base a criterios técnicos y cualitativos que demuestren la capacidad de pago del solicitante con el propósito de apoyar el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas mediante acceso al financiamiento oportuno que les permita equiparse en maquinaria, infraestructura o capital de trabajo.

Cuadro 8. Modelo de asignación de recursos a la MYPES en Baja California.



Criterios técnicos de evaluación

Determinar la capacidad de pago de la empresa interesada en función del Flujo de Caja Mensual que arroje su información financiera y el pago mensual que requiera cubrir en función del monto solicitado.

En base a estos dos indicadores se construye la razón R que determina la capacidad de pago en función de la siguiente fórmula.

$$R = \frac{Fcm}{Pm} \text{ donde,}$$

FCm: Flujo Mensual de la Empresa (utilidad)

Pm: Pago mensual que está en función del monto solicitado

Si **R >1** Existe capacidad de pago

Si **R < 1** No existe capacidad de pago

Criterios cualitativos

Permite tener información de la empresa y del empresario que ayudan a determinar el perfil del solicitante y su voluntad para atender sus compromisos de pago. Los Criterios utilizados son los siguientes:

- 1). Destino del Crédito
- 2). Tiempo de operación de la empresa
- 3). Antecedentes en el buro
- 4). Empleos conservados
- 5). Empleos a generar

Análisis Cuantitativo

Tabla 2. Estimación del programa de pagos de los acreditados acorde con el monto recibido

Monto de Financiamiento	Interés	IVA	Promedio de mensualidad requerida
\$ 10,000.00	\$ 700.68	\$ 77.09	\$ 718.52
\$ 15,000.00	\$1,051.05	\$ 115.61	\$ 1,077.78
\$ 20,000.00	\$1,401.38	\$ 154.14	\$ 1,437.03
\$ 25,000.00	\$1,751.75	\$ 192.71	\$ 1,796.30
\$ 30,000.00	\$2,102.10	\$ 231.23	\$ 2,155.56
\$ 35,000.00	\$2,452.42	\$ 269.73	\$ 2,514.81
\$ 40,000.00	\$2,802.75	\$ 308.31	\$ 2,874.07
\$ 45,000.00	\$3,153.07	\$ 346.84	\$ 3,233.33
\$ 50,000.00	\$3,503.43	\$ 385.36	\$ 3,592.59
\$ 55,000.00	\$3,853.74	\$ 423.93	\$ 3,951.84
\$ 60,000.00	\$4,204.11	\$ 462.46	\$ 4,311.10
\$ 65,000.00	\$4,554.44	\$ 500.98	\$ 4,670.36
\$ 70,000.00	\$4,904.79	\$ 539.55	\$ 5,029.62
\$ 75,000.00	\$5,255.15	\$ 578.05	\$ 5,388.88
\$ 80,000.00	\$5,605.48	\$ 616.58	\$ 5,748.14
\$ 85,000.00	\$5,955.83	\$ 655.14	\$ 6,107.40
\$ 90,000.00	\$6,306.18	\$ 693.67	\$ 6,466.66
\$ 95,000.00	\$6,656.51	\$ 732.20	\$ 6,825.91
\$ 100,000.00	\$7,006.83	\$ 770.75	\$ 7,185.17

Ponderación del Valor de R1

Rango de R1	Porcentaje
< 1	Se Rechaza
De 1.1 Hasta 1.3	65%
De 1.4 Hasta 1.6	90 %
De 1.7 Hasta 2	100 %
Mayor a 2	Se evalúa vinculación a la Banca

$$R = \frac{Fcm}{Pm}$$

Análisis cualitativo

Tiempo de operación	30%
Destino del crédito (suma de los 3, capital de trabajo, infraestructura, maquinaria y equipo)	20%
Rango de empleos generados	20%
Rango de empleos conservados	15%
Antecedentes en el buró de crédito	15%
Total	100%

Tiempo de Operación de la Empresa	Puntaje
De 0 a 6 meses	10
De 6 a 12 meses	15
De 1 a 5 años	20
De 5 años en adelante	30

Destino del crédito	Puntaje
Capital de trabajo	8
Infraestructura	10
Maquinaria y equipo	10
Capital de trabajo e Infraestructura	13
Capital de trabajo y maquinaria y equipo	15
Equipamiento e infraestructura	18
Capital de trabajo equipamiento e infraestructura	20

Empleos Generados	Puntaje
1 a 2	15
3 a 4	17
5 o más	20

Empleos Conservados	Puntaje
1 a 2	10
3 a 4	12
5 o más	15

Antecedentes en buró de crédito	Puntaje
Adecuado	15
Inadecuado	0

Elementos de la evaluación	Porcentaje
Análisis cualitativo	30
Análisis cuantativo	70
Evaluación del proyecto	100

Evaluación final

Rangos de Puntos	Porcentaje de apoyo al monto solicitado (%)
95-100	100
90-94	90
85-89	85
80-84	80
75-79	75
70-74	70
65-69	65
60-64	60
55-59	55

Nota: Cuando soliciten el monto mínimo de financiar y $R \geq 1$ se le otorgará el 100% del recurso solicitado

4.7 Proceso de evaluación de proyectos del Programa Emprende Empresarial

Para evaluar el impacto del financiamiento a microempresas que fueron apoyadas en 2013, se aplicó un modelo de regresión de sección cruzada tomando como variable dependiente el empleo generado y como variables independientes el financiamiento asignado y las ventas con la información obtenida de las 60 empresas censadas, mostrando los resultados una relación positiva y directa del empleo con las ventas y el financiamiento (Ver Tabla 3). Estos resultados muestran que ambas variables son altamente significativas con un 95% de confianza. De igual forma, el modelo de estimación no presenta problema de auto correlación debido a que el Durbin-Watson de 1.6 se encuentra dentro del rango recomendado de 1.5 a 2.4

Tabla 3. Resultados de análisis Econométricos entre empleo, financiamiento y ventas

Variable	Coficiente	T. Estadístico	Prob.
Financiamiento	0.031297	4.759511	0.0000
Ventas	0.823641	2.104834	0.0396

$r^2=0.102108$; $r^2(\text{Adj})=0.086627$; $DW=1.617863$

De acuerdo con los supuestos del modelo de regresión por mínimos cuadrados ordinarios, las estimaciones realizadas cumplen con el supuesto de normalidad, el de homocedasticidad y tampoco presenta problemas de multicolinealidad. Así mismo, como se mencionó anteriormente, no se presentan problemas de auto correlación.

El 51.4% de los proyectos que recibieron financiamiento del Programa Emprende Empresarial fueron empresas familiares. Del total de las empresas encuestadas, el 21.7% tiene de 8 a 11 años de antigüedad, el 16.7% 1 a 3

años y el 11.7% de 12 a 15 años. En cuanto al recurso humano, el 48.3% tiene de 1 a 3 empleados, mientras que el 36.7% tiene entre 4 a 7 empleados.

