

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**APOYOS GUBERNAMENTALES NO BANCARIOS COMO MEDIO  
ALTERNATIVO DE FINANCIAMIENTO PARA MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS**

**TESIS**

**Que para obtener el grado de Maestro en Administración**

**presenta**

**RITA MUÑOZ CÁZARES**

**Director de Tesis**

**Dra. Cruz Elda Macías Terán**

*A mis padres*

## Agradecimientos

Para poder realizar ésta tesis fue necesario el apoyo de varias personas a las cuales quiero agradecer. En primer lugar a mis padres quienes han sido un gran apoyo moral y económico, gracias por su paciencia.

A mi directora de tesis a quien quisiera agradecerle todo lo que me ha enseñado y a quien admiro por su calidad humana, profesionalismo y su gran conocimiento, la Doctora Cruz Elda Macías Terán quien supervisó y guió mi trabajo de manera muy ordenada y paciente.

Finalmente, agradezco el gran apoyo por parte del becario Nabor Gamboa así como a mis compañeros de grupo, porque la constante comunicación con ellos ha contribuido en gran medida a transformar y mejorar mi forma de actuar en mi trabajo, especialmente a aquellos que me brindaron cariño, comprensión, apoyo y momentos muy gratos.

Muchas gracias a todos.

*Rita Muñoz Cázares*

## RESUMEN

La presente tesis aborda el tema de los fondos federales no bancarios disponibles como estímulos financieros dirigidos a empresarios dueños de micro y pequeñas empresas (Mipymes) en México con la necesidad de obtener recursos para crecer o expandirse.

El objetivo principal de este estudio es el de realizar un análisis sobre las diferentes fuentes de financiamiento gubernamental disponibles y como se derivan hacia los gobiernos estatales a través de la Secretaría de Economía.

Del mismo modo en esta investigación se determinan las razones por las cuales los fondos no son aprovechados por los empresarios así como el grado de conocimiento que tienen sobre ellos.

Se trata de extraer conclusiones que funcionen como base para determinar de qué manera los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por las Mipymes en Baja California, específicamente en la ciudad de Mexicali.

El estudio es de corte cuantitativo de tipo descriptivo explicativo. Es una investigación de tipo transversal, ya que se realiza un corte en el tiempo para describir las opiniones de los empresarios encuestados.

Un hallazgo de esta investigación es el hecho que los empresarios entrevistados manifestaron un rechazo al crédito y una preferencia a la inversión de su propio capital. Así como también se encontraron fondos que ofrece la Secretaria de Economía (SE) y que la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO) no publica los cuales podrían beneficiar a más empresarios.

Las conclusiones de éste estudio son que la principal fuente de financiamiento de las Mipymes son los ahorros propios, no acuden a la Banca Comercial o a Gobierno Estatal a solicitar créditos. Los empresarios tienen un bajo conocimiento de los programas de la Secretaría de Desarrollo Económico. Se requiere una mejor vinculación entre la SEDECO y la SE, para que se incluyan los nuevos fondos en su oferta de programas de apoyo.

## Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimientos	iii
Resumen	iv
Índice	v
Lista de Tablas	viii
Lista de figuras	ix
CAPÍTULO I	
Introducción	1
1.1 Planteamiento del Problema	7
1.2 Hipótesis	8
1.3 Objetivo General	8
1.4 Objetivos Específicos	8
1.5 Importancia del Estudio	9
1.6 Limitaciones del Estudio	9
CAPÍTULO II	
Marco Teórico	11
2.1 El sistema financiero en México	14
2.1.1 Conceptualización del financiamiento	16
2.2 Marco legal del financiamiento en México	16
2.2.1 Normatividad para el financiamiento en México	19

2.3	Los fideicomisos como financiamiento público para Mipymes	20
2.3.1	Organismos Empresariales	24
2.3.2	Contextualización de las Mipymes	27
2.3.3	Programas de financiamiento para Mipymes que ofrece la Secretaría de Desarrollo Económico en Baja California	28
2.3.4	Programas de financiamiento para Mipymes que ofrece la Secretaría de Economía en Baja California.	29
2.4	Sumario	30
CAPÍTULO III		
Metodología		33
3.1	Sujetos	34
3.2	Material	34
3.3	Procedimiento	35
CAPITULO IV		
Resultados		41
4.1	Perfil de la empresa	42
4.2	Plan de negocios	43
4.3	Tipos de apoyos gubernamentales	44
4.4	Conocimiento sobre montos de los apoyos gubernamentales	45
4.5	Análisis de resultados	45
CAPITULO V		
Conclusiones		47
5.2	Recomendaciones	49

Referencias Bibliográficas	51
Apéndice A	53

## Lista de Tablas

Tabla 1. Clasificaciones del estudio

Tabla 2. Estratificación de las Mipymes

Tabla 3. Cuadro comparativo de apoyos para Mipymes que ofrece SEDECO

Tabla 4. Cuadro comparativo de apoyos para Mipymes que ofrece la SE

Tabla 5. Cuadro de operacionalización de variables

Tabla 6. Ejemplo de cuestionario aplicado

## Lista de Figuras

Figura 1. Días que se tarda en abrir una empresa en Baja California.

Figura 2. Representación de tiempo de ser empresario.

Figura 3. Representación del giro de la empresa.

Figura 4. Representación de la principal fuente de financiamiento.

Figura 5. Representación de la promoción direccionada a Mipymes.

Figura 6. Representación del plan de negocio.

Figura 7. Representación del destino del financiamiento.

Figura 8. Representación del conocimiento sobre tipos de financiamiento.

Figura 9. Representación del monto de los fondos.



**CAPÍTULO I**  
**INTRODUCCIÓN**

Históricamente las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) han fortalecido a las economías locales y se han constituido como un elemento importante en todo el mundo, no sólo para los países en desarrollo. No podemos considerar que las grandes empresas siempre han existido y fueron creadas espontáneamente pues sin duda en algún momento fueron pequeños negocios.

El empresario Mipyme es el principal empleador del país y éstos aportan un 72% del empleo en México, según datos de la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras (CONDUSEF, 2012). Independientemente de la actividad a la que se dedique, en todas realiza transacciones y requiere de cierto conocimiento de productos y servicios financieros para llevarlas a cabo.

En la actualidad el 99.8 por ciento de las empresas mexicanas son Micro, pequeñas y medianas, de este monto el 90 por ciento son microempresas, la totalidad de Micro, Pequeñas y Medianas empresas dan empleo al 70 por ciento de la población económicamente activa según datos del Banco de México (Banxico, 2012).

En su artículo sobre *El boom de las empresas extranjeras en el valle de Mexicali*, Almaráz (2006) hace mención de un suceso fundamental para el desarrollo empresarial en la historia de Baja California como lo fué la llegada de empresas extranjeras entre los años 1916 – 1930. Las Mipymes se desarrollan a raíz de la gran inversión que se logra y se convierte en centro agrícola, aunque la inexistencia de un mercado laboral previo demandaba la presencia de trabajadores movilizables hacia la región y la creación de un mercado de alimentos y productos para el abasto de la nueva población.

La citada autora menciona que en la primera década del siglo XX, se crean las primeras sociedades mercantiles en Mexicali por empresarios de California y grupos de norteamericanos sin alianzas locales, así como por inversionistas estadounidenses vinculados a empresarios de nacionalidad mexicana y comerciantes chinos. Entre 1912 y 1920 el mayor número de hectáreas ya no pertenecía a sus concesionarios sino a distintas empresas y particulares en su mayoría de origen extranjero.

Por otra parte también escribe sobre las primeras sociedades mercantiles las cuales estaban basadas en sociedades anónimas y de nombre colectivo, salvo en las

sociedades formadas por residentes de origen chino, todas las demás contaban con un consejo de administración. La duración de cada sociedad se fijó comúnmente entre 20, 25 y 50 años.

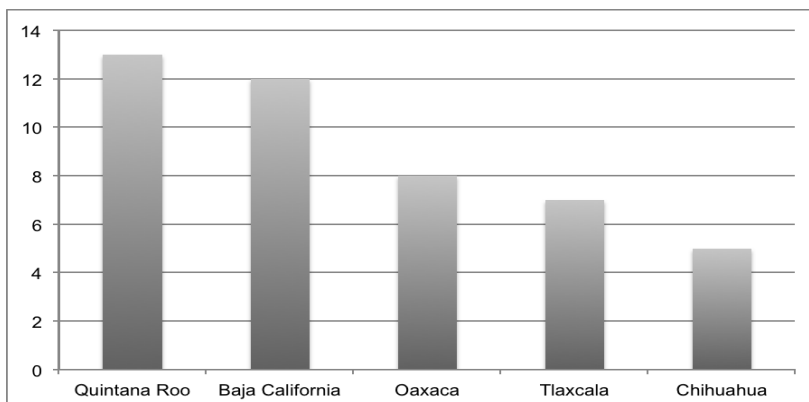
Además de la producción de cerveza y procesamiento de algodón, las alianzas se extendieron a la molienda del trigo y en 1924 se fundó la Compañía Harinera de Baja California con capital mexicano y extranjero, y en 1925 se crea la Harinera de Mexicali con capital mexicano y cuatro integrantes de una familia.

Un reciente estudio hecho por el Banco Mundial (2012) compara la regulación que existe en las 32 entidades federativas en México donde muestra que Baja California tiene el cuarto lugar como el estado más difícil para hacer negocios en México.

Dicho estudio concluye que Baja California es considerado por el citado organismo como el octavo estado más complicado para abrir una empresa y es el cuarto donde es más difícil obtener un permiso para construir. Los municipios son considerados como el problema principal, ya que los trámites demoran 12 días en promedio y los federales 6 días.

La información expuesta concluye que Baja California es el segundo estado más tardado en los trámites que se deben desarrollar ante el municipio con la finalidad de abrir una empresa con 12 días debajo de Quintana Roo con 13 días.

FIGURA 1. DIAS QUE SE TARDA EN ABRIR UNA EMPRESA EN BAJA CALIFORNIA



\*Fuente World Bank "Doing Business in Mexico", 2012

En la actualidad, tanto en los países desarrollados como en los que se encuentran en proceso de desarrollo, encontramos que históricamente se da un paralelismo en la composición de sus estructuras económicas productivas. Existen los macro empresarios pero también los medianos, pequeños y micro empresarios cuyas actividades se diversifican cada vez más en la medida de su necesidad.

Los problemas por los que han pasado las Mipymes se han mantenido hasta nuestros días, ya que la política económica no ha cambiado y sigue siendo de estabilidad con apertura comercial lo cual ha beneficiado a grandes empresas manufactureras, a las grandes cadenas productoras y comercializadoras y la importación de artículos.

No ha existido una secuencia lógica en el establecimiento de las Mipymes, el universo de estas empresas con sus características y problemas es aún desconocido para el Gobierno. Al inicio de la década de los 80 se les identificó como heterogéneas, amplias y dinámicas, sin embargo después de 20 años es difícil de entender que no se tenga un diagnóstico claro sobre el tipo de unidades económicas que constituyen las Mipymes.

Los procesos productivos, de distribución y comercialización utilizan métodos simples y el dueño suele desempeñar varias actividades y por lo general cuenta con la colaboración de los miembros de la familia que rara vez cuentan con un salario o prestaciones sociales.

El propósito de ésta investigación es la de determinar de qué manera los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por los dueños de Mipymes. La investigación se eligió con base en la gran necesidad de lograr que las Mipymes aumenten su valor comercial y realmente participen en el crecimiento económico del estado.

Una de las principales fuentes de recursos de las Mipymes en México, ha sido el crédito de los proveedores. Según el Banco de México (2005), de acuerdo a la "Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio" que realiza trimestralmente, el porcentaje de empresas que recurren a esta fuente de financiamiento en México, es de 69% para las pequeñas, de 58% para las medianas y

de casi 53% para las grandes. En las grandes corporaciones, el 45% de las empresas recibe apoyo de sus proveedores.

