



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

**DIFICULTADES DE LAS PYME PARA ACCEDER A
FINANCIAMIENTO.
MEXICALI, B.C. MÉXICO**

**TESIS QUE PRESENTA:
PEDRO GARCÍA BERNAL**

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

DIRECTOR DE TESIS: DRA. SÓSIMA CARRILLO

MEXICALI, B.C. ENERO 2020

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	
1.1 Antecedentes.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.3 Objetivos de investigación.....	3
1.4 Preguntas de investigación.....	4
1.5 Hipótesis.....	4
1.6 Justificación.....	4
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	
2.1 Análisis de la PYME.....	5
2.2 Teoría Financiera.....	5
2.2.1 Fuentes de Financiamiento.....	6
2.2.1.1 Fuentes formales de Financiamiento.....	7
2.2.1.2 Fuentes informales de financiamiento.....	7
2.3 Fundamento teórico de los apoyos gubernamentales.....	8
2.3.1 Conocimiento de los Programas de apoyo a las PYME.....	9
2.3.2 Áreas que considera prioritario apoyar los programas gubernamentales	9
2.4 Gestión Financiera.....	10
2.4.1 Análisis de la Gestión Financiera.....	10
2.4.2 Indicadores de la situación financiera de la empresa.....	11
2.5 Limitantes internas para el crecimiento y permanencia de las PYME.....	12
2.5.1 Manejo de Controles Internos.....	12
2.5.2 Conocimiento y capacidades gerenciales.....	13
2.5.3 Capacitación y adiestramiento del personal.....	13
CAPÍTULO 3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO	
3.1 Antecedentes de las PYME en México.....	15
3.2 Antecedentes Generales de las Instituciones Financieras en México.....	16
3.3 Programas Gubernamentales de financiamiento a las PYME.....	19
3.3.1 Apoyos a la ciencia y desarrollo tecnológico.....	21
3.3.2 Apoyos generales a la empresa.....	24
CAPÍTULO 4. METODOLOGÍA	
4.1 Metodología.....	30
4.2 Selección de la Muestra.....	30
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.	32
CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS.....	39
ANEXOS.....	46

RESUMEN

Esta investigación tiene la finalidad de analizar los diversos factores tanto internos como externos que afectan a las PYME para conseguir apoyo y financiamiento tanto de la banca comercial como de diversos programas de gobierno. El objetivo es encontrar malas prácticas administrativas y analizar si cuentan con información, habilidades y capacidades que les permitan realizar una correcta Gestión Financiera para obtener los recursos financieros requeridos para su operación y desarrollo y por otra parte la correcta aplicación de los mismos. El método que se utilizó en esta investigación es descriptivo y de corte cualitativo de tipo transversal. El instrumento utilizado es un cuestionario que contiene 67 ítems, la mayoría de ellos preguntas de opción múltiple el cual fue sometido a pruebas estadísticas para determinar su confiabilidad y validez. En cuanto a los resultados es posible determinar que a pesar de que existe suficiente información por parte de los oferentes de recursos financieros, los empresarios no cuentan con conocimientos suficientes para acceder a esa información, armar proyectos, solicitudes de crédito y por lo tanto no consiguen el financiamiento.

CAPÍTULO 1- INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Una de las principales causas del fracaso de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en México, es la falta de recursos financieros para la adquisición de equipamiento, capacitación e infraestructura para crecer y ser más competitivos en sus diversos mercados. Si bien existen una gran cantidad de formas y fuentes de financiamiento como lo son las instituciones bancarias, las empresas financieras o prestamistas, dependencias gubernamentales e incluso instituciones internacionales, estos suelen requerir de garantía prendaria, de armar expedientes complejos y burocráticos, suelen ser tardados y solicitan un buró de crédito limpio, incluso para acceder a un apoyo o financiamiento por parte de algún programa de gobierno la situación no es más simple y tampoco más rápida.

En este trabajo se realiza un análisis de los diversos tipos de financiamiento que existen en México para las PYME, tanto fuentes formales como informales. Así mismo se tratan temas referentes a los financiamientos y apoyos que otorga el gobierno en sus distintos niveles y dependencias, los requisitos básicos a cumplir para acceder a ellos, los costos de estos financiamientos así como las principales limitantes tanto internas como externas de las PYME para acceder a ellos.

1.2 Planteamiento del Problema

A pesar de la gran cantidad de recursos que se destinan al financiamiento y apoyo de las pequeñas y medianas empresas, cada año son pocos los beneficiarios o bien son los mismos empresarios los que reciben estos apoyos. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), actualmente existen en el país alrededor de 5 millones de entes comerciales de los cuales alrededor del 98% son considerados PYME, las cuales aportan alrededor del 72% del empleo y el 50% del Producto Interno Bruto (PIB), de ahí la importancia de este sector económico y la necesidad de que sean apoyados (INEGI, 2016).

En México existen diversos programas tanto de la Banca Comercial como por parte de diversas dependencia de gobierno así como también programas en conjunto que buscan facilitar el financiamiento a las empresas ya sea con tasas preferenciales, disminución de requisitos o bien mediante apoyos a Fondo Perdido para el fortalecimiento y crecimiento de los diversos sectores empresariales del país.

Entre las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2018 (PND) se encuentran la generación del empleo, el acceso a financiamiento no bancario, buscando con esto acercar al empresario a créditos más baratos y montos más altos de recursos, se busca el desarrollo de negocios sustentables, con acceso a energías renovables así como el acceso a mejor tecnología de comunicación. La importancia del financiamiento es fundamental, ya que de este depende el progreso de una economía (Tavera & Méndez, 2011).