Las empresas manifestaron que han utilizado financiamiento ajeno a instituciones bancarias o gubernamentales, siendo la opción más recurrida la familia con un 58.3% seguida por proveedores con un 15%. El 43.3% del recurso obtenido fue utilizado en capital de trabajo (mercancía o materia prima), el 15% en pago de gasto corriente y el 6.7% en reestructuración de pasivos, debido a que el programa Emprende Empresarial no permite que el recurso sea utilizado para pago de gasto corriente o reestructuración de pasivos.

Tabla 4. Resumen de resultados del censo.

Componentes					
Empresa familiar	Si=51.4%	No=48.6%			
Antigüedad (años)	1-3=16.6%	4-7=40%	8-11=21.7%	12-15=11.7%	16 o más=10%
Empleados por empresa	1-3=48.3%	4-7=36.7%	8-11=6.7%	12-15=8.3%	
Financiamiento ajeno a banca o gobierno	60=100%				
Destino del financiamiento Emprende	Capital de trabajo = 23.3%	Equipo = 48.3%	Maquinaria = 25%	Tecnología = 3.4%	
Impacto sobre ventas	Aumento notable = 15%	Aumento ligero = 61.7%	Igual = 23.3%		
Impacto sobre empleo	Si = 56.7%	No = 43.3%			

Dentro de los solicitantes encuestados el 66.4% manifestaron nunca haber solicitado financiamiento bancario, el 70% de ellos debido a las altas tasas de interés, y el 17.5% debido a la excesiva documentación y requisitos solicitados. Del 33.6% que si solicita un crédito bancario, 65% de ellos lo hicieron para adquirir maquinaria y equipo mientras que el 20% lo destinó a capital de trabajo.

Para el 75% de los acreditados era la primera vez que solicitaban un financiamiento, mientras que el 20% lo hacía por segunda ocasión. El 73.3% de los beneficiados utilizó el recurso para adquirir maquinaria y equipo acorde a la actividad productiva de cada una de las MYPE, el 23.3% adquirió capital de

trabajo y el 3.4% restante lo destinó a tecnología, especialmente para la adquisición de programas de software para llevar su contabilidad, administración de ventas o pagos.

En cuanto a los montos de financiamiento, el 58.3% fue financiado en un rango de los \$50,000 a \$59,000 pesos; el 16.7% de \$40,000 a \$49,000; 13.3% con un monto mayor a \$60,000; el 10% de \$30,000 a \$39,000 y el 1.7% contó con un apoyo de \$20,000 a \$29,000.00 pesos M.N.

El 61.7% de los acreditados manifestaron tener la percepción de que el comportamiento de las ventas tuvo un ligero aumento, mientras que el 15% manifestó que sus ventas tuvieron un aumento notable y el 23.3% restante mencionó que sus ventas se mantuvieron sin cambio. Por su parte, el 56.7% de los microempresarios estuvieron en condiciones de generar empleo. De ellos, el 47.1% pudo crear 2; el 23.5% creó 1 y el 17.7% generó 3 nuevos empleos, el 8.80% generó 4 y el 2.90 generó 5 empleos. Del 43.33% de beneficiados que no crearon empleo, el 42.3% manifestó que no fue necesario contratar nuevo personal, mientras que el 23.1% no realizó contratación alguna debido principalmente al incremento de los costos de operación de la empresa y los elevados costos que implica la contratación de nuevo personal.

Del total de los beneficiados, el 53.3% se enteraron del programa de financiamiento Emprende Empresarial por medio de familiares o amigos, el 30% mediante oficinas gubernamentales, el 8.3% mediante la televisión, el 6.7% mediante la radio y el 1.7% mediante las redes sociales. El 85% de los solicitantes externaron que además de contar con financiamientos accesibles, tienen la necesidad de asesorías y capacitaciones en temas microempresariales, con la finalidad de llevar una mejor administración de su negocio.

En cuanto a la utilidad del financiamiento, el 65% le dio una calificación de media a buena, mientras que el 13.4% tuvo una opinión excelente. Por otro lado, el 18.3% cree que tuvo poca utilidad y 3.3% con muy poca utilidad. Para mejorar el programa Emprende Empresarial, el 45% comentó que debe tener menor cantidad de requisitos, el 38.3% dijo que se necesita mayor difusión porque no sabían del programa, el 11.7% mencionó que deben de incrementarse los montos y el 5% mencionó que la convocatoria debería de estar abierta más tiempo. Por último el 88.3% de los beneficiados comentaron que volverían a solicitar el financiamiento.

Por todo lo anteriormente expuesto, podemos resumir que a mayor monto asignado a la empresa, el efecto en el empleo crece y en la medida que las microempresas obtuvieron mayores ventas, contaron con una mayor capacidad de empleo.

CAPÍTULO 5. DISCUTIENDO LA EFICIENCIA DEL FINANCIAMIENTO EN LA EFICACIA DEL EMPLEO DE LA MYPE EN BAJA CALIFORNIA

Mungaray et al. (2016), observaron que la política de desarrollo empresarial implementada en Baja California a partir de 2009 como mecanismo contra cíclico, puso énfasis en la promoción de la empresarialidad local a través del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa con el fin de mantener el nivel de ocupación en la economía. Esta estrategia permitió que los micronegocios y las pequeñas empresas sostuvieran la ocupación en el estado durante el periodo más álgido de la crisis y que compensaran la disminución de la ocupación acusada por las grandes empresas y el sector agrario.

Texis et al. (2011), sostienen que Baja California es un estado con niveles de desarrollo por encima de la media nacional, contando con 61,812 empresas en 2003, y 80,360 en 2008, lo cual reportó un incremento de la participación de las Mypes de 97.81% a 98.07% respectivamente, y el de las medianas y grandes cayó de 2.19% a 1.93% entre los periodos censales 2003 y 2008. Lo anterior fue paralelo a la caída en la tasa de crecimiento promedio anual del PIB estatal de 6.5% en el periodo 1993-2000 a 2.34% durante el periodo 2001-2006, y a la consecuente disminución de la participación del PIB estatal en el nacional de 3.37% en el 2000 a 3% en 2005 y 2006.

Al mismo tiempo y en base al Censo Económico 2014 podemos observar que a 2013 el número de empresas aumentó a 95, 882 reportando una variación anual para el periodo 2008-2013 de 3.6%. Aunque se observa un crecimiento en el número total de empresas, el porcentaje de participación de las MYPE se ha mantenido sin cambio significativo; de 98.07% en 2009 a 98.1% en 2014.

Estos mismos autores señalan que la participación de las microempresas en la estructura empresarial del estado y de los municipios representa más del 90%; pero además una proporción muy alta de estas son

empresas familiares, muchas de ellas de subsistencia, todo ello sin considerar el número de aquellas que operan en la economía informal.