De los resultados de la citada encuesta se observa que el 24% de las empresas ha recibido algún financiamiento bancario, el 62% para capital de trabajo y sólo el 15% para inversión. De las empresas que no han utilizado crédito bancario, el 30% fue porque considera que las tasas de interés son altas, el 12% por el rechazo de solicitudes y el 8% por la negativa de la banca comercial para otorgar el crédito solicitado.

Las pequeñas y medianas empresas compartieron un patrón de financiamiento basado principalmente en proveedores junto con algunos préstamos de bancos locales sin tener accesos a los bancos internacionales pero podían recurrir a sus grupos corporativos. El destino principal de los fondos fue el capital de trabajo es decir préstamos a corto plazo de los créditos bancarios en tanto las inversiones y la reestructura de pasivos ocupaba un distante segundo lugar.

Al comparar la información obtenida de encuestas aplicadas por INEGI a Mipymes en México, notamos que no existe una gran diferencia entre la opinión que tienen los empresarios mexicanos y los empresarios en la Unión Europea (UE), en cuanto a los préstamos bancarios. Por ejemplo, en una encuesta realizada por la Comisión Europea (2013), en la UE las dificultades de acceso al financiamiento de la banca comercial, es una de las principales preocupaciones en el 15 por ciento de las Mipymes.

La citada encuesta indica que casi dos tercios de las Mipymes de la UE que solicitaron un préstamo bancario durante los últimos seis meses recibieron toda la cantidad que pidieron. Sin embargo, 11 por ciento de las solicitudes fueron rechazadas y el 17 por ciento recibió menos de lo que solicitaron. Además el 4 por ciento declinó la oferta de préstamo del banco porque encontraron las condiciones inaceptables. Así que cerca de un tercio de las pymes no obtuvo el financiamiento que habían previsto.

Además menciona que por lo general, entre más grande (tanto en términos de personal y facturación) y mayor sea la empresa, tiene más probabilidades de obtener el financiamiento externo que solicitan. Empresas más jóvenes y más pequeñas son más propensas a obtener sólo algunas de las finanzas que solicitan. La tasa de rechazo más

alto estaba entre las microempresas que emplean menos de 10 personas, con un 16 por ciento y entre las que operan entre 2 y 5 años con 24 por ciento.

Finalmente, en lo referente al financiamiento de capital, los resultados de la encuesta indican que éste fue utilizado sólo por el 7 por ciento de las Mipymes y los principales desafíos sobre ésta fuente de financiamiento es la falta de preparación para saber invertir o la falta de conocimiento financiero.

A fin de tener un mejor fundamento o punto de comparación sobre los apoyos que se ofrecen a las Mipymes en otros países, en Asia específicamente en la India, los problemas de financiamiento que tienen las empresas son muy similares a los que tienen las empresas en México, lo que hace la diferencia es el cómo los resuelven.

Al igual que el gobierno de México ofrece créditos con intereses más bajos, en la India se creó el Banco de Desarrollo de la Pequeña Industria de la India (SIDBI por sus siglas en inglés), fue creado para financiar a las Mipymes y así reducir el riesgo que conlleva para ofrecerles crédito con bajos intereses (SIDBI, 2006).

Algunos de los problemas con los que se enfrentan las Mipymes en la India, según datos de SIDBI, que a diferencia de México sólo se enfocan a la industria de la manufactura, es primeramente que no son capaces de aprovechar las oportunidades del mercado, experimentan dificultades en la compra de insumos como materias primas, maquinaria y equipos.

Además, tienen problemas con sus finanzas, con servicios de consultoría, con nueva tecnología o mano de obra calificada. Las Mipymes no tienen la capacidad para competir con los grandes jugadores en términos de calidad en el producto, mercadotecnia y costos. Lo más importante es que no cuentan con una amplia gama de financiamiento disponible para aumentar sus ganancias y mantener el negocio. Problemas muy similares a los que se enfrentan las empresas mexicanas.

El SIDBI, fue creado para ayudar a las Mipymes como la principal base de desarrollo, y ha evolucionado para adaptarse a las necesidades y se ha convertido en un proveedor de financiamiento con una gran variedad de productos y servicios para las Mipymes y ha logrado alianzas estratégicas con otros bancos e instituciones financieras no bancarias a fin de lograr el desarrollo de la cartera de servicios existentes.

Ha logrado simplificar los procedimientos para la obtención de créditos para agilizar los trámites con la estandarización de los procesos para así aumentar la base de clientes. A diferencia de Baja California, los trámites para poder adquirir un crédito son muy complicados y reunir los requisitos requiere de mucho tiempo logrando que los empresarios desistan en la gran mayoría de adquirirlos.

### **1.1 Planteamiento del problema**

Al preguntar a los dueños de Mipymes qué es lo que más requieren para su negocio probablemente su respuesta estará dirigida hacia requerimiento de recursos, la dificultad para obtener financiamiento, hacer crecer y conservar su empresa, entre otros problemas y aunque existan numerosas instituciones con apoyo financiero para éste sector, pocas veces el pequeño empresario es sujeto de crédito.

El caso de las Micro y pequeñas empresas en Mexicali y el esfuerzo por alentarlas se ha visto reflejado con la creación de diversos programas de apoyo y fomento, pero hasta hoy dichos programas no han dado los resultados esperados.

La Mipymes se ha enfrentado a diversas problemáticas para poder sobrevivir y volverse más productivas y eficientes, por lo que es necesario investigar las razones por las que los empresarios no acuden a pedir apoyos públicos en momentos de crisis.

En México el 66 por ciento de las empresas se financian con fondos internos y sólo con 16.5 por ciento de bancos (Banxico, 2008) y es evidente que para las micro y pequeña empresa ambas fuentes de financiamiento son muy limitadas existiendo un fuerte proceso de exclusión con respecto al sistema financiero.

Según el citado estudio, el 67 por ciento no se encuentra “bancarizados” pues no utilizan ningún producto bancario, mientras que el 27 por ciento tiene al menos una tarjeta de crédito, débito o cuenta de cheques, tres por ciento cuenta con un préstamo, línea de crédito o cuenta de ahorro y el tres por ciento restante tiene al menos una tarjeta departamental o de nómina pero ningún producto bancario.

En esta encuesta sólo el 34 por ciento estaba registrado ante Hacienda y el 25 por ciento dijo no estar registrado. La gran mayoría de dichos negocios son manejados por mujeres.

Por lo antes expuesto, la pregunta de ésta investigación es la siguiente:

¿De qué manera los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por las Mipymes?

## **1.2 Hipótesis**

La hipótesis de la siguiente investigación es la siguiente:

La manera en que los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por las Mipymes es mediante una mejor vinculación entre SEDECO y la Secretaría de Economía. La SEDECO debe incluir en su oferta todos los fondos ofrecidos a través de fideicomisos por la SE y les debe dar mejor promoción para que los empresarios identifiquen cuáles se adaptan mejor a sus necesidades.

## **1.3 Objetivo general**

El objetivo general de la presente investigación es:

Determinar de qué manera los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor adaptados a las necesidades de las Mipymes para un mayor aprovechamiento.

## **1.4 Objetivos específicos**

Los objetivos específicos son los siguientes:

1. Determinar el número de Mipymes ubicadas en la ciudad de Mexicali.
2. Identificar la oferta de apoyos gubernamentales no bancarios que ofrece el gobierno de Baja California a través de SEDECO.
3. Identificar la oferta de apoyos gubernamentales no bancarios que otorga la Secretaría de Economía a través del FIDEM para el gobierno de Baja California.
4. Indagar el grado de conocimiento de los programas de financiamiento gubernamentales no bancarios en los dueños de Mipymes.
5. Identificar la principal fuente de financiamiento que utilizan las Mipymes.
6. Proponer opciones para que los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor adaptados a las necesidades de las Mipymes para un mayor aprovechamiento.

### **1.5 Importancia del estudio**

Esta investigación es importante pues pretende brindar información del conocimiento que tienen los empresarios dueños de Mipymes sobre los apoyos gubernamentales no bancarios que ofrecen las dependencias de Gobierno encargadas de brindar apoyos financieros.

La información obtenida ayudará a que los programas de gobierno logren que su proceso de promoción de financiamientos se enfoque y adapte a las verdaderas necesidades de las empresas.

### **1.6 Limitaciones del estudio**

En la presente tesis sólo se hará mención a los Fondos de Fideicomisos Públicos que otorgan créditos a micro y pequeñas empresas, ya que el tema de la tesis versa sobre los apoyos gubernamentales no bancarios. La fuente de información principal de la presente indagatoria es la Secretaria de Economía pues es en ésta dependencia existe un gran número de programas de fideicomiso.

La mayor limitación del presente estudio fue la poca información recibida por parte de la SEDECO en Mexicali y los constantes cambios de directores ya que desde el momento en que se inició la investigación a la fecha ha habido tres cambios de director.

Además se encontró poca información referente al proceso de promoción y el monto destinado que utiliza el gobierno estatal para dar a conocer sus programas de financiamiento a Mipymes ya que la secretaria sólo se limitó a decir que todo se localiza en el Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno Federal.

Así mismo en SEDECO se intentó conseguir el número de empresas que actualmente existen en Baja California sin que se obtuviera un dato exacto, por lo que el representante de dicha institución sólo indicó que la información solicitada se encontraría en la página del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2012).

Se utilizó el método de investigación de autoinforme donde se solicitó información a los dueños de micro y pequeños negocios a los cuales se les aplicó la encuesta, sin embargo fue difícil contactar a los dueños de las pequeñas empresas

principalmente, ya que por lo general no se encontraban y fue necesario buscar otros medios de contacto.

Al determinar el tamaño de la muestra se consideraron tanto emprendedores como empresarios pues los fondos que ofrece gobierno los incluyen, sin embargo la población de emprendedores no sería fácil de determinar y al final sólo se incluyeron los empresarios dueños de micro y pequeñas empresas.

El estudio se delimita a la ciudad de Mexicali, Baja California sin incluir empresas Gacelas ni Tractoras, así como también se excluyen los programas para emprendedores.

La Banca de Desarrollo sólo será estudiada en sector empresarial sin incluir los sectores rural, vivienda, infraestructura, ejército y se excluye a la Banca Comercial.

Esta investigación sólo se enfoca en el Fideicomiso FIDEM bajo el cual la SEDECO de Baja California ofrece los fondos de apoyo.

**CAPÍTULO II**  
**MARCO TEÓRICO**

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de identificar la manera en que las Mipymes pueden aprovechar los programas de apoyo de financiamiento que ofrece el gobierno federal a través de fideicomisos. Los apoyos se ofrecen bajo un esquema de soporte que ayude a los empresarios a ya sea, iniciar un negocio propio, ayudar a que el negocio crezca ya sea por medio de consultorías o con maquinaria.

A manera de entender un poco el tema del financiamiento, analicemos la descripción que hace Paul Lira Briceño (2009) donde explica cómo dentro de una empresa existen dos recipientes, un recipiente interconectado que se llama “fuentes” y otro recipiente llamado “usos” donde el recipiente “fuentes” representa la cantidad de dinero con el que la empresa debe contar para operar y “usos” cómo los recursos son utilizados.

Es precisamente el entender cómo utilizar esos recursos lo que logra que una empresa crezca o cierre. El empresario debe decidir si necesita adquirir maquinaria o invertir en capital para las operaciones del negocio.

La banca comercial desde su perspectiva, observan que la baja canalización de créditos a Mipymes obedece a un conjunto de factores estructurales entre los que destaca primeramente la alta mortalidad inherente de las Mipymes, ya que de doscientas mil empresas que abren anualmente en México, solamente viven treinta y cinco mil sobreviven dos años más tarde. (Banxico, 2012)

Así mismo, existe información insuficiente y confiable sobre las empresas, es decir, las Mipymes cuentan en su mayoría con una estructura débil cuyos sistemas contables no han sido actualizados las cuales confunden las finanzas de la empresa y del empresario. Además el crecimiento de actividad informal en segmentos importantes, esto es, los empleados no están contratados debidamente, parte de la venta no se factura, parte de los servicios que recibe tampoco son facturados por el proveedor.