Actualmente, los gobiernos se han constituido en las principales instancias promotoras de programas y esfuerzos, tanto públicos como privados para apoyar el crecimiento de la

pequeña y mediana empresa (PYME) a través de diversas estrategias como servicios de desarrollo empresarial, capacitación, microcréditos y asociaciones Vargas & Del Castillo, (2008). Asimismo Mungaray, Ramírez, Aguilar & Beltrán, (2007), señalan que el gobierno en materia de desarrollo comunitario para impulsar el bienestar de la región y sus agentes económicos, debe contar con apoyos económicos flexibles para empresas de escasos recursos creando un fondo de financiamiento, en el cual no pongan en riesgo su patrimonio en caso de que las condiciones del entorno no les favorezcan con un préstamo para la inversión.

Tomando en cuenta toda la información anterior se puede determinar que las PYME son de suma importancia para el desarrollo económico nacional, sin embargo a pesar de la cantidad de recursos destinados al fortalecimiento de este tipo de empresas, el apoyo no llega de manera oportuna y es reducido el número de beneficiarios, limitando las oportunidades de desarrollo para este importante sector. Por la importancia que tienen las PYME tanto en su participación en el PIB como en la generación de empleos, deben ser apoyadas para que sigan creciendo, se fortalezcan, tengan mayor acceso a la tecnología y aumenten su competitividad.

De acuerdo con ENAPROCE alrededor del 25% de las PYME existentes, declararon que el principal factor que limita su crecimiento es la falta de créditos y apoyos por parte del gobierno o bancarios. Si bien existe un alto nivel de desconfianza por parte de los empresarios en solicitar un crédito bancario, tanto por la tramitología como por lo alto de los intereses que estos cobran, también existe un amplio desconocimiento por parte de estos, acerca de la diversidad de apoyos y financiamientos que ofrece el sector gubernamental para estos sectores de la economía. Por lo tanto, surge la siguiente pregunta, ¿Cuáles son los principales factores que limitan el acceso de las PYME al financiamiento?

Este trabajo presenta un análisis de los diversos programas y fuentes de financiamiento que existen para la PYME ya sea de manera formal como informal, tanto de la Banca Comercial como de los diversos programas que otorga el gobierno en los distintos niveles, asimismo se pretende determinar si las PYME establecidas en Mexicali, Baja California, México conocen, tienen las herramientas necesarias y si han utilizado alguno de los programas y fuentes de financiamientos existentes.

1.3 Objetivos de la investigación:

Objetivo General:

Analizar los factores por los cuales las PYME no acceden a las distintas fuentes de financiamiento

Objetivos Específicos:

- Encontrar los principales factores que provocan la falta de recursos en las PYME
- Determinar los programas gubernamentales en los 3 niveles de gobierno que apoyan con recursos financieros a las PYME.
- Analizar los tipos de financiamientos y programas de la Banca Comercial que existen para las PYME.

- Investigar las limitantes que enfrentan las PYME al solicitar algún tipo de financiamiento ya sea gubernamental o de la Banca Comercial.

1.4 Preguntas de Investigación:

General

¿Cuáles son los principales factores que limitan el acceso de las PYME al financiamiento en México?

Especifica

- 1.- ¿Cuáles son los principales factores que provocan la falta de recursos en las PYME?
- 2.- ¿Cuáles son los apoyos gubernamentales que ofrecen las diversas dependencias federales, estatales y municipales para el apoyo de las PYME en Baja California?
- 3.- ¿Qué tipos de financiamiento para PYME existen en México por parte de la Banca Comercial?
- 4.- ¿Cuáles son los factores que limitan a las PYME al acceso a financiamiento bancario y/o gubernamental?

1.5 Hipótesis:

La falta de acceso a los apoyos y financiamientos públicos o privados por parte de las PYME se debe principalmente a la falta de gestión financiera de los empresarios.

1.6 Justificación:

Como se ha mencionado anteriormente cerca del 98% de las empresas en México son consideradas PYME y tomando en cuenta que generan más del 70% del empleo en el país es necesario que se establezcan mejores programas y sistemas de acceso a recursos y apoyos por parte de los gobiernos de los tres niveles así como por parte de la Banca Comercial, no solo debemos considerar estos apoyos únicamente desde el punto de vista financiero y económico sino también que requieren de capacitación administrativa y contable, mejores canales de distribución y comercialización, mejoras en las cadenas productivas, mayores accesos a tecnología y mejoras en los sistemas de comunicación entre otros.

Se busca mediante esta investigación recolectar la información necesaria para establecer las causas por las cuales los empresarios no utilizan estos financiamientos tanto de la Banca Comercial como de programas de gobierno. Se pretende que esta información permita establecer las bases para diseñar un modelo o herramienta que le permita a las PYME hacer una evaluación de las diversas fuentes de financiamiento y determinar cuál es la más conveniente de acuerdo con el costo y requisitos de las mismas.

Otra de las líneas de investigación está encaminada al análisis del éxito de programas similares en otros países, cuáles son sus experiencias, aciertos y fracasos con dichos programas y la forma de regionalizar un programa o modelo en México que permita la optimización de los recursos y la mejor distribución de los mismos entre las PYME.

CAPÍTULO 2.- MARCO TEÓRICO

2.1 Análisis de las PYME

Como se ha mencionado anteriormente tanto en México como en el resto del mundo las PYME son la principal fuente generadora de empleo, sin embargo también muestran deficiencias importantes en su administración que limitan su crecimiento y permanencia en el mercado. De acuerdo con Gómez, (2007) entre las limitantes con las que se encuentran las PYME están: conseguir clientes, contratar trabajadores calificados, financiamiento, conseguir proveedores, obtener equipo, adaptar sus productos al cliente, información del mercado, calidad del producto y falta de productividad. El problema del financiamiento para las PYME no es un problema único de México, es un problema generalizado en la mayoría de los países de América Latina donde enfrentan una fuerte necesidad de financiamiento productivo, para alcanzar un desarrollo humano sostenible y sustentable, aun cuando son la principal fuente de empleo (Soto, 2013).