Acorde con lo expuesto por Taxis et al. (2016), Baja California se ha caracterizado por una dinámica económica particular por encima de la media nacional, situación que ha traído como consecuencia que Baja California sea considerado como un punto de atracción de inversiones provocando que un mayor número de personas lleguen al estado buscando mejores condiciones sociales y laborales.

Tabla 5. Estructura empresarial y del empleo en Baja California 2014

Tamaño	Trabajadores	Número	%	Empleo	%
Micro	0-10	88,307	92.1	220,096	28.0
Pequeña	11-50	5,753	6.0	123,411	15.7
Mediana	51-250	1,342	1.4	124,276	18.1
Grande	Más de 251	480	0.5	300,273	38.2
Total		95,882	100	786,056	100
Micro y Pequeña			98.1		43.7

Fuente: Elaboración propia con información de Censos Económicos INEGI 2014.

El comportamiento del empleo por tamaño de empresa durante este período puede mostrar la influencia del ciclo económico en la crisis económica internacional iniciada en 2009, lo que estimuló el emprendimiento de micro y pequeñas empresas. Bajo esta dirección las microempresas contribuyen en la recuperación del bienestar en momentos de tensión social y crisis económica. Con la recuperación económica más palpable, la tendencia por el emprendimiento ha disminuido, pero las microempresas siguen siendo las más importantes generadoras de empleo en Baja California (Taxis et al., 2016).

Aguilar et al. (2007), observaron que las microempresas regionales se caracterizan por factores tales como la falta de planeación en su operación, por la carencia de capital, por operar en la informalidad y por perfiles de

microempresarios muy heterogéneos en origen y cultura. El establecimiento de empresas en este escenario presenta condiciones de desventaja tales como debilidad en el tema de formación empresarial financiera, y baja capacidad crediticia, lo cual provoca falta de liquidez y solvencia (Mungaray y Ramírez, 2004).

La percepción acerca de la pequeña empresa se ha modificado desde los ochenta como consecuencia de las situaciones de inestabilidad económica, recesión y desempleo. En este contexto, la gran empresa ha experimentado problemas para mantener sus economías de escala, descentralizando varios procesos a pequeñas empresas bajo esquemas de subcontratación (Mungaray, 1997). Los cambios tecnológicos a favor de la pequeña escala se manifiestan en las tendencias recientes de la estructura empresarial y del empleo en países como Estados Unidos, que muestran incremento de la participación de las empresas pequeñas (Acs y Audretsch, 1993). Otro hecho importante ha sido el desplazamiento de personal altamente calificado desde las empresas grandes, que han decidido emprender negocios tecnológicos de pequeña escala y se componen como agentes de cambio en la economía debido a su innovación (Carree y Thurik, 1998).

De acuerdo a cifras INEGI cuyos datos corresponden al 2008, existían en el país 4.7 millones de empresas distribuidas en el Comercio con 50% de las empresas, los Servicios con más de 36% y la Manufactura con cerca del 12%. Por estrato empresarial se tiene que 95% eran microempresas, es decir, empresas en el rango de 0 y 10 trabajadores, mismas que aportaron el 48% de los empleos y 8.3% del valor de la producción (Osuna, 2011).

Existen dos segmentos de empresas con características contrastantes. Por un lado se encuentra el 1.3% de la estructura empresarial que abarca a las medianas y grandes empresas, caracterizado por contar con capacidades tecnológicas y mayor generación de valor agregado que les ha permitido entrar en mercados dinámicos (Mungaray et al., 2002). En el otro lado se hallan las micro y pequeñas empresas encaminadas principalmente al mercado interno

satisfaciendo algunos nichos de mercado, operando con tecnologías tradicionales, generando bajos niveles de valor agregado y ofertando empleos de baja remuneración. Aun cuando su contribución en términos de valor agregado es limitada, las cifras de su participación en establecimientos, empleo y autoempleo en América Latina y en los países en desarrollo, ubican a este segmento empresarial como opción de desarrollo basado en el mercado para millones de familias que se encuentran en condiciones de pobreza. Estas posibilidades han llevado a organismos internacionales de desarrollo a incluir el fomento y apoyo a las pequeñas empresas como parte de un plan estratégico en el que las actividades empresariales pueden contribuir al crecimiento con equidad, si se convierten en entidades innovadoras vinculadas a la economía moderna.

Entre las problemáticas que afronta este tipo de empresas destacan la escasez de financiamiento y capacitación técnica producto de su bajo nivel de capital humano. Esta problemática se desprende de su reducida participación en los mercados, por lo que se puede deducir que estas empresas responden a prácticas de sobrevivencia (Mungaray et al., 2002) que les permite suplir el empleo perdido o no ofertado o compensar la disminución del salario real. Una limitación adicional se encuentra en sus altos costos debido a sus reducidas escalas (Mungaray y Ramírez, 2004) y sus costos de transacción son altos en relación a su tamaño (Ramamurthy, 1998), por lo que de manera natural se encuentran sometidas a las grandes en la pirámide empresarial.

A pesar de la fuerte presencia de inversión extranjera en el Estado y el llegada de grandes empresas transnacionales, que han aprovechado la ubicación geográfica de la entidad y la calidad del capital humano disponible, la estructura empresarial de la entidad sigue dominado por las empresas pequeñas, ya que del total de establecimientos más del 99% es representado por micros, pequeñas y medianas empresas (MiMYPEs), aportan el 65% del empleo que se genera en la localidad, (INEGI, 2009). En la tabla 5 se muestra que las pequeñas empresas representan el 98.1% de las unidades

económicas, emplean 48% del total y generan 45% de la producción total. Por ello, contar con políticas públicas que fomenten el desarrollo de este segmento empresarial es importante ya que permite mejorar el nivel de vida de la población (Osuna, 2011).

Según los Censos Económicos 1999, 2003, 2009 y 2014 el estado contaba con 57,404 empresas en 1999, mientras que a 2003 éstas se ubicaron en 61,812, para el 2009 se alcanzó la cifra de 98,615 y en el 2014 se registraron 95,882 establecimientos. Sin embargo, al descomponer estas cifras según estrato empresarial puede notarse la disminución de establecimientos en el estrato de Micro y Pequeñas Empresas en términos de unidades, este segmento pasa de 89,408 en el 2009 a 88,307 en el 2014 en el caso de las Micro, y de 7,308 a 5,753 en el de las Pequeñas. El estrato empresarial de las Medianas ve disminuir su número de 1,438 a 1,342 establecimientos, mientras que el de las grandes aumenta de 461 a 480. Con estas cifras, la estructura empresarial de Baja California en términos porcentuales está viendo ampliar la participación de las Microempresas de 90.7% en el 2009 a 92.1% en el 2014 y en el caso de las Pequeñas pasan de 7.2% a 6.0%. Lo anterior contrasta con el caso de las Medianas que cae de 1.5% en 2009 a 1.4% y el de las grandes empresas que permanece prácticamente igual con 0.50% de participación. En general, llama la atención en estas cifras que la participación de las Micro y Pequeñas Empresas permanezca en un nivel de 98.1%, y el de las Medianas y Grandes cae de 2.0% a 1.9%, lo que en virtud de los datos en materia de crecimiento para Baja California, demuestra que atraviesa por un proceso de contracción en el sector.