Las consecuencias, son prácticas poco sanas que evaden el sistema fiscal complejo que requiere ser simplificado y adecuado para incentivar la formalización de la actividad de las Mipymes. La información poco confiable y un ambiente poco competitivo logran que los costos por obtener un crédito bancario sea alto. Por lo tanto, los empresarios ni siquiera intentan acercarse a los bancos.

En países de África, la falta de financiamiento para las Mipyme en parte ha sido compensado por las instituciones de microcrédito cuyo crecimiento se debe a los préstamos flexibles que ofrecen a las pequeñas empresas. Además de la falta de personal capacitado, las instituciones de micro crédito se enfrentan a una expansión limitada, debido a sus limitados recursos (Kauffman, 2005).

Las Mipymes africanas tienen muy poco acceso a financiamiento lo cual impide su crecimiento; su principal capital son sus utilidades retenidas e ingresos informales y el acceso al financiamiento formal es pobre. La eliminación de los obstáculos para el acceso de las Mipymes al financiamiento ha logrado que los bancos comerciales, instituciones de microcrédito, los grupos comunitarios y los servicios de desarrollo empresarial trabajen en estrecha colaboración.

La solidaridad entre los bancos africanos, en especial la creación del financiamiento interbancario (como en Nigeria) logra que el dinero sea invertido en las Mipymes logrando reducir el riesgo adicional en los préstamos. El trabajo con los bancos aumenta la viabilidad financiera de las instituciones de microcrédito y también puede ayudar a los organismos financieros informales para avanzar hacia el sector formal.

Las instituciones financieras no son la única fuente de dinero para las Mipymes africanas. Además de las remesas de los nacionales que trabajan en el extranjero, que son un impulso clave para el crecimiento del sector privado, la interdependencia entre las Mipymes y las grandes empresas, es un importante fuente potencial de financiamiento.

Las grandes empresas africanas hacen mucho para ayudar a las Mipymes a obtener financiamiento más fácilmente mediante la transferencia de recursos, es decir, se logra una subcontratación para así garantizar la solvencia financiera. Los vínculos con grandes empresas también pueden ayudar a obtener créditos para la exportación, que son especialmente importantes en países con instituciones débiles.

En Asia, las agrupaciones de Mipymes, que son muy comunes, permiten a los miembros buscar financiamiento en conjunto, brindan garantías colectivas o incluso crean su propia entidad financiera. La amenaza de expulsión de la agrupación asegura

que se mantengan las promesas entre ellos, lo que les permite superar las deficiencias del sistema legal.

Una interacción frecuente con las autoridades financieras, así como el papel que la reputación desempeña en el grupo, puede aumentar la confianza entre las empresas y las instituciones financieras y hace más fácil obtener préstamos y tasas de interés más bajas. Trabajar juntos significa también que las empresas pueden obtener créditos de proveedores y puedan prestarse dinero entre sí cuando sea necesario, lo que reduce los costos generales.

Los siguiente apartados en éste capítulo definen ampliamente el tema del financiamiento a través de los siguiente temas, el financiamiento en México y cuál es la principal función del sistema financiero, el costo adicional por obtener recursos, así como el lugar que ocupa el Banco de México en este proceso.

Asimismo el marco legal del financiamiento y bajo que ley se rige el sistema bancario mexicano, los artículos que la conforman, quienes lo integran, quién supervisa al sector bancario y los fideicomisos públicos.

Así como la normatividad para el financiamiento en México y quiénes integran la ley de instituciones de crédito. Se define el fideicomiso No. 1249 utilizado por el gobierno estatal en sus programas de apoyo. Los fideicomisos como financiamiento público para Mipymes, quién lo ofrece, cómo se regulan y de donde provienen los recursos.

Finalmente se define el concepto *Mipyme* mediante una estratificación, la importancia que tienen en México y que se requiere para su buen funcionamiento. Por último, los programas de financiamiento para Mipymes que ofrecen la SEDECO y la SE en Baja California donde se muestra un cuadro comparativo incluyendo un análisis de los programas de apoyo que ofrecen.

## **2.1 El Sistema Financiero en México**

El Sistema Financiero Mexicano está conformado por personas y organizaciones públicas y privadas, por medio de las cuales se administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos bajo un marco legal de organismos reguladores (Banxico, 2012).

Los organismos reguladores que conforman al Sistema Financiero Mexicano, son instituciones públicas que reglamentan y supervisan las actividades financieras en México cuya estructura está conformada por las instituciones que se mencionan a continuación.

El Banco de México (Banxico), es una entidad reguladora autónoma de las dependencias del poder ejecutivo federal, el cual debe proveer de moneda nacional procurando la estabilidad de su poder adquisitivo y le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero mexicano.

El Banco de México [Banxico] (2012) explica la principal función de un sistema financiero de la siguiente manera:

La principal función de un sistema financiero es intermediar entre quiénes tienen y quiénes necesitan dinero. Quiénes tienen dinero y no lo requieren en el corto plazo para pagar deudas o efectuar consumos deseando obtener un premio a cambio de sacrificar el beneficio inmediato que obtendrían disponiendo de esos recursos. Ese premio es la tasa de interés (párr. 1).

Así mismo el citado organismo destaca la existencia de un costo adicional al momento de recibir un financiamiento y obtener una tasa de interés diciendo que...

Quiénes requieren en el corto plazo más dinero del que poseen, ya sea para generar un valor agregado mediante un proyecto productivo (crear riqueza adicional) o para cubrir una obligación de pago, están dispuestos a pagar, en un determinado periodo y mediante un plan de pagos previamente pactado, y aplicar la tasa de interés como un costo adicional por obtener de inmediato el dinero (párr. 1).

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se define como el principal organismo regulador del sistema financiero de más alta jerarquía, el cual utiliza organismos descentralizados como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Comisión Nacional de los Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) (SHCP, 2012).

La CONSAR supervisa la operación adecuada de los integrantes del sistema de pensiones. La CNSF tiene a su cargo vigilar e inspeccionar las instituciones de seguros. La CONDUSEF protege, asesora y defiende los derechos de los usuarios que contratan un servicio financiero ofrecido por las instituciones financieras y el IPAB cuya misión es la de proteger los depósitos de los pequeños ahorradores (CONDUSEF, 2012).

La CNBV regula y controla tanto a intermediarios financieros como a la banca para hacer cumplir las disposiciones legales y fue creada por decreto presidencial en acuerdo con la Ley de Mercado de Valores (CNBV, 2012).

Los organismos operativos son las instituciones que realizan las operaciones así como las actividades financieras dentro de las cuales se encuentran las instituciones de crédito como la Banca Múltiple, Banca de Desarrollo, Sofoles y Arrendadoras Financieras entre otras.

El Gobierno Federal basado en el Plan Nacional de Desarrollo 1997 – 2012, presenta el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) el cual es elaborado por la SHCP. El propósito de PRONAFIDE es el de delinear las acciones necesarias para obtener recursos financieros y poder llevar a cabo los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND, 2007-2012).

Así como fortalecer y dar impulso a la Banca de Desarrollo como pieza fundamental para promover el desarrollo, resolver los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los mismos para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo: micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), infraestructura pública, vivienda para familias de bajos recursos, y el financiamiento a los productores rurales de ingresos bajos y medios.

### **2.1.1 Conceptualización del financiamiento**

De acuerdo al diccionario LID de Empresa y Economía el fideicomiso se define como la aportación de dinero para desarrollar un proyecto o empresa. Puede ser como fondos propios con retribución variable en función de los beneficios o como fondos ajenos que cobran una retribución fija o interés (Diccionario LID, 2007).

## **2.2 Marco legal del financiamiento en México**

El Sistema Bancario Mexicano se rige mediante la Ley de Instituciones de Crédito. En sus artículos 1, 2 y 3 sientan las bases para regular el servicio de banca y crédito en México.

En su artículo 1, la ley en comento establece los términos en que el Estado podrá ejercer la rectoría financiera del sistema bancario en el país, de la siguiente manera:

La presente Ley es de orden público y observancia general en los Estados Unidos Mexicanos y tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito, la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito, las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar, su sano y equilibrado desarrollo, la protección de los intereses del público y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano (Art. 1)

El artículo 2 de la citada ley especifica cuáles son las instituciones a través de las cuales se prestará el servicio de banca y crédito en el país, de la siguiente manera:

El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, e
- II. Instituciones de banca de desarrollo.

Para efectos de lo dispuesto en la presente Ley, se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.

No se consideran operaciones de banca y crédito aquéllas que, en el ejercicio de las actividades que les sean propias, celebren intermediarios financieros distintos a instituciones de crédito que se encuentren debidamente autorizados conforme a los ordenamientos legales aplicables. Dichos intermediarios en ningún caso podrán recibir depósitos irregulares de dinero en cuenta de cheques.

Tampoco se considerarán operaciones de banca y crédito, la captación de recursos del público mediante la emisión de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores, colocados mediante oferta pública incluso cuando dichos recursos se utilicen para el otorgamiento de financiamientos de cualquier naturaleza.

Para efectos de este artículo y del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito, se entenderá que existe captación de recursos del público cuando: a) se solicite, ofrezca o promueva la obtención de fondos o recursos de persona indeterminada o mediante medios masivos de comunicación, o b) se obtengan o soliciten fondos o recursos de forma habitual o profesional (Art. 2)

Por su parte en su artículo 3, la ley en comento, señala las instituciones que conformarán el sistema bancario mexicano y los fideicomisos públicos constituídos por el gobierno federal de la siguiente manera:

El Sistema Bancario Mexicano estará integrado por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituídos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras, así como los organismos auto regulatorios bancarios.

Para efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, se entenderá que realizan actividades financieras los fideicomisos públicos para el fomento económico cuyo objeto o finalidad principal sea la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, incluyendo la asunción de obligaciones por cuenta de terceros. Dichas operaciones deberán representar el cincuenta por ciento o más de los activos totales promedio durante el ejercicio fiscal inmediato anterior a la fecha de determinación a que se refiere el artículo 134 Bis 4 de esta Ley.

A todos los fideicomisos públicos para el fomento económico se les podrán otorgar concesiones en los mismos términos que a las entidades paraestatales (Art 3).

El Sector Bancario depende directamente de la comisión Nacional Bancaria y de Valores y ofrece el Servicio de Banca y Crédito que es la actividad principal que realizan los bancos como instituciones de intermediación financiera.

Conforme a la Ley de Instituciones de Crédito, se considera servicio de banca y crédito a la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros (intereses) de los recursos captados.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores es la entidad encargada de supervisar al Sector Bancario.

A manera de resumen, los bancos admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés (tasa pasiva), para posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos y otras operaciones financieras por las cuales cobran un interés (tasa activa) y comisiones.

### **2.2.1 Normatividad para el financiamiento en México**

Conforme al artículo 3 de la Ley de Instituciones de Crédito, el Sistema Bancario Mexicano está integrado por:

- El Banco de México
- Las instituciones de banca múltiple
- Las instituciones de banca de desarrollo
- Los fideicomisos públicos constituídos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras y los organismos autoregulatorios bancarios.

Las instituciones de la Banca de Desarrollo del sector empresarial está regulada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la conforman Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) para impulsar el desarrollo de las Mipymes ofreciendo acceso a productos financieros, capacitación, asistencia técnica con el fin de lograr un mayor desarrollo y generar más empleos.

NAFIN es regida por la Ley Orgánica de Nacional Financiera y BANCOMEXT por la Ley Orgánica de Banco Nacional de comercio Exterior (NAFIN, 2004).