En México el acceso a recursos y financiamiento bancario por parte de las PYME, llega a ser restrictivo por no cumplir con los requisitos solicitados o por ser costosas, en ocasiones la falta de información sobre los créditos que se ofrecen en el mercado provocan que el empresario acuda a fuentes de financiamiento informal las cuales llegan a ser más costosas que la banca comercial lo que puede empeorar la situación financiera de la empresa. Una forma opcional de acceder a financiamiento para continuar con el funcionamiento y operación del negocio es la participación en programas gubernamentales de apoyo a las empresas tanto de financiamiento a tasas preferenciales como por medio de los denominados a “Fondo Perdido”, estos son apoyos gubernamentales que se entregan directamente a los diversos sectores productivos del país, los recursos recibidos no deben ser regresados o reembolsados a la dependencia que los otorga, solamente deben ser aplicados de acuerdo con el proyecto de inversión que se ingresó en la convocatoria.

2.2 Teorías Financieras

Kosacoff & Ramos (1997), señalan que existen tres corrientes teóricas dentro de la literatura económica que son la neoclásica, la heterodoxa y la tercera corriente la cual es la que más interesa a esta investigación basada en las fallas de mercado, las cuales analizan los sistemas económicos y el rol del Estado en estos sistemas, haciendo referencia a las fallas existentes de estos mercados, sobre todo si consideramos que las PYME son empresas que en su mayoría son de reciente creación y que cuentan con poca información financiera lo que provoca que el promotor del crédito evalúe a estas empresas como sujetos de alto riesgo. Esta situación limita a las empresas al acceso de recursos financieros por lo que el Estado deberá de promover con más énfasis el mejor funcionamiento del mercado facilitando programas que acerquen al empresario con el financiamiento.

Después de la primera mitad del siglo pasado las finanzas han tenido una evolución mucho más intensa debido entre otras cosas a dos factores importantes, por un lado la globalización de los mercados y el desarrollo tecnológico que cada vez es más rápida su

actualización dando oportunidad a nuevos mercados financieros y económicos. La toma de decisiones tanto en temas financieros como de mercado es cada vez más rápida e intensa, el acceso a la información gracias al internet está volviendo cada vez más agresivos y dinámicos los mercados por lo que el uso de la tecnología ya no es una cuestión de lujo sino de supervivencia empresarial facilitando el uso de herramientas y programas que agilizan esta toma de decisiones. Entre los autores más reconocidos de ese periodo son según Saavedra & Saavedra (2012) “Markowitz, Tobin, Modigliani, Iller, Sharpe, Arrow, Debreu, Hirshleifer, Lintner, Jensen, Fama, Roll, Black, Scholes, Erton y Ross, entre otros”.

Tavera & Méndez (2011) refieren que el financiamiento es el mecanismo por el cual una empresa o persona obtiene recursos económicos para un proyecto específico en el cual puede adquirir bienes y pagar deudas. Toda empresa requiere de recursos financieros para el funcionamiento de sus operaciones y proyectos tanto al inicio como en el transcurso de sus funciones regulares los cuales en ocasiones no llegan a estar disponibles o no son suficientes para llevarlos a cabo. Depende de diversos factores, la fuente de financiamiento de las empresas puede provenir de origen interno o externo o bien puede ser de un origen formal o informal. Como lo es el uso de los controles internos así como de la información y la normatividad que tenga la empresa la facilidad o acceso que tendrá al financiamiento y su costo lo que a su vez puede determinar el futuro y supervivencia de la empresa.

De acuerdo con Ferraro & Goldstein (2011), son diversas las causas por las que las empresas de menor tamaño no acceden a los financiamientos, tanto de gobierno como de instituciones privadas, pero consideran que existe un mal funcionamiento de los mercados de crédito sobre todo en la falta de información suficiente para la evaluación del riesgo. Barragán (2009), señala que más del 60% del financiamiento de estas empresas proviene de sus proveedores. Una alto número de las PYME cuentan con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo (Bebczuk, 2010). Es importante por lo tanto el realizar un análisis sobre las diversas fuentes de financiamiento a las que puede acceder una empresa y hacer una correcta evaluación sobre el costo beneficio de las mismas.

2.2.1 Fuentes de Financiamiento

De acuerdo con ENAPROCE alrededor del 25% de las PYME existentes, declararon que el principal factor que limita su crecimiento es la falta de créditos y apoyos por parte del gobierno o bancarios. Sin embargo estos incentivos se tornan escasos si las empresas presentan limitaciones a nivel interno que les impiden su crecimiento y sostenibilidad en el mercado en cierto grado debido a un escaso o nulo acceso al financiamiento (Zevallos, 2007). Dada la información anterior es importante hacer un análisis de los tipos de financiamientos a los que pueden recurrir los empresarios considerando su estructura, formalización, manejo de la información y normatividad lo que determinara la disponibilidad del recurso y el costo del financiamiento.

El acceso a financiamiento por parte de una institución de crédito, dependencia de gobierno o bien por medio de intermediarios financieros tanto formales como informales depende en la mayoría de los casos de la estructura interna de la empresa, al manejo de su información y los controles que maneje en cuanto aspectos legales, contables y fiscales. En la medida en que la empresa cuente con mayor formalización y estructura normativa mayor será la posibilidad de obtener un crédito y menor podrá ser la tasa de interés obtenida. ENAPROCE 2015 refiere que en las microempresas más del 60% de los encuestados no accede a créditos de la banca comercial por considerarlos demasiado caros respuesta parecida a la que dio el 46.5% de las medianas empresas aun cuando posiblemente no se han acercado a alguna institución de crédito para recibir información, de ahí la importancia de una buena gestión financiera en la que es necesario conocer tanto las necesidades económicas de cada área de la empresa y así mismo tener conocimiento sobre las diversas fuentes de financiamiento, su costo, requisitos y tiempos para obtenerlos.