Los datos disponibles en materia de empleo por estrato empresarial derivados de la ENOE elaborado por el INEGI brindan una visión consistente con los datos anteriores, en el que la caída de importancia de las medianas y grandes, y el correspondiente aumento en la de las micro y pequeñas, en términos de aportación a las empresas totales, se ve reflejado en su respectiva contribución en la generación de puestos de trabajo, al menos en el periodo 2005-201, ya que en el periodo de 2011 a 2014 las microempresas presentan

una disminución (Tabla 7). Ambos estratos empresariales que podrían englobarse en lo que se conoce como MYPE aportan actualmente 61% del empleo total.

Tabla 6.- Población ocupada por tamaño de unidad económica en Baja California 2005-2014

Periodo	Micronegocios	Pequeños	Medianos	Grandes	Total
I	377,901	200,717	179,334	169,131	927,083
II	390,975	205,258	188,938	157,158	942,329
III	393,517	210,007	200,676	147,639	951,839
IV	427,132	214,292	200,744	143,372	985,540
2005	397,381	207,569	192,423	154,325	951,698
I	414,972	212,850	202,638	151,635	982,095
II	402,074	244,983	197,469	153,913	998,439
III	430,163	222,653	189,076	173,581	1,015,473
IV	401,129	226,939	191,520	192,163	1,011,751
2006	412,085	226,856	195,176	167,823	1,001,940
I	400,559	216,947	215,082	171,005	1,003,593
II	432,839	222,005	183,789	199,071	1,037,704
III	414,803	218,758	196,039	188,364	1,017,964
IV	446,175	232,264	193,656	205,369	1,077,464
2007	423,594	222,494	197,142	190,952	1,034,181
I	449,161	203,941	174,869	218,414	1,046,385
II	472,011	258,217	177,941	212,026	1,120,195
III	477,920	245,375	192,939	202,765	1,118,999
IV	434,399	256,820	184,380	199,432	1,075,031
2008	458,373	241,088	182,532	208,159	1,090,153
I	463,014	231,028	182,426	190,587	1,067,055
II	467,316	233,894	181,019	197,117	1,079,346
III	465,844	248,389	175,850	191,675	1,081,758
IV	484,943	241,367	163,625	191,120	1,081,055
2009	470,279	238,670	175,730	192,625	1,077,304
I	470,479	254,529	195,750	161,251	1,082,009
II	500,193	224,977	173,783	181,221	1,080,174
III	485,801	241,661	162,683	181,853	1,071,998
IV	459,309	242,993	184,884	188,789	1,075,975
2010	478,946	241,040	179,275	178,279	1,077,539
I	484,756	238,917	171,097	185,917	1,080,687
II	470,197	239,643	187,523	203,322	1,100,685
III	484,261	259,527	186,728	175,131	1,105,647
IV	530,811	269,913	187,644	153,890	1,142,258
2011	492,506	252,000	183,248	179,565	1,107,319
I	474,442	265,129	165,505	178,737	1,083,813
II	518,611	272,488	178,012	184,400	1,153,511
III	507,043	274,688	177,380	181,818	1,140,929
IV	476,423	292,470	210,452	170,838	1,150,183
2012	494,130	276,194	182,837	178,948	1,132,109
I	501,403	266,218	184,902	209,777	1,162,300

II	528,140	275,312	176,278	249,324	1,229,054
III	506,335	274,262	186,203	254,597	1,221,397
IV	513,723	276,073	194,739	269,880	1,254,415
2013	512,400	272,966	185,531	245,895	1,216,792
I	483,544	271,891	183,010	294,677	1,233,122
II	503,122	277,739	191,111	281,267	1,253,239
III	478,273	273,576	194,601	293,141	1,239,591
2014	488,313	274,402	189,574	289,695	1,241,984

Fuente: Elaboración propia con información de: INEGI. ENOE. 2014

El estrato compuesto por las medianas y grandes empresas aportan el resto del empleo, y su contribución ha ido en aumento, y presentando a 2014 las medianas un total de 189,574, mientras las grandes presentaron un total de 289,695 trabajadores.

Otra visión de la dinámica del empleo por estrato empresarial lo brinda la Tabla 8, donde es posible observar la creación o pérdida de empleo. En general, el estrato que menos contribución tuvo en la creación de empleo fue el de las medianas empresas, con una contribución acumulada negativa en el periodo de 3%, mientras que el estrato de grandes empresas es de 8% acumulado, pero con una importante pérdida de empleo en el último periodo. El caso de las pequeñas empresas, si bien su desempeño en los periodos 2008-2009 y 2009-2010 en términos de creación de puestos de trabajo ha sido negativo, explicando casi la mitad de la caída del empleo total, de forma acumulada es responsable por el 34% de la creación de empleo durante 2005-2011. Para el periodo de análisis, sin duda, el estrato que aporta más a la creación de empleo constituye el de los micronegocios explicando más de la mitad, muy por encima de los otros estratos. Mientras que durante 2005-2011 se crean en el estado más de 202 mil empleos, sólo la microempresa aportó más de 124 mil, muy por encima de las grandes que no llegan a 17 mil, y las pequeñas que aportaron casi 68 mil empleos. El caso de las medianas es desafortunado pues durante el periodo de análisis, su caída del empleo fue de 6.6 mil puestos de trabajo (Osuna, 2011).

Tabla 7.- Cambio en el empleo por estrato empresarial en Baja California
2005-2011

Periodo	Micronegocios		Pequeños		Medianos		Grandes		Total
2005-2006	-19,821	-53%	15,602	41%	-5,133	-14%	47,030	125%	37,679
2006-2007	46,980	62%	10,010	13%	3,095	4%	15,524	21%	75,609
2007-2008	-14,489	191%	25,623	338%	-10,830	143%	-7,875	104%	-7,570
2008-2009	59,037	276%	-12,347	-58%	-17,803	-83%	-7,517	-35%	21,369
2009-2010	-19,868	-404%	-591	-12%	21,730	441%	3,653	74%	4,924
2010-2011	72,901	104%	29,623	42%	2,343	3%	-34,580	-49%	70,287
Acumulado	124,740	62%	67,920	34%	-6,599	-3%	16,236	8%	202,297

Tomado de Osuna, (2011).

Los datos anteriores dejan claro, que si bien se resalta la dinámica industrial sustentada por la IED y la industria maquiladora de exportación en términos de su aportación al empleo, la dinámica que en los últimos años ha mostrado el estrato de MYPE y particularmente el de la microempresa, no ha sido inferior. Por el contrario, se apuntala como la principal fuente de creación de empleo hacia los primeros once años de este siglo pues sólo este estrato produjo más de 120 mil empleos de los 202 mil creados. Lo anterior llama a la reflexión en torno a la política industrial que se ha venido orientando a la promoción de la gran empresa *versus* otros estratos, y a la necesidad de promover la participación más activa de la política pública en apoyo a este sector, lo cual no sólo es pertinente desde el punto de vista de la estructura empresarial y de su aporte, sino se enmarca entre los lineamientos de política recomendado por organizaciones internacionales de desarrollo (OCDE, 2010).