El Plan Nacional de Desarrollo (PND), explica en el Eje 2 de Economía competitiva y generadora de empleos en el apartado 2.6 Pequeñas y Medianas Empresas, menciona que el plan tiene como objetivo promover el crecimiento de todos los sectores haciendo énfasis en las empresas de menor tamaño ya que se logrará un mayor impacto.

Las estrategias generales para promover el desarrollo de las Mipymes es una propuesta de desarrollo empresarial basado en cinco segmentos que favorecerán al desarrollo de productos acorde a sus necesidades.

El primer segmento es para los emprendedores que se encuentran en proceso de creación de una empresa; el segundo es para las microempresas tradicionales; el tercero para las pequeñas y medianas empresas; el cuarto incluye a las Mipymes de mayor dinamismo en su crecimiento y el quinto son las empresas en el país que por su posición en el mercado son la columna vertebral de las cadenas productivas.

### **2.3 Los fideicomisos como financiamiento público para Mipymes.**

La Secretaría de Economía con el objeto de promover el desarrollo económico ofrece apoyos públicos para micro, pequeñas y medianas empresas. Fomentan la creación, consolidación y competitividad de las Mipymes así como la inversión productiva que genere más empleos.

El Plan Nacional de Desarrollo 2000 – 2012, precisa que la atención a las Mipymes se debe enfocar al desarrollo empresarial basado en cinco segmentos como lo son emprendedores, mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa, microempresas tradicionales, pequeñas y medianas empresas, las Mipymes que tienen un mayor dinamismo en su crecimiento y las empresas establecida en el país que por su posición en el mercado, vertebran las cadenas productivas.

Para lograr el objetivo de impulsar el desarrollo económico en el país, la Secretaría de Economía otorga apoyos a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las Mipymes. El Presupuesto de Egresos de la Federación 2012 asigna entre otros recursos al Programa del Fondo de Ahorro para las Micro, Pequeña y Mediana Empresas, 4600 Fideicomisos Mandatos y otros análogos.

La Secretaría de Economía es la encargada de emitir las Reglas de Operación de los programas que inicien su operación en ejercicio fiscal y simplificar los objetivos específicos del Fondo Pyme. Dichos objetivos promueven una mayor participación en las mujeres, contribuyen al fortalecimiento de las Mipymes y promueven y difunden programas, instrumentos, productos y herramientas para elevar su competitividad además de fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito (SE, 2012).

Son objetivos específicos para las Microempresas el contribuir a su fortalecimiento mediante la actualización de conocimientos y habilidades y fomentar su modernización. Para las Pequeñas y Medianas empresas, sus objetivos específicos son incrementar su competitividad, impulsar la creación y el fortalecimiento de los Centros México Emprende, promover el acceso al financiamiento y facilitar la creación de nuevas empresas. Los apoyos del Fondo Pyme destinados a la ejecución de un proyecto, serán complementados con la aportación de los sectores público, social y privado de tal forma que se integren a los proyectos.

Los recursos que el Gobierno Federal por medio de la Secretaría de Economía, se otorgan a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) a los beneficiarios del Fondo de Apoyo para las Mipymes a través de los organismos intermedios. La SPYME procura concertar con las Entidades Federativas la aportación conjunta de recursos públicos, sin embargo cuando las Entidades no aportan recursos a los proyectos de carácter estatal, el Consejo Directivo (el órgano máximo de decisión del Fondo Pyme) podrá asignar los recursos federales a la población objetivo a través de Organismos Intermedios.

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) como órgano administrativo desconcentrado de la SE, ejecuta y coordina la política nacional de apoyo a Mipymes y es el encargado de emitir las convocatorias previamente aprobadas por el Consejo Directivo, en las cuales se establecen las características, términos y requisitos para participar por el Fondo Pyme.

La evaluación de los proyectos está a cargo de SPYME y consiste en el aspecto normativo, donde establece los términos, criterios, requisitos y documentación soporte así como el de viabilidad técnica, financiera y de negocios.

Tratándose de proyectos estatales, los proyectos son evaluados por un Comité Estatal el cual les asigna una calificación dependiendo de su viabilidad técnica, financiera y de negocios. Si el proyecto logra el mínimo de 70 puntos o el máximo de 100, el proyecto pasa a consideración del Consejo Directivo de SPYME. El objetivo es el lograr seleccionar los mejores proyectos a través de un proceso de evaluación sólido y transparente, que al obtener los recursos, tengan resultados medibles y cuantificables en los beneficiarios.

El SPYME está obligado a hacer entrega de los apoyos en los términos de la convocatoria a través del organismo intermedio, en este caso el Centro de Atención Empresarial (CEA) de SEDECO y el beneficiario debe contar con una cuenta bancaria propia que genere rendimientos y una carta bajo protesta de decir verdad en la que no estén solicitando apoyos de otra dependencias del Gobierno Federal.

Además del Fondo Pyme, los empresarios tienen la opción de obtener recursos no bancarios a través del Fideicomiso Empresarial del Estado de Baja California (FIDEM). La Ley de Hacienda del estado de Baja California, con cargo al patrimonio del FIDEM, asigna los recursos que provienen del Impuesto sobre Remuneraciones del Trabajo Personal (IRTP) en las áreas de Seguridad Pública, para fomentar la participación social en la Educación y para fortalecer comisiones y consejos de Desarrollo Económico.

El FIDEM es un fideicomiso público el cual apoya áreas estratégicas del desarrollo de los municipios y deberá relacionarse con algunas de las áreas estratégicas de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos o del Plan Nacional de Desarrollo (FIDEM, 2012).

Las reglas de operación del FIDEM están determinadas por un fideicomitente integrado por el Gobierno del Estado a través del Poder Ejecutivo, el cual aporta 5% de los ingresos recaudados del IRPT, un fiduciario BBVA Bancomer y fideicomisarios que son las instituciones públicas y privadas y las comisiones o consejos empresariales

reconocidos legalmente en Baja California a las que el Comité Técnico designe como beneficiarias (Fideicomisos Públicos, 2005).

Los proyectos susceptibles de apoyo deben ser para elaboración de estudios y proyecto, programas de promoción, campañas de difusión, programas de capacitación, programa de becas, programas de apoyo a las Mipymes, gestión de proyectos, obra pública o apoyo para equipamiento.

Ahora, es importante señalar que del presupuesto destinado al Fondo Pyme se asigna un mínimo de 95.62 por ciento a los apoyos para la población objetivo y hasta el 4.38 por ciento a los gastos asociados a la promoción, operación, supervisión, seguimiento y evaluación para la ejecución del Fondo Pyme por parte del INADEM (DOF, 2013).

El Fondo Pyme ofrece para las microempresas tres programas de apoyo, Mi tortilla, Franquicias y Mi tienda los cuales contribuyen a su fortalecimiento y modernización integral. El programa Mi Tortilla tiene como objetivo el modernizar el desempeño administrativo, comercial y tecnológico haciendo más competitiva la industria de la masa y la tortilla. El programa Mi Tienda está dirigido a tiendas de abarrotes que genere un desarrollo competitivo a través de consultorías y capacitación para mejorar su administración (Fondo Pyme, 2012).

Las Franquicias ofrece a los emprendedores la posibilidad de iniciar un negocio con la experiencia de un franquiciante que apoye con la evolución y el desempeño de un negocio exitoso e independiente.

Por otro lado las pequeñas y medianas empresas por ser el motor del crecimiento económico de México, recibe más opciones de apoyo y no solamente de financiamiento como lo es la capacitación de consultoría empresarial, otras opciones de financiamiento no bancario, asesorías de promoción, entre otras.

La asesoría financiera se ofrece para diagnosticar las necesidades de financiamiento y la ayuda necesaria para obtenerlo además de mejores intermediarios financieros para lograr más opciones de financiamiento. También el financiamiento de proyectos de inversión productivos para fortalecer la competitividad.

El Fondo Pyme también ofrece los Centros México Emprende que otorgan servicios y apoyos públicos o privados de acuerdo con su tamaño y su potencial (Fondo Pyme, 2012). Existen otros tipo de intermediarios o entidades financieras no bancarias independientes del Gobierno Federal o Estatal, que ofrecen opciones de financiamiento dependiendo de cuál sea la necesidad del negocio.

Entre otros intermediarios se encuentran las arrendadoras financieras las cuales adquieren bienes para que otra persona haga uso de ellos la cual se obliga a pagar una renta que cubra el valor de la adquisición del bien sin que sea de su propiedad.

Otras entidades financieras son las empresas de factoraje financiero y las entidades de ahorro y crédito popular. Las empresas de factoraje financiero sirve como intermediario para pactar con el cliente el que ceda todos sus derechos de crédito por un precio determinado.

El cliente no recibe todo el porcentaje ya que la empresa de factoraje cobra un porcentaje por el servicio. En tanto que las entidades de ahorro y crédito popular actúan como cooperativas de ahorro y préstamo y sociedades financieras populares.

Las instituciones de banca de desarrollo forman parte del Sistema Bancario Mexicano con personalidad jurídica y patrimonio propio cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al ahorro y financiamiento así como proporcionar capacitación y asistencia técnica.

Contrariamente se encuentran las instituciones de banca múltiple las cuales son sociedades anónimas que captan recursos del público y están autorizadas para realizar servicios de banca y crédito.

Así mismo, existen sociedades de objeto limitado (SOFOLES) y sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOM). Las SOFOLES otorgan crédito o financiamiento para planear, adquirir o desarrollar sectores que no tienen acceso a los créditos ofrecidos por los bancos. Y por otro lado las SOFOM son entidades financieras que otorgan crédito a través instituciones fondeadoras y/o emisiones públicas de deuda y ofrecen operaciones de arrendamiento y factoraje financiero.

### **2.3.1 Organismos Empresariales**

El Consejo de Desarrollo Económico de Mexicali (CDEM) A.C., crea y da seguimiento a estrategias de desarrollo económico para Mexicali, desarrolla estudios económicos, financieros, sociales y culturales. Además fomenta programas educativos para preparar y desarrollar conocimientos y habilidades de empleadores y empleados, de educadores y educandos (CDEM, 2012).

También promueve, gestiona y obtiene recursos públicos y privados, para realizar y mantener estos programas. La estructura del CDEM está compuesta por una asamblea cuyas sesiones pueden ser Ordinarias o Extraordinarias, cuenta con un Consejo Directivo y las Comisiones de Seguimiento y Evaluación.

De la misma manera cuenta con una misión, filosofía y un esquema de trabajo donde la participación ciudadana, el sector productivo y los tres niveles de gobierno (Federal, Estatal y Municipal), logren trabajar en un esfuerzo permanente de visión a mediano y largo plazo, con el único propósito de lograr un mejor desarrollo para la ciudad.

Finalmente los objetivos del CDEM son el realizar planes estratégicos, elaborar programas y darles seguimiento para su implementación y desarrollo, realizar estudios económicos, financieros, sociales y culturales, promover y realizar programas educativos y formativos para la capacitación de obreros y empresarios así como solicitar, gestionar y obtener recursos públicos y privados en apoyo a dichos planes.

Ahora bien, el CDEM cuenta con un consejo directivo, el cual tiene la finalidad de impulsar la continuidad y desarrollo en la implementación y seguimiento de los planes y programas de trabajo, cuyas facultades y atribuciones son la de dirigir y operar el CDEM. Formula y mantiene actualizado el Plan Estratégico para el Desarrollo Económico de Mexicali así como los programas de inversión.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE), tiene como objetivo el coordinar las políticas y acciones de los organismos empresariales, e identificar posiciones estratégicas con soluciones específicas, que contribuyan a diseñar políticas públicas para elevar el crecimiento económico y el nivel de competitividad, tanto de las empresas como del país (CCE, 2012).