2.2.1.1 Fuentes formales de Financiamiento

Vargas (2011), refiere que las empresas que quieren tener acceso a un crédito bancario o intentan gestionar algún tipo de apoyo por parte del gobierno federal, deben cumplir con tres requisitos indispensables que giran alrededor de los siguientes rubros: contables, los cuales están relacionados con los estados financieros, nóminas, seguridad social, entre otros; fiscales, respecto a la normatividad de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, los referentes a los permisos y declaraciones estatales y municipales según sea el caso, y por último los requisitos financieros donde se incluye el plan de negocios, proyectos productivos, programas de ventas y manejo de los recursos entre otros. La misma formalidad de la empresa así como el funcionamiento y el historial crediticio y de ventas o flujos determinara en gran medida la posibilidad de acceso a estos recursos.

Beltrán et al (2004) realizaron diversos estudios en Colombia sobre la competitividad analizando las fortalezas y debilidades de las PYME. En cuanto a estas últimas se evidenció en el estudio problemas a nivel estructural, carencia de estrategias y planeación, difícil acceso a financiamiento así como Gestión administrativa, contable, financiera y operativa informal e instintiva. Esta situación deja en evidencia una falta de formalidad administrativa que para las instituciones de crédito como la Banca Comercial es un foco rojo que limita el acceso a un crédito a estas empresas considerándolas de alto riesgo. En un estudio realizado por la Universidad de La Sabana con el apoyo del Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación (Colciencias) (Matiz, 2013). Se obtuvo como resultado que el 81% de los emprendedores y nuevos empresarios carecen de recursos suficientes para hacer frente a la formalización y creación de sus empresas por lo que es necesario un acompañamiento que les permita establecer la estructura tanto financiera como administrativa de la misma.

2.2.1.2 Fuentes Informales de Financiamiento

Las fuentes principales de financiamiento para la gran mayoría de las PYME continúan siendo la reinversión de las utilidades y los proveedores nacionales (Ferraro & Goldstein, 2011), el recurrir a este tipo de financiamientos por parte de las empresas corresponde entre

otras cosas al desconocimiento del sistema bancario formal, al temor de los altos costos por intereses o bien por no cumplir con los requisitos mínimos solicitados. La falta de liquidez en la empresa y las limitantes para el acceso a créditos por parte de la banca tradicional orilla a los empresarios a la búsqueda de financiamiento por parte de fuentes informales que en la mayoría de las ocasiones es más costosa que el sistema bancario pero mucho más accesible y rápido. En la tabla siguiente es posible ver algunos de los intermediarios financieros informales a los que acuden algunos empresarios cuando el acceso al financiamiento formal no es posible:

TABLA 1. Fuentes de Financiamiento Informal

1	Prestamistas Privados	Hasta 50% Mensual
2	Intermediarios o Gestores	Del 5% al 10% Mas el Costo del Crédito
3	Empeño de Equipo o Automóvil	Del 5% al 10% Mensual
4	Cundinas	Del 0% al 10% del Total
5	Prestamos de Familiares o Amigos	0% Variable
6	Compra a meses sin intereses (Tarjeta de Crédito)	0% (si no hay atraso en los pagos)

Fuente; Tabla elaborada con información propia 2018

2.3 Fundamento Teórico de los Apoyos Gubernamentales

Mungaray, Ramírez, Aguilar & Beltrán (2007), señalan que el gobierno en materia de desarrollo comunitario para impulsar el bienestar de la región y sus agentes económicos, debe contar con apoyos económicos flexibles para empresas de escasos recursos creando un fondo de financiamiento, en el cual no pongan en riesgo su patrimonio en caso de que las condiciones del entorno no les favorezcan con un préstamo para la inversión. Si bien no se trata de ser paternalistas tratándose de financiamientos o apoyos gubernamentales si es necesario realizar un análisis de las carencias internas que tienen las PYME y ver sus áreas de oportunidad ofreciendo programas que además de proveer de recursos financieros también se considere el desarrollo de capacidades administrativas y gerenciales permitiendo la supervivencia y crecimiento de la empresa.

La finalidad de estos programas de gobierno no debe ser solo de financiamiento como la banca comercial lo hace actualmente sino que debe estar basada un programa de inversión de acuerdo con las necesidades que tenga la empresa y que le permitan ser más eficientes y eficaces y ofrecer una ventaja competitiva en su mercado. Salloum & Vigier (1999), refieren que existen tres tipos de recursos que son de vital importancia para el funcionamiento adecuado de las PYME; el financiamiento, la tecnología y el trabajo, y gerenciamiento calificado.

2.3.1 Programas Gubernamentales de Apoyo a las PYME

A pesar de que existen más de una docena de dependencias que manejan programas de apoyos económicos para las empresas, se tiene que en los últimos años la mayoría de las PYME, se han financiado además de con amigos y familiares, a través de sus proveedores y la reinversión de las utilidades. En ese sentido Bravo, Carrillo & Cisneros, (2016), señalan que las pequeñas empresas se financian en un 75% de sus proveedores, desconociendo los empresarios los programas de apoyo económico que brinda el gobierno federal y estatal, por lo que no acceden a estos apoyos. De acuerdo con INEGI (2015) el 85.7% de los empresarios en México desconocen los Apoyos gubernamentales que existen en el país para las PYME. De las que conocen algún tipo de apoyo el 60% reconoce la Red de Apoyo al Emprendedor.

Este tema no es exclusivo de México, en Colombia esta situación se ha presentado desde hace más de 20 años por lo que el gobierno ha establecido programas que facilitan al emprendedor el acercamiento con los programas de gobierno brindándoles asistencia para el registro, formalización y desarrollo de su idea de negocio. Sin embargo, en la actualidad, existen normas generales y específicas, así como leyes y medidas de apoyo a la creación de empresas que por estar tan dispersas son pocos conocidas (Gómez, Martínez & Arzuza, 2006). La poca promoción y publicidad de estos programas de gobierno limitan el acercamiento de las PYME a este tipo de apoyos ya que el número se reduce considerablemente de aquellos que tienen conocimiento de estos programas a aquellos que intentan acceder o participar en las convocatorias y más a un a quienes resultan favorecidos o autorizados para recibir estos beneficios.