CAPITULO 6.- CONCLUSIONES

El financiamiento es un factor básico para fomentar el desarrollo empresarial y la competitividad, ya que un amplio porcentaje de empresas carece de capital para establecerse, consolidarse, crecer y modernizarse. La falta de acceso al crédito afecta lo mismo a empresas establecidas que a pequeños, medianos y grandes emprendedores, que pese a contar con proyectos productivos viables, no disponen de los recursos financieros para iniciar o consolidar sus negocios, perdiéndose oportunidades invaluable para generar empleos. Las necesidades de financiamiento detectadas son sobre todo de capital de trabajo, refaccionario y avío.

El 14 de diciembre de 2005, se modificó el Contrato de Fideicomiso, FONDOS BC, ampliando el fin del Fideicomiso mediante la incorporación al patrimonio recursos provenientes de diversos fondos o programas de carácter federal, estatal o mixto, destinados al apoyo, fomento, desarrollo y financiamiento de proyectos empresariales, científicos y tecnológicos, o de cualquier otra índole, según sea aprobado por el organismo correspondiente, buscando cumplir de manera más eficiente las finalidades del Fideicomiso. Su misión es fortalecer la competitividad e impulsar la inversión y el empleo mediante apoyos y financiamiento que permitan el desarrollo económico del Estado. facilitando el camino a las micro, pequeñas y medianas empresas; así como a emprendedores en proceso de apertura de nuevos negocios, brindando orientación sobre las opciones de financiamiento disponibles, capacitación, asesoría y asistencia para fortalecer su operación. Con base en ello, a partir del año 2006, se han otorgado más de 60 millones de pesos destinados a diversos sistemas de financiamiento y apoyo económico a emprendedores y MYPE.

El Fondo Emprende fue creado con el objetivo de otorgar financiamiento a beneficiarios que tengan en operación una empresa con escasez de recursos y que cuente con un proyecto productivo que genere y conserve empleos permanentes, mejore el nivel de vida de su propietario y dependientes económicos. El programa Emprende Empresarial tiene como objetivo otorgar

apoyos entre 25 y hasta 100,000 mil pesos para la operación de empresas con perspectivas de desarrollo, que cuenten con un proyecto productivo que genere y conserve empleos. Por lo tanto está destinando a micro y pequeñas empresas formalmente establecidas y con escasez de capital que requieran reinvertir para elevar su productividad y competitividad.

Según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2017, durante el primer trimestre de 2016 se tuvo 235,824 empleos por parte de las Mipyme, mientras que en el segundo registró una cifra de 248,095, significando un incremento de 12,271. En el supuesto que durante el 2016 se mantuviera el mismo número de MYPE que el registrado en 2014 (94,060), el número de empleos nuevos generados por cada MYPE sería de 0.1. En cambio, los 60 microempresarios apoyados por el programa Emprende Empresarial, además de conservar sus empleos fueron capaces de generar 75 nuevos, lo cual arroja un promedio de 1.25 empleos generados por MYPE apoyada.

De manera general, podemos concluir que la construcción del modelo de política pública implementado para el financiamiento de la micro y pequeña empresa de Baja California, desde el punto de vista de su eficacia social para la generación de empleos, fue adecuado y significativamente eficiente en cuanto al alcance de las metas de apoyo al modelo de negocios de este tipo de empresas para mejorar los niveles de empleo para las cuales fue planeado. Su validación por medio de las estimaciones realizadas, hace constar que este modelo de política pública es una herramienta de alta efectividad para reactivar procesos de economía social de alto impacto, ya que en respuesta a los montos asignados, las microempresas obtuvieron mayores ventas, y por consiguiente contaron con una mayor capacidad de generación de empleo.

De acuerdo con la literatura revisada, un problema central que presentan las Mype en México hoy día, es su limitado acceso al financiamiento tanto bancario como público (Banco Mundial 2010). El problema se acentúa cuando su principal financiamiento proviene de sus proveedores, quienes admiten a plazo la liquidación de sus ventas, una vez que la empresa a la que surten cuenta con liquidez. Esto se debe a que las empresas de menor tamaño,

difícilmente tienen acceso a financiamiento bancario, debido principalmente a las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías.

El análisis realizado muestra que la información de la empresa y del empresario que ayudan a determinar el perfil del solicitante y su voluntad para atender sus compromisos de pago son el destino del Crédito, el tiempo de operación de la empresa, los antecedentes en el buró de crédito, los empleos conservados y los empleos a generar. También muestra la importancia de una política pública en apoyo de la Mype, la cual no sólo es pertinente desde el punto de vista de la estructura empresarial mayoritaria de Baja California y su aporte al empleo, sino también desde la perspectiva de los lineamientos de política recomendados por organizaciones internacionales de desarrollo para compensar los problemas de empleo e inequidad mediante su implementación en tiempos dinámicos.

LISTADO DE REFERENCIAS

Acs, Zoltan J. & David B. Audretsch. (1993). Small firms & entrepreneurship. An East-West perspective. Cambridge: Cambridge University Press.

Aguilar, J., N. Ramirez y Barrón, K. (2007). Conformación de la microempresa marginada en la frontera norte de México. Estudios Fronterizos. 8, 15:51-71.

Alasadi, R., & Abdelrahim, A. 2008. Analysis of Small Business Performance in Syria. Education, Business & Society: Contemporary Middle Eastern Issues, 1 (1), 50-62.

Allen, M. 2006. Experiencia del BID en la Región. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). División de Finanzas e Infraestructura Básica. Departamento Regional de Operaciones II. <http://www.contactoMYPE.gob.mx/NR/rdonlyres/0EA718B7-B373-4083-83487991007513BC/0/BID.ppt>.

Anderson, Bárbara. 2002. "Un banco te vigila", Ni el gobierno federal tiene tanta información de la clase baja como Elektra. http://www.expansion.com.mx/2nivel.asp?cve=855_62

Arroyo Venegas, I. C. 2008. La cultura y el proceso de globalización en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas latinoamericanas. Ciencias Económicas 26-No. 1: 2008 / 381-395 / ISSN: 0252-9521.

Arroyo-Ramírez, B., Espinosa-Mosqueda, R., & Erazo-Ordaz, F. (2012). Diagnóstico de las MYPE del Sector Industrial en el Estado de Guanajuato, México y su Visión de Negocios. From http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/

Arteaga, M. I., & Lasio, V. (2009). Empresas Dinámicas en Ecuador: Factores de Éxito y Competencias de sus Fundadores. Academia, Revista Latinoamericana de Administración. 42, 1-19.