Actualmente, el CCE está integrado por siete asociados como lo son la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Asociación de Bancos de México A.C. (ABM), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicio y Turismo (CONCANACO SERVYTUR), Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros A.C. (AMIS) y el Consejo Nacional Agropecuario.

El primer asociado, la CONCAMIN, es un organismo de representación industrial la cual la integran 46 cámaras industriales, 14 cámaras regionales, 3 cámaras genéricas y 44 asociados de los distintos sectores productivos que existen en el país. El segundo asociado COPARMEX trabaja para lograr la armonía entre los empresarios y con los trabajadores promoviendo una nueva cultura laboral, impulsando el desarrollo de una economía de mercado con responsabilidad social.

El tercer asociado es el CMHN lo integran los principales ejecutivos de las empresas más importantes de México con el fin de crear empleos y la promoción de políticas públicas para impulsar la inversión. La ABM, el cuarto asociado, se desempeña como el organismo cúpula de las instituciones de crédito y su objetivo, entre otros es el de representar y defender los intereses generales de sus asociados ante la administración pública y organizaciones privadas.

La CONCANACO SERVYTUR como quinto asociado, es el organismo empresarial más grande y representativo de México el cual defiende y promueve los intereses de las empresas pertenecientes a los sectores comercio, servicio y turismo. La AMIS, es una asociación cuyo objetivo es promover el desarrollo de la industria aseguradora defendiendo sus intereses ante las autoridades y tiene la función de promover entre la población la cultura de prevención de riesgos y el seguro como mecanismo de protección.

El último consejo asociado, el Consejo Nacional Agropecuario, tiene carácter nacional y es de afiliación voluntaria. Une en un solo frente a los productores agropecuarios, defiende la libre empresa en el campo, representa al sector agropecuario privado del país ante los sectores públicos y privados.

### 2.3.2 Contextualización de las Mipymes

Las micro, pequeñas y medianas empresas o Mipymes, son unidades económicas operadas por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de gestión empresarial desarrollando cualquier tipo de actividad productiva, de comercialización o de prestación de servicios.

Las Mipymes deben contar con recurso humano, de capital y financiero y debe realizar actividades de producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas. Deben ser organizaciones sociales que formen parte del ambiente económico y social del país. Son un instrumento muy importante para el desarrollo del país y debe competir con otras empresas y tomar en cuenta la competencia y la evolución industrial para poder lograr una empresa eficiente y funcional.

El tamaño de las Mipymes se establece mediante una estratificación conforme los siguientes criterios:

TABLA 2. ESTRATIFICACIÓN DE MIPYMES

<b>Tamaño</b>	<b>Sector</b>	<b>Rango de Número de Trabajadores</b>	<b>Rango de monto de ventas anuales (mdp)</b>
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4.0
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicio	Desde 51 hasta 100	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250

\*Fuente: Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación (publicado el 30 de Junio de 2009)

En México existen más de 4 millones de Mipymes de las cuales 3.8 millones son micro empresas, un 95.6 por ciento del total de empresas en el país. Aportan un 40 por ciento del empleo y el 15 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). La pequeñas

empresas por otro lado, suman 138 mil, un 3.4 por ciento del total de empresas y emplean a casi un 15 por ciento del personal aportando 14.5 por ciento del PIB (INEGI, 2012).

La gran importancia que tienen las micro y pequeñas empresas no necesariamente va acorde a la capacitación o los recursos que los empresarios tienen para llevar a cabo sus actividades y conservarlas, ya que sólo la mitad sobrevive los dieciocho meses. Además debemos agregar las consecuencias económicas y el no poder mantener a la familia por lo que es de gran importancia que el micro y pequeño empresario cuenten con algún tipo de educación financiera.

El buen funcionamiento de las Mipymes depende de varios motivos, entre ellos están el que cuente con personal adecuado, el que se endeude en exceso, el que tenga un inadecuado manejo de costos, que no tenga capital suficiente para invertir o el que no defina la opción de financiamiento que más le convenga.

La importancia de éste tipo de empresas en México ha crecido debido al efecto positivo que aportan a la economía del país y debido a su importancia el gobierno mexicano le ha dedicado mayor tiempo a diseñar apoyos para mantenerlas activas.

### **2.3.3. Programas de financiamiento para MIPYMES que ofrece la Secretaría de Desarrollo Económico en Baja California**

El principal objetivo de los apoyos financieros es la de financiar proyectos de inversión que logren aumentar la competitividad de las Mipymes y generar más empleos. La Secretaría de Desarrollo ofrece programas de fácil acceso con condiciones altamente competitivas y de períodos de pago.

Mediante los programas de financiamiento, se pretende fortalecer las capacidades en administración financiera de las Mipymes así como también crear mecanismos más competitivos en el sector financiero.

SEDECO apoya el fortalecimiento de capacidades administrativas y operativas de las micro, pequeñas y medianas empresas con el fin de explotar al máximo sus ventajas competitivas que les permita crecer.

A través de Centro de Atención Empresarial (CAE), SEDECO atiende las necesidades de los empresarios a través de un promotor de tiempo completo.

Con el fin de promover a las empresas en el estado de Baja California, SEDECO impulsan programas de capacitación y asistencia cuyo propósito es el de otorgar servicios de asesorías, capacitación asistencia técnica y financiamiento.

Los siguientes son los programas que ofrece en Baja California, la Secretaría de Desarrollo a los empresarios dueños de micro y pequeños negocios a través del fideicomiso México Emprende que ha sido analizado en ésta investigación. No se incluyen los programas dirigidos a emprendedores.

**TABLA 3. CUADRO COMPARATIVO DE APOYOS PARA MIPYMES QUE OFRECE SEDECO.**

FONDO	TIPO DE EMPRESA	DESTINO DEL FINANCIAMIENTO
Prosoft	Micro, pequeña y mediana	Capacitación y certificación, habilitación equipamiento tecnológico, normas y modelos, adopción y producción de TI.
Prologgyca	Micro, pequeña y mediana empresa	Creación, modernización, eficiencia, consolidación, competitividad y sustentabilidad en logística y abasto.
Capital Semilla	Micro, pequeña y mediana empresa	Negocios tradicionales, tecnología intermedia y alta tecnología.

\* Comisión de apertura 1.5% por única ocasión más IVA (No aplica para el Emprende Tradicional).

Fuente: Elaboración propia con información de la página de SEDECO de Baja California (2012).

\*\*Tasa de interés anual 6% más IVA.

\*\*\*Tasa moratoria de 27% anual fija.

El plazo de financiamiento es de 18 meses, incluyendo un período de gracia en capital de hasta 3 meses

### **2.3.4. Programas de financiamiento para MIPYMES que ofrece la Secretaría de Economía en Baja California.**

La Secretaría de Economía ofrece diversos programas coordinados a través del Fondo Pyme el cual regula las condiciones con las que debe contar una Mipyme para que puedan recibir los apoyos para proyectos de consultoría o financiamiento siendo éste último el de mayor importancia.

Los Centros México Emprende tienen la finalidad de otorgar apoyos públicos y/o privados de acuerdo al tamaño y potencial de la empresa entre los que se encuentran programas de infraestructura, sistemas de información para la planeación, planes de mejora y gestión del crédito así como renta de espacios virtuales y espacios físicos.

En la tabla que se muestra a continuación se definen los programas que ofrece la Secretaría de Economía a los empresarios dueños de micro y pequeños negocios a través del fideicomiso México Emprende que ha sido analizado en ésta investigación. El programa de consultoría empresarial es otra opción para recibir apoyo por parte del gobierno federal y estatal que ayuda a las Mipymes a ser más productivas y rentables. No se incluyen los programas dirigidos a emprendedores.

**TABLA 4. CUADRO COMPARATIVO DE APOYOS PARA MIPYMES QUE OFRECE LA SE.**

FONDO	TIPO DE EMPRESA	DESTINO DEL FINANCIAMIENTO
Mi Tortilla	Microempresa	Mejorar la competitividad y participación de mercado de la industria de la masa y la tortilla por medio de su modernización administrativa, comercial y tecnológica.
Mi tiendita	Microempresa	Creación, modernización, eficiencia, consolidación, competitividad y sustentabilidad en logística y abasto.
Asesoría financiera	Pequeña y Mediana Empresa	Apoyar a las Mipymes en el diagnóstico de sus necesidades de financiamiento y en la gestión para obtenerlo.
Programas Emergentes	Pequeña y Mediana Empresa	Impulsar la recuperación económica en las zonas afectadas por desastres naturales mediante el otorgamiento de crédito en condiciones preferenciales y esquemas crediticios no tradicionales, a las Mipymes que hayan interrumpido la actividad económica.
Proyectos Productivos	Pequeña y Mediana Empresa	Financiar proyectos de inversión que fortalezcan la competitividad de las Mipymes; como medio para detonar la creación y conservación de empleos y el desarrollo regional.
Promoción	Pequeña y Mediana Empresa	Otorgar apoyos destinados a difundir y promover los esquemas y mecanismos para el desarrollo de la productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el acceso a distintas expos y eventos.
Capacitación y Consultoría Empresarial	Pequeña y Mediana Empresa	Instrumento que permite a las Mipymes ser más rentables y productivas, mediante la identificación de programas de intervención empresarial especializada, dirigida a una o varias de las áreas sustantivas de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con información de la página de la SE .(2012)

## 2.4 Sumario

A lo largo de los años las MIPYMES no han sido bien respaldadas al grado de que no existe una base de datos real que indique la cantidad de empresas y el seguimiento que se le ha dado. Estas empresas no pagan gran cantidad de impuestos ni requieren grandes cantidades de crédito por lo que no son prioridad para el gobierno Mexicano. Aunque no exista una cultura empresarial entre los Mexicanos y no tienen

conocimientos financieros o mercadológicos pero no le temen iniciar un negocio pues tienen necesidad económica.

Las constantes modificaciones de los criterios para determinar el tamaño de las empresas y la inexistencia de series históricas consistentes (detalladas), y que se promuevan acciones que no tienen nada que ver con los principales problemas a los que se enfrentan.

Aunado a esto, el fideicomiso empresarial de Baja California canaliza recursos a líneas que no fueron concebidas originalmente, es decir apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa así como la construcción de obras públicas. Los acuerdos originales en la creación del FIDEM fue que los recursos serían tomados del Impuesto Sobre Remuneraciones al Trabajo Personal (ISRTP) y se entregaría a la iniciativa privada, sin embargo actualmente sólo se entrega el 5% del ingreso y el 95% restante se va al presupuesto de egresos. (Business Conexión, 2012).

Mientras que la SEDECO establece en sus reglas de operación como proyecto susceptible de apoyos tanto a la elaboración de estudios y proyectos, a los programas de promoción, campañas de difusión, programas de capacitación, programas de becas, gestión de proyectos, construcción de obra pública y a los programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, el Consejo de Desarrollo Económico ha perdido la injerencia sobre el destino de los recursos del fideicomiso.

En ésta investigación se recabaron datos importantes necesarios para entender un poco más sobre las necesidades de las MIPYMES y aunque existe gran cantidad de información los resultados no han sido satisfactorios y sólo se les ofrece créditos y asesorías que muchas de las veces no entienden lo que conlleva al desinterés.

El Sistema Financiero Mexicano no ha logrado que las Mipymes lleguen a desarrollarse aún y con los apoyos que ofrecen. Sin embargo se han hecho algunos cambios importantes como el juntar todos los programas en una sola institución como lo es la Secretaría de Economía.

Es un logro importante ya que se inicia una mejor organización y los fondos para Mipymes y dividen a las empresas para su estudio separando a las Microempresas de las Pequeñas empresas. Este hecho me pareció trascendente ya que los microempresarios es un universo totalmente diferente de todos los demás empresarios

y debe ser estudiado aparte por la importancia que tienen en la economía de los estados y del país.