2.3.2 Áreas Prioritarias de los Programas Gubernamentales

Salloum & Vigier (1999), refieren que existen tres tipos de recursos que son de vital importancia para el funcionamiento adecuado de las PYME; el financiamiento, la tecnología y el trabajo, y gerenciamiento calificado. Basados en estos tres elementos centrales del funcionamiento de las empresas en general se hace un análisis de los apoyos que otorga el gobierno Federal tanto en recursos económicos como en acceso y desarrollo de tecnología y, capacitación y asesoramiento al recurso humano. En México actualmente se está apostando al uso y desarrollo de tecnología en las empresas promoviendo y apoyando los proyectos que consideren la innovación tanto en sistemas de comunicación y control, usos de energías renovables o sistematización de procesos sobre todo en la microempresa ya que se puede ver en los resultados de la ENAPROCE 2015 que mientras que en la Microempresas poco más del 20% cuentan con equipo de cómputo, en la mediana empresa más del 90% cuenta con equipo de cómputo.

La Secretaría de Economía a través del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) este año 2018 se repartirán \$2,630 millones de pesos distribuidos en 13 programas entre los que se apoyaran los rubros de Infraestructura y equipo, innovación e inversión tecnológica, comercialización y en menor medida los rubros de capacitación y consultoría entre otros de acuerdo con los sectores estratégicos de cada estado. En Baja California dentro de dichos sectores estratégicos se encuentran el de la Industria Aeroespacial, Agroindustria, Sector Médico, Construcción, Energía Renovables entre otros. Otros programas de gran

importancia en cuanto a programas de apoyo a las empresas está el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) quien apoya mayormente la investigación, desarrollo e innovación tecnológica y por otra parte Nacional Financiera (Nafin) quien apoya a los sectores estratégicos determinados por Inadem y a las empresas conformadas por mujeres o jóvenes menores de 35 años brindando créditos preferenciales y requisitos más flexibles a través del sistema bancario tradicional.

2.4 Gestión Financiera

Santandreu (2000) define a la gestión financiera como aquella que decide, gestiona y administra por un lado las decisiones de inversión y por otro lado la dotación de recursos, atendiendo siempre a la necesidad de optimizar resultados y añadir valor a la empresa. La gestión financiera no solo es la búsqueda y obtención de recursos financieros para el funcionamiento y crecimiento de la empresa sino que debe estar amparada por el conocimiento de las necesidades de la misma así como los requerimientos de recursos de cada departamento y los controles internos como lo menciona Correa et al (2009:191) al referirse a la Gestión Financiera Integral “es un proceso mediante el cual las organizaciones son direccionadas al cumplimiento de objetivos, resaltando la importancia de las variables constitutivas de los procesos financieros empresariales, pero con un enfoque integrador de los demás componentes que hacen parte de la gestión organizacional, tales como: las estructuras administrativas, de procesos, el sistema productivo, los recursos humanos y los sistemas de calidad entre otros”.

Considerando la importancia que tienen los recursos financieros en la permanencia de la empresa es necesario darle valor al proceso de Gestión Financiera en las PYME pues puede significar la diferencia entre crecer o definitivamente cerrar el negocio, tal como lo refieren Bravo, Carrillo & Cisneros (2016), al señalar que el contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo o la dependencia de líneas de crédito inadecuadas suelen terminar de manera “nefasta” para la marcha de la empresa.

2.4.1 Análisis de la Gestión Financiera

Es importante identificar los aspectos que se deben tener en cuenta para una gestión financiera eficiente y con ello incentivar a estas empresas a que tengan una cultura de planificación y gestión en esta área (Correa et al, 2009). Por una parte es necesario una correcta y sana administración interna de la empresa contando con finanzas sanas y transparente así como contar con controles internos contables, fiscales y de operación que permitan detectar necesidades y áreas de oportunidad de manera rápida y eficaz y por otra parte también es importante el conocimiento de las diversas fuentes de financiamiento existentes, sus requisitos y sobre todo el costo de las mismas para evaluar el costo beneficio para la empresa tal como lo mencionan Tavera & Méndez (2011), al reconocer la importancia de que se conozcan los esquemas de financiamiento a los que una empresa puede tener acceso y determinar si es viable. La correcta toma de decisiones sobre las necesidades de financiamiento de la empresa y la situación actual de la misma es posible utilizando herramientas financieras como lo son los Indicadores Financieros.

2.4.2 Indicadores de la Situación Financiera de las Empresas

“La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales económicas y financieras en la actividad empresarial” (Nava, 2009:606). Correa (2007) señala que para que se pueda dar el proceso de gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas es necesario en primera medida realizar un proceso de análisis financiero.

En la siguiente tabla se puede ver la cantidad de indicadores financieros de las que puede hacer uso la empresa para una evaluación sobre la situación de la empresa y ver la eficiencia financiera de la misma permitiendo la toma de decisiones.