Asquith, P., & Gertner, R. (1994). Anatomy of financial distress: An examination of junk-bond issuers. *Quarterly Journal of Economics*, 109(3), 625.

Banco de México. 2015. Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas. Abril 2015.

Banco Mundial. 2010. *Doing Business*.

Banco Mundial. 2015. Recuperado de:

<http://datos.bancomundial.org/indicador/FR.INR.LEND?end=2016&locations=US&start=1960&view=chart>

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial & legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137-177.

Behr, J. E. (2015). Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas – MYPEs– del Ecuador: Medidas complementarias y Tendencias Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las MYPEs. 1:9-14. Universidad de Especialidades Espíritu Santo. Ecuador.

Benavente, J. M., Galetovic, A., y Sanhueza, R. (2005). La dinámica industrial y la financiación de las MYPE. *El Trimestre Económico*. Vol. 72. No. 286, pp. 217-254.

Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity & debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*. 22(6-8), 613-673. doi:DOI: 10.1016/S0378-4266(98)00038-7

Berger, A. N., Espinosa-Vega, M. A., Frame, W. S., & Miller, N. H. (2010). Why do borrowers pledge collateral? new empirical evidence on the role of

asymmetric information. *Journal of Financial Intermediation*, In Press, Corrected Proof doi:DOI: 10.1016/j.jfi.2010.01.001

Cabuya, L. (2006), "Metodología de evaluación de las políticas públicas: análisis y propuesta", Tesis egresados, Escuela Superior de Administración Pública, Bogotá, pp. 47.

Carree, Martin y Roy Thurik. (1998). "Small Firms and Economic Growth in Europe", *Atlantic Economic Journal*, vol. 26, núm. 2, pp. 137-147

Casadesus-Masanell, R. (2004). Dinámica competitiva y modelos de negocio. *Universia Business Review BiD Network*, España.

CEPAL. (2009). La actual crisis financiera internacional y sus efectos en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL.

Dhumale, R. (1998). Earnings retention as a specification mechanism in logistic bankruptcy models: A test of the free cash flow theory. *Journal of Business Finance and Accounting*, 25(7), 1005-1026.

Echavarría, Sánchez, Morales Cano y Varela Salas. (2007). "Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (MYPES) mexicanas" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80, 2007. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>

ENAPROCE-INEGI. (2015). Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

ENOE – INEGI. (2017). Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Ferraro, Carlo (compilador). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina (LC/R.2179)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2011.

Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). Las MYPEs en el laberinto de las políticas. Publicado en Políticas de apoyo a MYPEs en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales, libro compilado por Ferraro y Stumpo, CEPAL– Cooperazione Italiana, Santiago de Chile.

Frank, M. Z., & Goyal, V. K. (2007). Trade-off and pecking order theories of debt. (E. B. Eckbo, Ed), *Water*, 2(6). 797-809-SSRN.

Frank, M. Z., & Goyal, V. K. (2009). Capital structure decisions: Which factors are reliably important? *Financial Management* (Blackwell Publishing Limited), 38(1), 1-37.

Frankforter, S. A., Berman, S. L., & Jones, T. M. (2000). Boards of directors and shark repellents: Assessing the value of an agency theory perspective. *Journal of Management Studies*, 37(3), 321-348.

Garcia-Tabuenca, A., & Crespo-Espert, J. (2010). Credit Guarantees & SME Efficiency. *Small Business Economics*, 35(1), 113-128.

Garrido, C. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las MYPEs en México: Oportunidades y desafíos. Programa de Cooperación CEPAL-AECID.

Gascón, V. (2012). Genera Falta de Crédito Muerte de MYPEs. (G. Reforma, Editor) Recuperado en agosto de 2012 de [Http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/](http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/)

Goldstein, Evelin y Kulfas, Matías. Alcances y limitaciones de las políticas de apoyo a las MYPEs en América Latina. (2011). Debates para un nuevo marco conceptual. En *Apoyando a las MYPEs: Políticas de fomento en América Latina*

y el Caribe, (LC/R.2180), Santiago de Chile, Carlo Ferraro (compilador), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Gómez Martínez, A; García Pérez de Lema, D; Marín Hernández, S; (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Análisis Económico*, XXIV() 217-238.

González S., M., & G de Adames, R. (2008). Panamá. Evaluación de la industria de las microfinanzas. Ciudad de Panamá: REDCAMIF y REDPAMIF.

Graham, J. R. 2000. How big are the tax benefits of debt? *The Journal of Finance*, 55(5), 1901-1941.

Haar, J., Leroy-Beltrán, C., & Beltrán, Ó. (2004). Efectos del TLCAN en la competitividad de la pequeña empresas en México. *Comercio Exterior*, LIV (6), 502-515.

Huidobro, A. (2012). Diferencias entre la banca comercial y la banca de desarrollo mexicanas en el financiamiento bancario a empresas. *Gestión y política pública*, 21(2), 515-564.

IMCO ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD ESTATAL. (2016) 1ª edición: noviembre 2016.

Instituto Tecnológico Autónomo de México ITAM (2009). *Revista Dirección Estratégica*, Número 29, año 8, marzo mayo 2009.

Instituto de Nacional de Estadística y Geografía. *Censos Económicos 2009*.

Instituto de Nacional de Estadística y Geografía. *Censos Económicos 2014*.

Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *American Economic Review*, 76(2), 323.

Jensen, M. C. 1988. Takeovers: Their causes and consequences. *Journal of Economic Perspectives*, 2(1), 21-48.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. 1976. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. doi:DOI: 10.1016/0304-405X(76)90026-X

Rionda Ramírez Jorge Isauro Revista @regional. (2008) “Apoyo a MYPES, aprendiendo de la experiencia japonesa”.

Klein, L. S., O'Brien, T. J., & Peters, S. R. 2002. Debt vs. equity and asymmetric information: A review. *Financial Review*, 37(3), 317-349. doi:10.1111/1540-6288.00017

Leavell, H., & Maniam, B. (2009). A Survey of Small Business Debt Financing Practices. *The Business Review*, 13(1), 37-42.

Lecuona, R. (2010). El financiamiento a las MYPES en México, 2000 – 2007: el papel de la banca de desarrollo. CEPAL, Naciones Unidas, Serie Financiamiento del Desarrollo N°. 207.

Lemmon, M. L., & Zender, J. F. (2010). Debt capacity and tests of capital structure theories. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(5), 1161-1187.

López-Gracia, J., & Sogorb-Mira, F. (2008). Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs. *Small Business Economics*, 31(2), 117-136.

Martínez García, C. (2006). Pequeña y mediana empresa: Incentivos para nuevas inversiones. Venezuela, XXXVI. Congreso Internacional con la industria.

Mayson, S and Barrett, R. (2006). "The 'Science' and 'Practice' of HRM in Small Firms", *Human Resource Management Review*, vol. 16, núm. 4, pp. 447-455.