El Gobierno del Estado ofrece como intermediario algunos programas que son apoyados por la Secretaría de Economía, sin embargo no ha dado los resultados ya que la encuesta nos indica cómo los micro y pequeños empresarios aún tienen desconocimiento de los fondos públicos.

La mayoría de los estudios hechos a Mipymes se enfocan en su administración, sus conocimientos sobre finanzas o si conocen los fondos públicos. En ésta investigación descubrimos que los micro y pequeños empresarios desean invertir en sus negocios y conocen los créditos de la Banca Comercial y conocen algunos apoyos públicos.

Existe un gran desconocimiento entre lo que ofrece la Secretaría de Economía y lo que ofrece SEDECO. Se debe reconocer que la Secretaría de Economía ha logrado un gran avance en tratar de informar a las Mipymes y los diferentes medios con los que pretende persuadirlo.

La SEDECO por otro lado, no logra acercarse a los empresarios y los esfuerzos que hace no son suficientes; tienen constantes cambios en sus directivos y no presentan la información de los proyectos que apoyan, lo cual debe ser publicado para cumplir con la Ley de Transparencia.

Algunos empresarios inscritos en Cámaras, con conocimientos de administración y finanzas y que además han logrado hacer crecer sus negocios a base de esfuerzo y de sus propios ingresos, han levantado la voz ya que no sienten que la SEDECO los apoye con los suficientes recursos. Es decir, si los estudios hechos con anterioridad mencionan la falta de conocimiento en éstas áreas y el Gobierno Estatal los utiliza como escudo para indicar que esa es la principal razón por la que los empresarios Mipymes no utilizan sus fondos.

Se concluye que existe un gran vacío entre lo que el Gobierno Estatal ofrece en sus fondos de apoyo con lo que es la situación actual. Las Mipymes no conocen los programas y se debe hacer un mayor esfuerzo para llegar a ellas y por otro lado debe mostrar los programas a los que ha apoyado y el monto de la inversión para que aumente la confianza hacia dichos programas y se acerquen un poco más a solicitarlos.

**CAPÍTULO III**  
**METODOLOGÍA**

La presente investigación aborda el tema del financiamiento gubernamental no bancario para las micro y pequeñas empresas en México. La investigación se delimitó a la ciudad de Mexicali, Baja California. Es un estudio de corte cuantitativo de tipo descriptivo explicativo. Se realizó una investigación de tipo transversal, haciendo un corte en el tiempo para describir el estado del arte, la normatividad vigente al momento de llevar a cabo el estudio y las opiniones de los empresarios encuestados durante el segundo semestre del año 2012.

Los datos de interés fueron recolectados de manera directa de la realidad por el propio investigador, donde la investigación parte de datos originales dado que la misma consiste en determinar de qué manera los apoyos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por los dueños de Mipymes.

### **3.1 Sujetos**

El universo estudiado en esta investigación está conformado por las micro y pequeñas empresas establecidas en México. De acuerdo a datos obtenidos del Sistema de Información Empresarial Mexicano (2012), se encuentran registradas en México 776,878 empresas en este organismo las cuales conforman la población estudiada.

Según el citado organismo, en el estado de Baja California se encuentran registradas 11,420 empresas, de las cuales 3000 se encuentran en la ciudad de Mexicali. Los sujetos de estudio en ésta investigación fueron 30 micro y pequeñas empresas, las cuales se dedican únicamente a los giros comercial y de servicios.

### **3.2 Material**

Para realizar el estado de arte y el marco teórico de ésta investigación se revisaron páginas oficiales de organismos como el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Sistema de Información Empresarial Mexicano, Colegio de la Frontera Norte (COLEF), Instituto Tecnológico de Monterrey y Banxico. Así mismo se consultaron tesis realizadas en universidades como Universidad de las Américas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Se revisaron libros de expertos en el tema como Stallings (2006), Moreno (2009) y Haber (1987). De igual manera se revisaron revistas especializadas como Pyme de

México, Programa de NAFINSA de Desarrollo Empresarial, Los 7 Financiamientos para Pymes. Así también se revisaron notas periodísticas sobre financiamiento como el periódico El Financiero, Boletín México Emprende.

Para realizar una encuesta en este estudio se elaboró un cuestionario como instrumento de investigación. El citado instrumento de investigación estuvo conformado por 12 preguntas cerradas de opción múltiple. Se les pidió contestar inicialmente preguntas de identificación personal tales como edad y sexo.

La edad se expresó en datos continuos de cinco categorías con intervalos de 10 y se utilizaron datos dicotómicos con dos categorías de respuesta para la pregunta de sexo. Siempre se mantuvo el nombre del encuestado en el anonimato por cuestiones de seguridad y así garantizar la sinceridad en las respuestas.

### **3.3 Procedimiento**

El procedimiento aplicado a esta investigación inició con la revisión de un estado del arte en el que se identificaron las investigaciones previas realizadas sobre el tema de estudio y los autores que han abordado el tema de financiamiento a Mipymes en México. Se consultaron páginas oficiales de dependencias de gobierno, revistas especializadas, periódicos así como repositorios de tesis de universidades del país.

Con la información obtenida en la revisión realizada se pudieron establecer los antecedentes históricos del tema, las investigaciones existentes, el propósito de la investigación, el planteamiento del problema, la pregunta de investigación, la hipótesis y los objetivos.

Para realizar el diseño de la investigación se elaboró un cuadro de operacionalización de variables en el que se identificaron como variable independiente a los apoyos gubernamentales no bancarios y como variable dependiente al financiamiento para empresas. Se identificaron las dimensiones de éstas variables así como las técnicas y fuentes para estudiarlas (ver Tabla 4).

TABLA 5. CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSION	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES PRIMARIAS	FUENTES SECUNDARIAS	CUESTIONARIO ITEMS	GUIA ENTREVISTA
<b>INDEPENDIENTE</b>							
Apoyos Gubernamentales No Bancarios	Micro y Pequeñas Empresas	1. Perfil de la empresa  2. Plan de Negocio	1.1 Rev de Docu 1.2 Entrevista	1.2.1. Dir de SEDECO	1.1.1. Página Oficial de SEDECO	3,4,5,6,7  9,14	1, 2, 3, 4, 6
<b>DEPENDIENTE</b>							
Financiamiento para Empresas	Micro y Pequeñas Empresas	3. Tipos de Fondos: - Emprnde Tradicional - Emprnde Empresarial - Fondo emprendedor - Prosoft - Prológyc - Capital Semilla 4. Conocimiento sobre Tipos de Apoyos Gubernamentales	3.1 Rev de Docu 3.2 Entrevista  4.1 Encuesta	3.1.1. Dir. de SEDECO  4.1.1. Gerentes de Mipymes	3.2.1. Página Oficial de SEDECO	10,11	5, 7

La investigación realizada fue de corte cuantitativo de tipo descriptivo explicativo, se realizó un muestreo de tipo probabilístico. Se calculó el tamaño de la muestra aplicando la fórmula para poblaciones finitas de la siguiente manera:

Fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{Nz^2pq}{d^2(N-1) + z^2pq}$$

Datos:

$$N = 3000 \quad p = 0.02 \quad q = 0.95 \quad z = 1.96 \quad D = 0.05$$

$$n = \frac{(3000)(1.96)^2(0.02)(0.95)}{(0.05)^2(3000 - 1) + (1.96)^2(0.02)(0.95)}$$

$$n = 30$$

El tamaño de la muestra (n) resultó de 30 micro y pequeñas empresas las cuales se seleccionaron siguiendo el criterio de que pertenecieran únicamente al sector comercio y servicios, ya que el sector industrial está conformado preponderantemente por maquiladoras las cuales cuentan con fuentes de financiamiento extranjero.

Para elaborar el cuestionario requerido en la realización de la encuesta se consideraron los siguientes cuatro indicadores: procedimiento, plan de negocio, fondos gubernamentales y conocimiento sobre tipos de financiamiento.

Los ítems 3,4 y 5 definen si la empresa es micro o pequeña, el giro y cuánto tiempo tiene la empresa laborando, esto con el fin de identificar el tipo de programa al que será aceptada. Los ítems 6 y 7 indican cómo el empresario financia su empresa y hacia dónde la dirige. Los ítems en comento miden la variable dependiente que es el financiamiento a empresas.

El ítem 8 muestra todos los programas de fondos no gubernamentales para que el encuestado indique los que conoce. Ítems 9,10 y 11 se enfocan en el grado de conocimiento que tiene el empresario sobre los programas de apoyo, desde el monto que ofrecen hasta la promoción que se le da a dichos programas en los cuales se utilizan datos dicotómicos. Estos ítems miden la variable independiente.

Finalmente el ítem 12 se coloca al final de la encuesta estratégicamente con el fin de determinar si el empresario entiende lo que es un plan de negocio ya que éste es la parte medular de un negocio además de que es el documento de mayor relevancia al momento de requerir un apoyo. Después se diseñó la primera versión del instrumento de medición y se validó a través de la revisión de expertos sobre el tema y con la realización de una prueba piloto.

Con los datos obtenidos en la prueba piloto se realizaron ajustes en las preguntas y en el formato del cuestionario y quedó de la manera como se muestra en la siguiente tabla:

TABLA 5. EJEMPLO DE CUESTIONARIO APLICADO

<b>CUESTIONARIO</b>	
<p>La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer los motivos por los que utiliza o no los apoyos que el gobierno ofrece para mejorar las condiciones de su empresa. La información que proporcione será utilizada de manera confidencial exclusivamente para la realización de una tesis de Maestría de la Facultad de Ciencias Administrativas de la U.A.B.C.</p> <p>Marque con una X la opción que exprese su respuesta.</p>	
<b>DATOS GENERALES:</b>	
1. Sexo:	M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>
2. Edad	<input type="checkbox"/> 20 – 30 <input type="checkbox"/> 31 – 40 <input type="checkbox"/> 41 – 50 <input type="checkbox"/> 51 – 60 <input type="checkbox"/> 60 o más
3. Número de empleados que tiene a su cargo	<input type="checkbox"/> 1 – 10 <input type="checkbox"/> 11 – 30 <input type="checkbox"/> 31 - 50
4. ¿Cuánto tiempo tiene de ser empresario?	<input type="checkbox"/> Menos de un año <input type="checkbox"/> 1 a 5 años <input type="checkbox"/> 5 años o más
5. ¿Cuál es el giro de su empresa?	<input type="checkbox"/> Industrial <input type="checkbox"/> Comercial <input type="checkbox"/> Servicio
6. Disponibilidad de local	<input type="checkbox"/> Con Local <input type="checkbox"/> Sin local
7. Financiamiento inicial y principal fuente	<p>Si necesitó fuente:</p> <input type="checkbox"/> Programa de Gobierno <input type="checkbox"/> Préstamo de amigos o parientes <input type="checkbox"/> Ahorros Personales
	<input type="checkbox"/> Crédito de Proveedores
	<p>No lo necesitó porque:</p> <input type="checkbox"/> Heredó el negocio <input type="checkbox"/> No requirió inversión

TABLA 5. (Continuación)

8. Cuál fue el destino del financiamiento?

Equipamiento  Infraestructura  Capital de trabajo  Otro

9. Forma de registro contable

Acude a un contador o profesional para llevar las cuentas  Sólo utiliza una libreta

No lleva ningún registro  Se reserva su respuesta

10. Cuál o cuáles de los siguientes programas de apoyo público conoce usted?

Emprende Tradicional  Emprende Empresarial  Fondo Emprendedor

Prosoft  Prologyca  Capital Semilla

11. Conoce los montos de los apoyos gubernamentales para los empresarios?

Si  No

12. Cree usted que la promoción de apoyos gubernamentales está direccionada a los emprendedores y empresarios de Mipymes?