TABLA 2. Indicadores Financieros

CLASIFICACIÓN	#	RAZÓN FINANCIERA	COEFICIENTE
LIQUIDEZ	1	CAPITAL DE TRABAJO	ACT. CIRCULANTE – PAS. CIRCULANTE
	2	RAZÓN CORRIENTE	ACT. CORRIENTE/ PAS. CORRIENTE
	3	DISPONIBILIDAD INMEDIATA	ACT DISPONIBLE/ PASIVO CORRIENTE
	4	PRUEBA DEL ACIDO	(ACT. CORRIENTE- INVENTARIOS- GASTOS ANTICIPADOS)/ PAS. CORRIENTE
SOLVENCIA	5	SOLVENCIA	ACT. TOTAL / PAS. TOTAL
EFICIENCIA	6	ROTACIÓN DE CARTERA	VTAS A CRÉDITO / PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR
	7	ROTACIÓN DE PROVEEDORES	(COMPRAS A CRÉDITO DEL PERIODO)/(PROMEDIO DE CTAS POR PAGAR)
	8	ROTACIÓN DE INVENTARIOS	COSTO DE VTAS. / INVENTARIO PROMEDIO
	9	ROTACIÓN DE ACTIVOS	VENTAS / ACTIVOS TOTALES
	10	ROTACIÓN DE CAPITAL	VENTAS TOTALES/ (PROMEDIO DE PATRIMONIO + PASIVO LP)
	11	ROTACIÓN DE PATRIMONIO	VENTAS/ PATRIMONIO
PRODUCTIVIDAD	12	EFICIENCIA ADMINISTRATIVA	(GTOS DE ADMÓN Y VTAS)/ ACTIVO TOTAL
ENDEUDAMIENTO	13	ENDEUDAMIENTO TOTAL	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL
	14	RAZÓN DE PATRIMONIO A ACTIVO TOTAL	TOTAL PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL
	15	ENDEUDAMIENTO A C.P.	PASIVO CORRIENTE / PASIVO TOTAL
	16	ENDEUDAMIENTO A L.P.	PASIVO LARGO PLAZO / PASIVO TOTAL
	17	ENDEUDAMIENTO FINANCIERO/ ACTIVO	OBLIGACIONES FINANCIERAS / ACTIVO TOTAL
	18	ENDEUDAMIENTO FINANCIERO/ INGRESOS	OBLIGACIONES FINANCIERAS / INGRESOS OPERACIONALES
	19	CARGOS DE INTERESES	UTILIDAD ANTES DE INTERESES / GASTOS FINANCIEROS
	20	PASIVO L.P. / CAPITAL	PASIVO L.P. / PATRIMONIO
	21	APALANCAMIENTO TOTAL	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO
	22	APALANCAMIENTO C. P.	PASIVO CORRIENTE / PATRIMONIO
	23	APALANCAMIENTO FINANCIERO	PASIVO CORRIENTE / PATRIMONIO
	24	RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO TOTAL	UTILIDAD DEL EJERCICIO / ACTIVO TOTAL

RENDIMIENTO	25	RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	UTILIDAD DEL EJERCICIO / PATRIMONIO
	26	MARGÉN BRUTO DE UTILIDAD	(UTILIDAD BRUTA * 100) / INGRESOS
	27	MARGEN OPERACIONAL	(UTILIDAD OPERACIONAL*100) / INGRESOS
	28	MARGEN NETO DE UTILIDAD	(UTILIDAD NETA*100) / INGRESOS

Fuente: González(2014, p15)

Es importante considerar que el análisis y uso de estas herramientas financieras deben de estar elaboradas con información fidedigna y en base a las normas fiscales y financieras con el fin de que los resultados sean homogéneos y permitan la toma de decisiones de forma certera y confiable.

2.5 Limitantes Internas para el Crecimiento y permanencia de las PYME

Kauffman (2001), define que, ante la globalización, las PYME mexicanas enfrentan a nivel interno, entre otros, las siguientes carencias: Sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas. Tan solo en el tema de uso de tecnologías si consideramos que de acuerdo con ENAPROCE 80% de las empresas con menos de 10 empleados no cuenta con sistema de cómputo y las microempresas suponen más del 95% de los entes económicos registrados en México nos da una idea de lo serio que es esta situación. Una parte de estas empresas no cuentan con cuenta bancaria por lo que tampoco tienen un sistema electrónico “punto de venta” que le permita recibir pagos por medio de tarjeta bancaria

El éxito y fracaso de una empresa está ligada en gran parte al manejo administrativo de la misma, Henri Fayol quien es considerado el Padre de la Administración Moderna estableció 5 pasos del proceso administrativo; Previsión, Organización, Dirección, Coordinación y Control los cuales después de 100 años siguen siendo conceptos totalmente válidos y que en teoría deberían ser dominados por el empresario o emprendedor pero que por desconocimiento, la falta de capacitación y habilidades o la misma cultura empresarial limitan la permanencia y crecimiento de las PYME

2.5.1 Manejo de Controles Internos

Vera (2012) pone de manifiesto el interés por estudiar no tanto las problemáticas de las Pymes desde una perspectiva externa (obstáculos para el financiamiento) sino a través de los procesos internos que utilizan las PYME en sus operaciones y sistemas de planificación y control. Según González (2014) Una buena definición de las políticas y prácticas en la gestión contable y financiera, permiten direccionarla a otros escenarios, fortalecer sus procesos y optimizar los resultados. El Control Interno comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas en un negocio para salvaguardar sus bienes, verificar la exactitud y seguridad de los datos de contabilidad, desarrollar la eficiencia de las operaciones y fomentar la adhesión a la política administrativa (Téllez, 2004).

Mientras que el 20.2% de las empresas medianas no cuentan con medición de indicadores del desempeño, en la microempresa el porcentaje se dispara hasta el 65% de ellas, esto da una idea general de la situación en que se encuentra este grupo y del área de oportunidad que se presenta para incrementar la competitividad y supervivencia de las mismas. Una parte importante de las PYME carecen de controles internos debido a la poca formalidad que existe de su estructura administrativa y que al ser en su mayoría empresas familiares no manejan manuales de procedimientos, políticas u objetivos de la empresa que puedan ser conocidos por los integrantes de la misma

2.5.2 Conocimiento y Capacidades Gerenciales

El talento empresarial es el nuevo elemento de la ecuación que empieza a ser introducido de manera sistemática en la teoría económica, y sus decisiones y acciones constituyen la diferencia entre las empresas que permanecen, las que crecen y las que se estacan o mueren (Suárez-Núñez, 2002). De acuerdo con Vera (2008), Se debe brindar asistencia técnica y gerencial de manera que puedan administrar de manera eficiente sus recursos. El nivel de exigencia gerencial y el desarrollo acelerado de nuevas tecnologías está convirtiendo el manejo de las PYME en áreas cada vez más complejas que requieren de toma de decisiones rápidas, análisis y conocimiento del mercado, manejo eficiente de los recursos y la interpretación de reportes financieros y contables por lo que los requerimientos para ser un buen empresario o emprendedor depende en gran medida del desarrollo del conocimiento.