Maza Pereda, A. (1997). Reflexión sobre las causas de la mortandad de la micro y pequeña empresa. En Leonel Corona Treviño (coord.) *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, México, UNAM-CIICH, Colección Alternativas, 1997, pp. 90 y 91.

Michaelas, N., F. Chittenden, & P. Poutziouris. (1999). Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: Empirical evidence from company panel data. *Small Business Economics*. 12:113-130.

Milesi, D., & Aggio, C. (2008). Éxito exportador, innovación e impacto social. Un estudio exploratorio de MYPES exportadoras latinoamericanas. Working Paper: FUNDES/Banco Interamericano de Desarrollo.

Moctezuma, P. (2000). El desarrollo de Mexicali como ámbito de la política pública, *Paradigmas*, 8(29), 41-49.

Moctezuma, P., Aguilar J. G. y Maldonado M. (2012), "Una alternativa de evaluación de las políticas públicas de apoyo microempresarial: El caso de la relación uabc-Sedeco", en M. Ramírez y N. Ramírez (coords.), *El Desarrollo microempresarial en Baja California: Enfoques para la construcción de una política pública*, gebc y uabc, pp. 91-108.

Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(3), 261.

Mungaray, A. (1997). Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México, NAFIN, México.

Mungaray Lagarda, Alejandro; Ocegueda Hernández, Juan Manuel; Ramírez Urquidy, Martín Arturo; Alcalá Alvarez, Ma. Del Carmen; Ledezma Torres, David; Navarro, Ma. del Carmen; Roa Dueñas, Rubén; Ramírez Angulo, Natanael. (2002). Aprendiendo juntos. Una experiencia de servicio social universitario en apoyo a las microempresas mexicanas. *Ciencia Ergo Sum*, noviembre, 319-323.

Mungaray, A. y Ramírez, N. (2004). Subcontratación en microempresas y pequeñas empresas de Baja California. *Frontera Norte*. 16. 32:35-62.

Mungaray, A., J. G. Aguilar, N. Ramírez y A. Ortíz. (2016). La micro y pequeña empresa como generadora de empleo en Baja California durante la crisis 2008-2009. *Rev. Estudios Sociales*. Vol 26, Num 48 p248-275.

Myers, S. C., and Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.

Naciones Unidas Cepal. (2010). La situación de las MYPEs en América Latina. XXI Reunión de Directores de cooperación de América Latina y el Caribe.

OCDE / CEPAL. (2012). *Perspectivas Económicas de América Latina 2013: Políticas para el Cambio de MYPEs estructural*, publicaciones de la OCDE, París.

OCDE. (2010). *Entrepreneurship skills, in smes, entrepreneurship and innovation*. OCDE Studies on smes and entrepreneurship.

Orlandi, P. (2012). Un Análisis de las Alternativas de Financiación para las MYPEs Exportadoras. (E. Universidad de Palermo, Editor, and CEDEX, Centro de estudios para el Desarrollo del Exportador) Recuperado en Agosto de 2012 de

<http://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06MYPEsFin.pdf>

Osterwalder Alexander y Pigneur Yves 2011. Generación De Modelos De Negocio. Deusto S.A. Ediciones

Osuna, J. (2011) La Micro y Pequeña Empresa de Baja California en un Escenario de Crisis Económica. Una Política Pública para el Empleo y la Recuperación. Tesis de Maestría. Instituto Politécnico Nacional.

Pavón, Lilianne. (2010). Financiamiento a las microempresas y las MYPES en México (2000-2009) NU. CEPAL. Unidad de Estudios del Desarrollo. Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

Pinho, J. C., & Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insights from Portuguese small- & medium-sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*. 8(3), 254-272.

Porter, M. (1996). "What Is Strategy?", *Harvard Business Review*, vol.74, núm. 6, pp. 61-78.

Purnanandam, A. (2008). Financial distress and corporate risk management: Theory and evidence. *Journal of Financial Economics*, 87(3), 706-739.

Pushpakumar, M. D., & Athula Wijewickrama, A. K. (2008). Planning and Performance of SME Organizations: Evidence from Japan.

Ramamurthy, Barghavi. (1998, "Small Industries and Institutional Framework: A Transaction Cost Approach", en Per Ronnås, Orjan Sjoberg y Maud Hemlin.

Richardson, S. (2006). Over-investment of free cash flow. *Review of Accounting Studies*, 11(2), 159-189.

Rodarte, M. y Zindel, B. (2001). "Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado". Artículo tomado de la revista *Ejecutivos de Finanzas*, publicación mensual, Año XXX, Mayo, No. 5, México.

Robinson, R. y Pearce, J. (1979). "Forecasting and Small Business: A Study of the Strategic Planning Process", *Journal of Small Business Management*, vol.17, núm. 3, p. 19.

Saavedra, M. I. y E. L. León Vite. (2014). Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana. *Revista Universitaria Ruta Vol. II*.

Salazar, R. (2008). El Aporte Económica de la MIMYPE's de la Zona Norte de El Salvador. *Boletín Económico del Banco Central de Reserva*, 3-12.

Salcedo, A. (2005). Empresas integradoras en la conformación de clusters. Disponible en http://www.cmcsoluciones.com/archivos/competitividad_territorial/empresas_integradoras_formacion_clusters.pdf.

Sexton, D. L. y Van Auken, P. (1985). "A longitudinal study of small business strategic planning", *Journal of Small Business Management*, 23(1), pp. 7-15

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, SELA. (2014). Evolución de las políticas e instituciones de apoyo a MIMYPES en la región Políticas Públicas de apoyo a las MIMYPES en América Latina y el Caribe. Secretaría Permanente Caracas, Venezuela Octubre de 2014 SP/Di N° 12-14.

Tan Hong, López-Acevedo Gladys, Flores Lima Roberto, Rubio Sanchez Marcela, Slota Emily, Tinajero Mónica, Beker Busjeet Gita. (2007). "Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México", Banco Mundial, Washington.

Taxis, M., Mungaray, A., Ramírez, M. y Ramírez N. (2011). Aprendizaje en microempresas de Baja California. Estudios Fronterizos. 12:95-116.

Taxis, M., M. Ramírez y J. G. Aguilar. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. Contaduría y Administración. 61:551-567.

Vaca, Estrada Juan. (2012). Análisis de los obstáculos financieros de las MYPEs para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan. Tesis de Doctorado. Universidad Politécnica de Valencia.

Vanacker, T., & Manigart, S. (2010). Pecking order & debt capacity considerations for high-growth companies seeking financing. *Small Business Economics*, 35(1), 53-69.

Vásquez, R. (2007). "Las MIMYPES y la Administración de Riesgos", en Rafael Regalado Hernández (comp.). *Las MIMYPES en Latinoamérica*. México: Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.

Wright, P., Mukherji, A., & Kroll, M. J. (2001). A reexamination of agency theory assumptions: Extensions and extrapolations. *Journal of Socio-Economics*, 30(5), 413-429. doi:DOI: 10.1016/S1053-5357(01)00102-0

Yusuf, A. (1995). Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 33(2), 68-73.