Si  No

13. Cree usted que los apoyos gubernamentales están adaptados a la realidad económica?

Si  No

14. Usted piensa que los planes de negocio

Son una pérdida de tiempo  Los puede hacer usted mismo

Son algo que puede hacer con su contador  Necesarios e informativos

Esenciales para hacer negocios

¡GRACIAS POR SU COLABORACION!

El cuestionario se aplicó durante los meses de Agosto y Septiembre de 2012, se contó con el apoyo de prestadores de servicio social de la Licenciatura en Mercadotecnia de la Facultad de Ciencias Administrativas de la UABC. La aplicación del cuestionario se realizó en las empresas durante los turnos matutino y vespertino.

Se logró obtener datos cuantitativos de los encuestados a quienes se les aplicó el cuestionario. Las respuestas dadas por los sujetos de estudio, fueron capturadas en una hoja de cálculo y se tabularon los resultados, los cuales reflejan los valores agrupados.

Los datos obtenidos se procesaron aplicando estadística descriptiva a través de medidas de tendencia central como fue la media. Se utilizó una hoja de cálculo para vaciar los datos al programa Excel y se generaron las gráficas respectivas. Con los resultados obtenidos se elaboraron las conclusiones de este estudio.

**CAPÍTULO IV**  
**RESULTADOS**

En este capítulo se presenta los resultados obtenidos en la indagatoria realizada. Los resultados se presentan organizados de acuerdo a las variables estudiadas, a sus dimensiones e indicadores.

Posteriormente se presenta un análisis de los resultados en los que se da respuesta a la pregunta de investigación del presente estudio y se evalúa la veracidad de la hipótesis planteada.

#### 4.1 Perfil de la empresa

El primer indicador nos muestra el tamaño de las empresas a las que entrevistamos donde la mayor parte, es decir el 97% cuenta con entre 1 y 10 empleados.

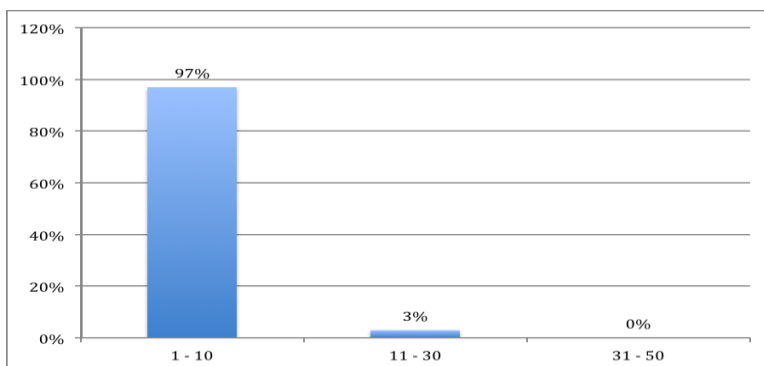


FIGURA 2. Representación de las respuestas en cuanto al número de empleados.

La figura 3 representa las respuestas referente al tiempo que tienen de ser empresarios donde el 44% tiene de 1 a cinco años, el 40% tiene 5 años o más y el 16% restante lleva menos de un año.

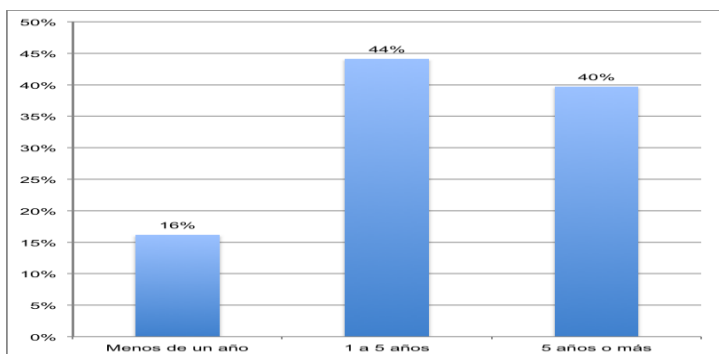


FIGURA 3. Representación de las respuestas en cuanto al tiempo que tiene de ser empresario.

La figura 4 define el giro de la empresa, donde se observa que el 78% está dirigido al comercio y sólo el 22% al giro del servicio.

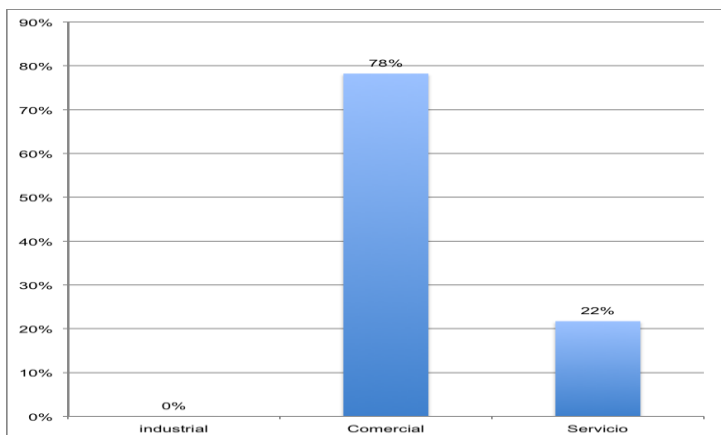


FIGURA 4. Giro de la empresa.

## 4.2 Plan de negocios

En ésta categoría de análisis, se estudia la manera de cómo los dueños de Mipymes llevan a cabo sus procesos contables y su opinión sobre los planes de negocios a fin de determinar el grado de información que se les otorgará para que inicie el proceso para obtener un crédito gubernamental no bancario.

La siguiente figura muestra la forma en que las empresas encuestadas llevan sus registros contables donde el 53% cuenta con un contador sin embargo el 43% sólo utiliza una libreta.

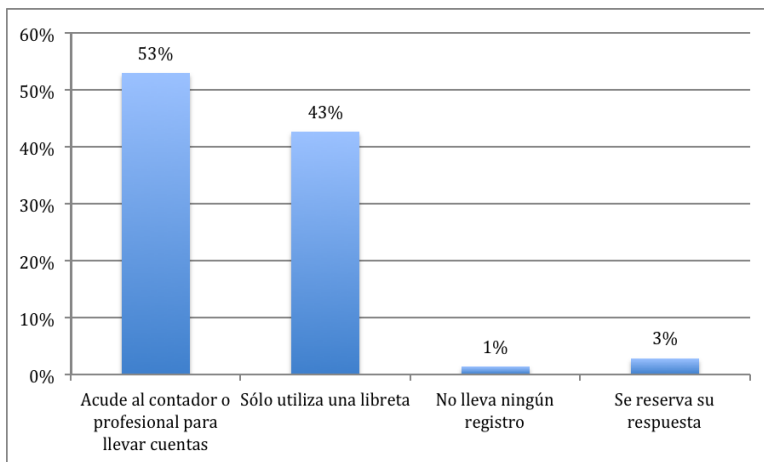


FIGURA 5. Respuestas a la forma de llevar los registros contables.

La figura 6 representa la opinión de los empresarios sobre los planes de negocio, indicando cómo la mayoría, es decir el 59% cree que son esenciales para hacer negocios.

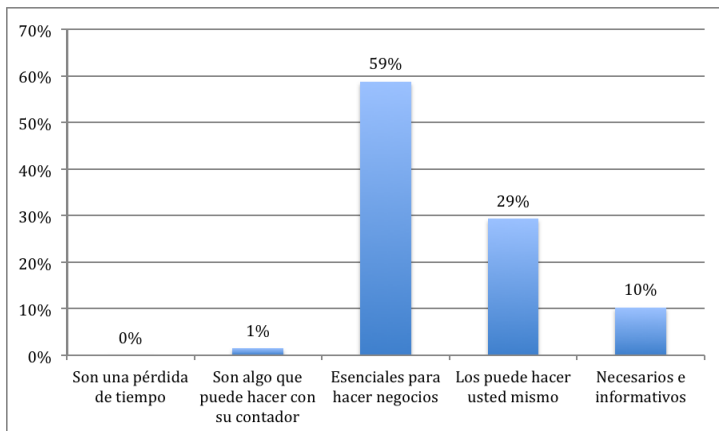


FIGURA 6. Respuestas a la opinión que tienen los empresarios sobre los planes de negocio.

### 4.3 Tipos de apoyos gubernamentales

Los siguientes datos nos indican el conocimiento que tienen los empresarios Mipymes sobre los tipos de apoyos gubernamentales que se ofrecen en la actualidad donde se observa que más del 50 por ciento desconoce los programas.

En la figura 7 se observa el grado de conocimiento que tienen los empresarios sobre los diferentes tipos de fondos y muestra que el 54% no tiene ningún conocimiento sobre dichos apoyos.

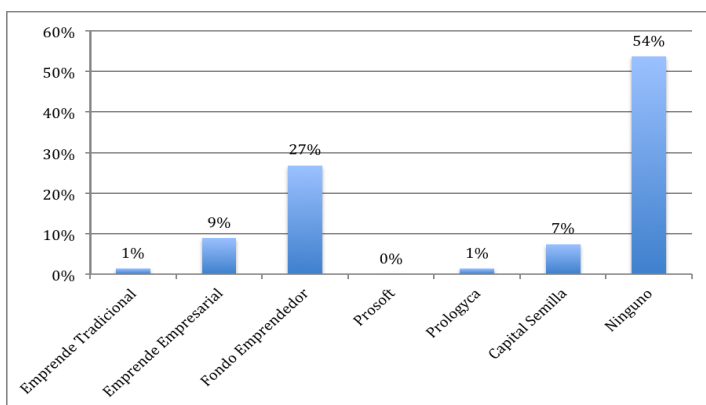


FIGURA 7. Respuestas al grado de conocimiento de los empresarios sobre los tipos de fondos.

#### 4.4 Conocimiento sobre montos de los apoyos gubernamentales

Éste indicador nos proporciona información sobre el conocimiento que tienen los empresarios sobre los montos que ofrecen los fondos gubernamentales no bancarios donde se muestra cómo la mayoría desconoce dichos montos.

La figura 8 representa el grado de conocimiento que tienen los empresarios sobre los montos que ofrece el gobierno a través de los fondos y muestra que el 56% de los empresarios desconoce los montos, aunque por otro lado el 44% dice tener conocimiento.

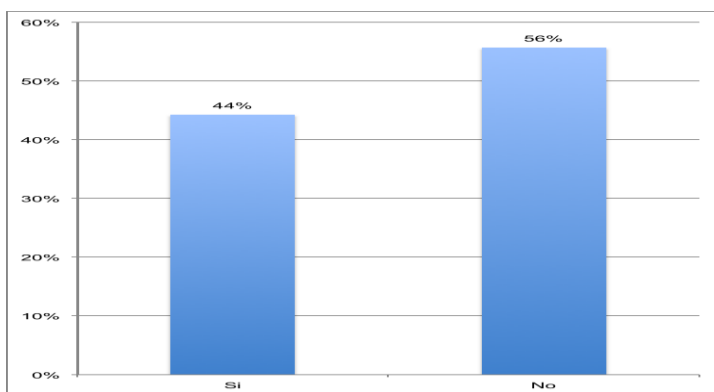


FIGURA 8. Respuestas de los empresarios sobre los montos de los fondos de gobierno.

#### 4.5 Análisis de resultado

Tras haber realizado la indagatoria descrita con anterioridad, se puede ahora dar respuesta a la pregunta de investigación de este estudio que era ¿De qué manera los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por las Mipymes?

La respuesta a la pregunta de ésta investigación es que los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser más aprovechados por las Mipymes iniciando con una actualización en la información de la página de internet de la SEDECO en Baja California, ya que no presenta todos los apoyos que ofrece el Fondo Pyme derivado de la Secretaría de Economía.

Además de que se le debe dar una mayor difusión en otros medios y hacer énfasis en no sólo los créditos sino también en la importancia que tiene el adquirir una capacitación en el manejo de una empresa.