De acuerdo con un estudio realizado por Bravo, Carrillo & Cisneros, (2016) en Mexicali, B.C. encontraron que más del 80% de los empresarios locales cuentan con más de 4 años de experiencia en el manejo del negocio y más del 70% cuentan con estudios universitarios. Es imprescindible utilizar herramientas gerenciales más organizadas, especialmente a nivel financiero y más aún en estas unidades económicas en las cuales la cultura financiera no es muy fuerte y la administración todavía resulta ser casual y poco formalizada (Correa, 2009). En los resultados de ENAPROCE 2015 se menciona que mientras que en la pequeña empresa más del 50% del personal ocupado cuenta con educación media superior en la microempresa es de tan solo el 14.7%, es una situación complicada para el actual gobierno si tomamos en cuenta que la microempresa genera casi el 75% del empleo nacional.

2.5.3 Capacitación y Adiestramiento del Personal

Tamez, Abreu, & Garza (2009) definen capacitación como una inversión que la empresa realiza en el recurso humano esperando una mejora en su producción, dar un servicio de calidad a sus clientes y prevenir o solucionar anticipadamente problemas potenciales dentro de la organización Al considerar a la capacitación como una exigencia hacia la empresa, históricamente se ha reconocido más la obligación por cumplir con los programas que por conocer el impacto de la capacitación McNamara (1998). En los resultados de ENAPROCE del 2015 resalta que la respuesta más común ante la falta de capacitación en las PYME es la referente a que “el conocimiento y las habilidades son adecuados” seguida de los costos elevados de las mismas dejando en claro un problema de falta de interés o valor hacia la capacitación y desarrollo de nuevas habilidades.

El empresario, la organización y el medio emprendedor solo pueden hacer frente a la competencia internacional con los diversos tipos de proximidad, con la flexibilidad operacional y estratégica y con el aprendizaje colectivo, para suministrar sistemáticamente variedad de recursos de información, lo que permite, justamente, diferenciarse por la innovación continua (Julien, 2006) las organizaciones realizan la capacitación con el objetivo de mejorar su competitividad, eficiencia y productividad, pues se enfrentan a una economía que actualmente es dominada por la demanda y ya no por la oferta (Cantú, 2001; Flores, González, & Rosas, 2014) Es importante recalcar que el mayor número de entes económicos en el país es el de la microempresas y es el grupo que menos imparte capacitación a sus empleados con tan solo el 11.5% del personal a diferencia de la pequeña y mediana empresa con el 55.8% y el 73.7% respectivamente.

Según Gatti, (2009) el desempeño de las PYME tiene que ver, entre otros factores, con la habilidad de las empresas en producir bienes de alta Calidad y diferenciación para mercados específicos, a su flexibilidad para trabajar de manera rápida y eficiente, a su cercanía con los clientes y a la consiguiente adaptación de sus productos a las demandas cambiantes. Entre las consecuencias de la falta de capacitación del personal resaltan además de la baja productividad, la baja calidad de los productos y servicios, poca respuesta y lentitud ante los cambios en el mercado, baja eficiencia y poco conocimiento de los requerimientos del cliente, de ahí la importancia de la atención a este rubro en los programas de gobierno sobre todo al grupo de los microempresarios.

CAPÍTULO 3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN MÉXICO

3.1 Antecedentes de las PYME en México

En el mundo desde los orígenes del ser humano ha existido la necesidad de abastecerse de productos básicos o vitales, como alimento, ropa, protección, etc. Sin embargo el ser humano no es capaz de proveerse de estos recursos en su totalidad por sí mismo por lo que tuvo que recurrir a la ayuda de otros seres humanos mediante el intercambio para lograr satisfacer estas necesidades. Los primeros artículos en comercializarse eran los obtenidos de la caza y de la recolección, sin embargo este intercambio solo se da siempre y cuando exista un excedente de producto, dicho excedente es el que se intercambiaba sobre todo porque no existía la posibilidad de almacenarlo o conservarlo, esta es la forma más antigua de comercio llamada Trueque pues no existía la moneda aun.

En México el comercio se remonta a hace más de 3000 años a la palabra náhuatl *TAMAMA*, de ahí surgió el nombre de TAMEMES para así denominar a las personas que cargaban sobre sus espaldas mercancías, objetos o personas y que las llevaban de un lugar a otro realizando en algunos casos intercambio de mercancías. El mercado más importante de México antes de la llegada de los Españoles era el de Tlatelolco el cual se encontraba dividido por secciones en las cuales se comercializaba oro y artículos preciosos, en otra sección se comercializaba el cacao y otras especias finas, etc.

Con la llegada de los españoles a nuestro país también llegó la moneda y el comercio en nuestro país tuvo que evolucionar, siendo los pequeños productores sobre todo rurales quienes acudían a las ciudades a ofrecer sus productos como flores, productos del campo, artesanías, carne entre otros quienes dan origen a las primeras empresas. Con el crecimiento de las ciudades también fueron surgiendo nuevas necesidades lo que provoco que también fueran creando nuevas empresas y servicios hasta llegar a la sociedad de hoy en día en el que la globalización ha estandarizado de cierta manera los productos y servicios en todas las regiones del mundo.

La definición más aceptada de empresa en el mundo, sin importar su tamaño, ni el lugar de origen es la creada por Arthur Andersen, (1999) en su Diccionario de Economía y Negocios “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.

Actualmente no existe en el mundo una medida exacta en ingresos, dimensiones o cantidad de empleados para determinar cuándo se deja de ser una PYME para ser considerada una empresa grande, sin embargo en algunos países se considera la cantidad de 250 empleados como el tope máximo y en otros países 200 empleados como el límite, entre algunos factores a considerar esta el desarrollo económico de cada país así como su desarrollo tecnológico, en Estados Unidos consideran una PYME a una empresa con menos de 500 empleados mientras que en Europa consideran también los activos de la empresa.