Zamora, L., & Sancho, M. (2008). *Estudio de la Industria de las Microfinanzas en Costa Rica*. San José de Costa Rica: REDCOM.

ANEXO 1.- FORMATO DE CENSO

INSTRUMENTO FINANCIAMIENTO PUBLICO MYPE DE MEXICALI

FOLIO

El presente instrumento tiene como finalidad recabar información relacionada con la opinión que tienen los microempresarios sobre el financiamiento público estatal del municipio de Mexicali a fin de construir un modelo que contribuya al fortalecimiento de programas de apoyo a la micro y pequeña empresa. La información expresada aquí es un insumo fundamental en la elaboración de una *tesis doctoral* que se presenta en la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Autónoma de Baja California por lo que los datos derivados de ésta serán confidenciales y se emplearán para fines exclusivamente académicos.

Nombre de la empresa _____

Sector _____

Edad _____ Sexo _____ Nivel de estudios _____

Instrucciones: Lee cuidadosamente cada pregunta y selecciona la opción que más se apegue a lo que piensas según tu apreciación.

1. ¿Su empresa es familiar?

Si	No
----	----

2. ¿Hace cuántos años que opera la empresa?

1-3	4-7	8-11	12-15	Más de 16 años
-----	-----	------	-------	----------------

3. ¿Cuántos empleados tiene la empresa?

1-3	4-7	8-11	12-15	Más de 16
-----	-----	------	-------	-----------

4. ¿De las siguientes formas de financiamiento, cuáles ha utilizado?

Socios	Familiares	Proveedores	Tarjeta de crédito	otros
--------	------------	-------------	--------------------	-------

1. ¿Para qué utilizo el financiamiento?

Reestructuración de pasivos	Gasto corriente	Capital de trabajo	Equipo	Maquinaria
-----------------------------	-----------------	--------------------	--------	------------

1. ¿Ha solicitado crédito bancario?

Si	No
----	----

1. ¿Si la respuesta anterior es Si: Para que lo utilizó?

Equipo	Maquinaria	Tecnología	Capital de trabajo	Bienes Inmuebles
--------	------------	------------	--------------------	------------------

1. ¿Si la respuesta es No: Cual fue el motivo?

Excesiva Documentación	Tasas de Interés	Garantías Solicitadas	Respuesta tardía por parte del banco	Otro
------------------------	------------------	-----------------------	--------------------------------------	------

2. ¿Cuántas veces ha solicitado financiamiento?

1	2	3	4	Más de 4
---	---	---	---	----------

3. ¿Para qué utilizo el financiamiento?

Adquirir bienes inmuebles	Adquirir equipamiento	Adquirir maquinaria	Tecnología	Capital de trabajo
---------------------------	-----------------------	---------------------	------------	--------------------

¿Ha sido de utilidad para su empresa el haber recibido un financiamiento de fondos de apoyo del gobierno?

Muy poca	Poca	Media	Buena	Excelente
----------	------	-------	-------	-----------

¿Por qué medio se enteró de la existencia de financiamiento estatal?

Televisión	Radio	Amigos/Familia	Redes Sociales	Oficinas Gubernamentales
------------	-------	----------------	----------------	--------------------------

11 ¿Cuál fue el monto de su financiamiento??

20,000 - 29,000	30,000 – 39,000	40,000 – 49,000	50,000 – 59,000	Más de 50,000
-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------

13 Aparte del financiamiento. ¿Qué necesita su pequeña empresa?

Capacitación	Asesoría	Consultoría	Otros	
--------------	----------	-------------	-------	--

14 ¿Cuál fue el comportamiento de sus ventas/producción después de recibir el financiamiento?

Notable Aumento	Ligero Aumento	Igual	Ligera disminución	Notable disminución
-----------------	----------------	-------	--------------------	---------------------

15 ¿Con el financiamiento recibido pudo generar empleos?

Si	No
----	----

16. Si la respuesta anterior es Si: ¿Cuántos pudo generar?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

17. Si la respuesta es No: ¿Cuál fue el motivo?

Incremento costos operativos	Costo de contratación	Cambios fiscales	No fue necesario personal	
------------------------------	-----------------------	------------------	---------------------------	--

12 En su opinión, ¿Qué se necesita para mejorar el programa de financiamiento?

Difusión	Monto	Duración	Menos requisitos	Otros
----------	-------	----------	------------------	-------

1. ¿Volvería a solicitarlo?

Si	No
----	----

17. Si la respuesta es No: ¿Cuál sería el motivo?

Excesiva documentación	Plazo del financiamiento	Monto otorgado	No fue necesario personal	Tiempo de respuesta
------------------------	--------------------------	----------------	---------------------------	---------------------

¡Muchas gracias por su colaboración!

ANEXO 2. MICROEMPESAS CENSADAS

- 1 Sauvisal
- 2 Muebles 4 Hermanos
- 3 Auto eléctrico El Pepes
- 4 Estética Ole
- 5 Consultoría Jurídica Fiscal
- 6 Multiservicios Industriales Moncer
- 7 Imperio magazine
- 8 Abarrotes Hilda
- 9 Conexión global
- 10 Store PC
- 11 Grupo Intermex del Pacifico
- 12 Ferretería y Plomería Casa Roa
- 13 Abarrotes Nadia
- 14 Abarrotes Zamara
- 15 Papelería Zahir
- 16 Dicomsa
- 17 Refaccionaria El Centinela
- 18 Colegio Meichen Brown
- 19 Farmacia El Niño Jesús
- 20 Bienes Raíces Benson
- 21 Best Rent a Car
- 22 Taller Michel
- 23 Calis
- 24 Only Wood
- 25 Precisión Industrial
- 26 Abarrotes Mary
- 27 Mafego
- 28 Frutería Gloria
- 29 Abarrotes De la Rocha
- 30 Servicios Eléctricos Industriales y Control
- 31 Construcción y Obra Civil
- 32 Mercado San Luis
- 33 Copora Business Center
- 34 Maderería y Ferretería Héctor
- 35 Intek del Pacifico
- 36 El Molinero
- 37 Tortillería Monterrey
- 38 Mariscos Canseco
- 39 Agua Gran Venezia
- 40 Teriyaki To Go
- 41 Inttel
- 42 Farmacia RC
- 43 Autoservicio Mexicali
- 44 Foto Arce
- 45 Planchaduría Madrid
- 46 Model Art Spa

- 47 Todo Para Ellos
- 48 La Bolsita
- 49 Impulso Inmobiliario
- 50 Zanatos
- 51 Restaurante Brenda
- 52 Tortas Amor
- 53 Helados Maxx
- 54 Happy Dental
- 55 Aditivos y Lubricantes HL
- 56 Ez Track
- 57 Autoservicio El Polvorín
- 58 Quezesos Pizza
- 59 Gamez Steel
- 60 Súper Burros El Rey