La hipótesis planteada en este estudio resultó ser verdadera, ya que los resultados de las encuestas muestran que la mayoría de los empresarios dueños de micro y pequeñas empresas desconocen los fondos que ofrece el gobierno estatal a través de SEDECO y las facilidades que otorga para adquirir créditos.

**CAPÍTULO V**  
**CONCLUSIONES**

En este capítulo se presenta a continuación las conclusiones derivadas del estudio realizado sobre el tema apoyos gubernamentales no bancarios para las Mipymes.

Primera.- En cuanto al perfil de la empresa se concluye que la mayoría de los empresarios encuestados cuentan con diez empleados o menos y que más del 80 por ciento tienen más de cinco años trabajando y el 78 por ciento son de giro comercial.

Además el 70 por ciento de los dueños de Mipymes tiene como principal fuente de financiamiento los ahorros personales.

Segunda.- En relación al plan de negocios se puede concluir que casi el 50 por ciento de los empresarios lleva sus registros contables en una libreta y el otro 50 por ciento acude con un contador profesional. Sin embargo casi un 60 por ciento considera que los planes de negocio son esenciales.

Tercera.- Con relación a los fondos de financiamiento, la indagatoria realizada permite concluir que más del 50 por ciento de los empresarios no tiene conocimiento sobre los apoyos gubernamentales mientras que el 27 por ciento sólo conoce el fondo emprendedor.

Cuarta.- Se concluye con relación a los conocimientos sobre tipo de financiamiento que tienen los empresarios encuestados que el 56 por ciento conoce los montos que ofrecen los apoyos gubernamentales.

Quinta.- Se concluye que existen fuentes de financiamiento para las Micro y pequeñas empresas que ofrecen diferentes alternativas a los empresarios que solicitan financiamiento; sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos se puede inferir que la mayoría de las Mipymes visitadas desconocen los diferentes tipos de apoyos gubernamentales no bancarios y utilizan sus ahorros personales para financiarse.

Sexta.- Los ahorros personales como forma de financiar, se pudo apreciar en los resultados obtenidos, que la gran mayoría no ha solicitado créditos de entes públicos y se deduce que por esta razón muchas veces no buscan la información necesaria de las diferentes alternativas de financiamiento, aún cuando han buscado en bancos e instituciones financieras.

Séptima.- Algunas Mipymes sí han solicitado apoyos gubernamentales, y creen que para crecer se debe tener un buen financiamiento para así poder alcanzar mejoras en la competitividad de la empresa, pero el porcentaje es bajo.

Octava.- La mayoría de los empresarios utiliza el financiamiento en su mayoría para equipamiento e infraestructura y un pequeño porcentaje al capital de trabajo y creen que tener un buen financiamiento logra hacerlos crecer en producción, puesto que tienen mejores maquinarias.

Novena.- El grado de conocimiento de los programas de financiamiento gubernamentales no bancarios en los dueños de Mipymes se concluye que es muy bajo ya que en las encuesta aplicadas más de la mitad de los emprearios no conocen dichos fondos.

Décima.- La principal fuente de financiamiento de las Mipymes se concluye que son los ahorros personales ya que al momento de mencionarle los nombres de los fondos el mayor porcentaje de los dueños de Mipymes mencionó no conocerlos.

Décimo Primera.- Los fondos gubernamentales no bancarios pueden ser mejor aprovechados por las Mipymes mediante una mejor vinculación entre SEDECO y la Secretaria de Economía.

Al llegar al final de este estudio se observa como hallazgo que la mitad de los micro y pequeños empresarios tienen conocimiento de los programas así como de los montos que éstos ofrecen, por lo que se hace la reflexión: si durante años se ha promocionado de la misma manera y no funciona, es importante analizar el por qué no se logra el objetivo o si realmente importa al Estado el que los créditos se otorguen.

Además al preguntarles a los empresarios sobre los planes de negocio, casi seis de cada diez indicaron que son esenciales para hacer negocio, esto es de gran importancia, ya que los empresarios dueños de Mipymes tienen conocimiento del proceso. Sin duda, todo lo anterior plantea interesantes temáticas para futuras investigaciones.

## **5.2 Recomendaciones**

Al término de la presente tesis, y dando cumplimiento al objetivo general de este estudio que era: determinar de qué manera los fondos gubernamentales no bancarios

pueden ser mejor adaptados a las necesidades de las Mipymes, a continuación se plantean algunas recomendaciones.

Para un mayor aprovechamiento, resulta recomendable que Gobierno del Estado de Baja California cuente con una base de datos confiable, que contenga todas las micro y pequeñas empresas que existen en Baja California, divididas por municipio y por tamaño. La base de datos también deberá estar dividida por sectores e indicar si la empresa corresponde al giro del servicio o del comercio.

Lo anterior permitirá para resolver la problemática actual de la falta de existencia de datos exactos sobre Mipymes, lo cual hace que la promoción de los fondos no esté bien dirigida; es importante conocer cuál es el mercado meta para poder ofrecer apoyos acordes a sus necesidades.

Es muy importante que la SEDECO incluya en su oferta de fondos todos los apoyos que ofrece la Secretaría de Economía y les debe dar mejor promoción para que los empresarios identifiquen cuáles se adaptan mejor a sus necesidades y agregar en su página de internet un enlace donde se muestren los montos que ha destinado a apoyar a las empresas como parte de la ley de transparencia del gobierno federal.

Se debe utilizar promoción informativa orientada directamente a las Mipymes en todo lo relacionado a las fuentes de financiamiento. Los empresarios no utilizan las diferentes opciones financieras que ofrece tanto la banca comercial como la no comercial y es por esto que utilizan sus ahorros.

Por último, es recomendable que la Secretaría de Desarrollo Económico muestre de manera gráfica los financiamientos logrados hacia las Mipymes y las ganancias que ha generado, ya que ofrecen una tasa de interés del 6 por ciento anual.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almaraz, A. (2006). *El boom de las empresas extranjeras en el valle de Mexicali. Efectos en las relaciones empresariales locales (1912-1930)*. Colegio de la Frontera Norte (Agosto 2006). [Revista Electrónica]. Recuperado de: [http://www2.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN37/5-f37\\_Boom\\_de\\_las\\_empresas\\_extranjeras\\_en\\_Mexicali.pdf](http://www2.colef.mx/fronteranorte/articulos/FN37/5-f37_Boom_de_las_empresas_extranjeras_en_Mexicali.pdf).
- Banco de México (2012). Página Oficial. Recuperado de <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistemafinanciero.html#Introduccionalsistema-financiero>.
- Banco Mundial (2012). Recuperado de [http://www.doingbusiness.org/reports/subnationalreports/~/\\_media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/mex.pdf](http://www.doingbusiness.org/reports/subnationalreports/~/_media/fpdkm/doing%20business/documents/profiles/country/mex.pdf).
- Business Conexión (2012). Revista de Promoción Empresarial de Baja California. Recuperado de <http://www.businessconexion.info>.
- Consejo Coordinador Empresarial (CCE), 2012. Recuperado de <http://cce.org.mx/acerca-de/>.
- Consejo de Desarrollo Económico de Mexicali (CDEM), 2012. Recuperado de <http://cdem.org.mx/acercade/>.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), (2012). Recuperado de <http://www.cnbv.gob.mx/bancos/Paginas/Descripcion.aspx>.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), (2012). Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx>.
- Diario Oficial de la Federación (DOF), (2013). Recuperado de <https://www.inadem.gob.mx/docs/reglas/Reglas%20de%20Operacion%20del%20Fondo%20PyME%20-%2028%20Febrero%202013.pdf>
- Diccionario LID Empresa y Economía, Elosua, M. (2007). LID Editorial Mexicana.
- Fideicomisos Públicos (2005). Cámara de diputados. Recuperado de <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0252005.pdf>.

- Fideicomiso Público No. 1249 (FIDEM) (2012). Recuperado de [http://www.hacienda.gob.mx/EGRESOS/PEF/temas\\_gasto\\_federalizado/fidem/reglas\\_operacion\\_fidem\\_authorized.pdf](http://www.hacienda.gob.mx/EGRESOS/PEF/temas_gasto_federalizado/fidem/reglas_operacion_fidem_authorized.pdf).
- Fondo Pyme (2012). Recuperado de <http://www.fondopyme.gob.mx>.
- Haber, S. H. (1987). The Tasks of Economic History. *The Journal of Economic History*, Vol. 47, No. 2, pp. 493-495.
- Kauffman, C. (2005). Financing SMEs in Africa. Recuperado de <http://www.oecd.org/dev/34908457.pdf>.
- Lira, P. (2009). Finanzas y financiamiento. Recuperado de: [http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIENTO.pdf](http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf).
- Nacional Financiera (2004). "Fundamentos de Negocio". Recuperado de [http://www.nafin.com/portalnf/get?file=/pdf/herramientas-negocio/administracion1\\_1.pdf](http://www.nafin.com/portalnf/get?file=/pdf/herramientas-negocio/administracion1_1.pdf)
- Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007 – 2012. Recuperado de: [http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND\\_2007-2012.pdf](http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/pdf/PND_2007-2012.pdf).
- Secretaría de Economía (SE), (2012). Recuperado de <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>.
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP), (2012). Recuperado de <http://www.cnbv.gob.mx/SECTORES-SUPERVISADOS/BANCA-DE-DESARROLLO/Paginas/default.aspx>.
- Sistema de Información Empresarial Mexicano (2012). Página Oficial. Recuperado de <http://www.siem.gob.mx/siem/>.
- Stallings, B. (2006). Financiamiento para el desarrollo. América Latina desde una perspectiva comparada. Recuperado de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/27230/lcg2316e.pdf>.
- Small Industrial Bank of India (SIDBI). A Successful Financial Institution in SME financing (2006). Recuperado de <http://www.iipmthinktank.com/functions/strategy/Success-in-SME-financing.pdf>.

## APÉNDICE A

### ENTREVISTA

#### AL SEÑOR ARMANDO MEDINA DIRECTOR DE SEDECO EN BAJA CALIFORNIA

1. ¿Cuál cree usted que es la razón por la que los empresarios dueños de Mipymes no acude a solicitar más apoyos gubernamentales no bancarios?
  - Por falta de información y falta de cultura empresarial.
2. ¿A cuantas empresas se les ha dado apoyo desde del inicio del programa?
  - Se ha apoyado alrededor de 1600 empresas
3. ¿Cuáles son los fondos de gobierno que no utilizan créditos bancarios?
  - a) Emprende Tradicional (micro y pequeña, 100% estatal, requiere plan de negocio)
  - b) Prosoft (50% Federal y 50% Estatal, no requiere plan de negocio)
  - c) Prológica (50% Federal y 50% Estatal, no requiere plan de negocio)
  - d) Capital Semilla (Fondo Federal y Estatal)
  - e) Emprende Empresarial (100% estatal, requiere plan de negocio)
  - f) Fondo Emprendedor (micro y pequeña, 100% estatal, requiere plan de negocio)
4. ¿Cómo es la promoción que hace SEDECO para dar a conocer los apoyos?
  - El CEA o centro de Atención Empresarial depende del Estado y se asocia con Cámaras. Existe un presupuesto para promover eventos en Cámaras.
5. ¿Cuál es el proceso para que le sea aprobado un crédito a un empresario?
  - La solicitud se envía a Finanzas y si es aprobada por el comité se programan sus abonos dependiendo de su capacidad de pago y bajo el análisis financiero se le hace la observación de que se le dará el dinero dependiendo de cuanto puede pagar.
6. ¿Cuál es el objetivo de los fondos gubernamentales?
  - Generar empleos
7. Una vez aprobado el crédito, ¿cuáles son los requisitos que debe seguir el empresario?
  - Se le dan 3 meses de gracia para el primer pago.
  - Tiene un plazo de 18 meses con mensualidades fijas con una tasa del 6%
  - La ganancia por intereses se envía a una cuenta concentradora y al siguiente año se presta a otro empresario.