3.2 Antecedentes Generales de las Instituciones Financieras en México

Hasta antes de 1864 no existía en México como tal una institución que se dedicara al préstamo de dinero de manera formal, si bien existían empresas y comercios que se dedicaban a la venta a crédito, estas no hacían préstamos de recursos financieros, sin embargo es en 1864 cuando se instala en la Cd. de México el banco británico Bank of London y posteriormente en años posteriores llegan al país diversas instituciones bancarias y es en el año de 1881 que se funda el Banco Nacional Mexicano. Todos estos bancos funcionaban bajo sus acuerdos y contratos propios pues en el país no estaba regulado este tipo de operaciones por lo que ante esta situación se crea en 1897 la Ley de Instituciones de Crédito.

Si bien para la época de la Revolución Mexicana solo existían dos bancos que podían emitir billetes de circulación en todo el territorio Nacional (Los dos mencionados anteriormente) es hasta la Constitución de 1917 que se establece al Gobierno como el único facultado para la emisión de billetes y posteriormente en 1925 se fundó el Banco de México. Con el surgimiento en 1926 de la nueva Ley de Bancos se clasificaron estas instituciones en las siguientes categorías; Bancos de descuento y deposito, hipotecarios, refaccionarios, de fideicomiso y ahorro y las compañías de fianzas.

Para el año de 1932 con la nueva Ley Bancaria surge la Institución Nacional de Crédito la cual es la base de la Banca de Desarrollo. Es así como en esas fechas surgen Banobras, Nacional Financiera, Banca Nacional de Comercio Exterior y Banco Agrícola. En 1941 se vuelven a realizar cambios a la Ley Bancaria para promover más los créditos a largo plazo que promoviera mayor financiamiento a empresas de producción y no solo comerciales, para ese entonces existían en el país 84 instituciones financieras registradas. Esta nueva Ley permitía la asociación de diversas instituciones de diversos giros creándose grupos financieros que ofrecían diversos servicios financieros bajo un mismo nombre. Esta fue la base para el surgimiento de la Banca Múltiple

Actualmente de acuerdo con La Asociación de Bancos de México al año 2019 existen en el país 50 bancos registrados de los cuales por lo menos una veintena de ellos otorgan créditos para PYME. A continuación en la siguiente tabla se muestran los nombres de los registrados en dicha asociación;

TABLA 3. Bancos Registrados en la Asociación de Bancos de México en 2019

ABC Capital	Banco PagaTodo
Accendo Banco	Banco Regional de Monterrey
American Express Bank (México)	Banco S3 México
Banca Afirme	Banco Sabadell
Banca Mifel	Banco Santander
Banco Actinver	Banco Shinhan de México
Banco Ahorro Famsa	Banco Ve por Más
Banco Autofin México	BanCoppel
Banco Azteca	Bank of America Mexico

Banco Bancrea	Bank of China Mexico
Banco Base	Bankaool
Banco Compartamos	Banorte
Banco Credit Suisse (México)	Bansí
Banco de Inversión Afirme	Barclays Bank México
Banco del Bajío	BBVA
Banco Finterra	CI Banco
Banco Forjadores	Consubanco
Banco Inbursa	Deutsche Bank México
Banco Inmobiliario Mexicano	Fundación Dondé Banco
Banco Invex	HSBC México
Banco JP Morgan	Industrial and Commercial Bank of China
Banco KEB Hana México	InterCam Banco
Banco Monex	Mizuho Bank
Banco Multiva	MUFG Bank Mexico
Banco Nacional de México	Scotiabank

Fuente: Página Digital de la Asociación de Bancos de México (2019)

Como se puede observar en la tabla anterior es amplia la cantidad de ofertas posibles de financiamiento por parte de la banca comercial. Para el administrador de una PYME que se encuentra inmerso en las operaciones diarias de la empresa se vuelve complejo dedicar tiempo y recursos a la búsqueda de la mejor opción de financiamiento por lo cual es más rápido y sencillo financiarse de sus proveedores o bien solicitar préstamos a familiares o de las tarjetas de crédito.

Realizando un análisis tanto de manera electrónica como de campo de las diversas ofertas de financiamiento de los bancos más comerciales y al alcance de los administradores es posible encontrar una serie de programas diseñados para diversos sectores de las PYME, además de los créditos más comunes que son los personales, de tarjeta de crédito y los hipotecarios.

En la siguiente tabla se muestran las tasas de interés que manejan algunos de los bancos más comerciales en este año 2019, estas tasas varían en uno o dos puntos porcentuales de acuerdo con la valoración individual del riesgo que hace la institución en cada uno de los casos;

TABLA 4. Tasas de interés de diversos programas bancarios

BANCO	PERSONAL	TARJETA	PYME	HIPOTECARIO
BANORTE	22%	55% - 69%	19% - 20%	9.25%
SANTANDER	22.5% - 44%	45%- 58%	17% - 19%	9.9%
HSBC	29.5%	18.5%	13.5% - 36%	10% - 12.25%
BANCOMER	23.75%	67%	12.38% - 30.88%	11.2%
INFONAVIT				12%

Fuente: Datos propios obtenidos de las páginas oficiales de cada Institución Bancaria, (2019).

La oferta de financiamiento por parte de la banca comercial es diversa y las tasas de interés varían significativamente de un banco a otro, así mismo también los requisitos solicitados por cada una de estas instituciones tienen sus diferencias. A continuación se hace un breve análisis de los requisitos que solicitan algunos bancos al momento de solicitar financiamiento PYME ya sea que se cuente con cuenta en el mismo banco o no;

TABLA 5. Requisitos Para Solicitar un Crédito PYME en la Banca Comercial.

REQUISITO	BANCOMER	HSBC	BANREGIO	BANORTE	SANTANDER
CEDULA FISCAL	X	X	X	X	X
ACTA C. (P MORAL)	X	X	X	X	X
INE (P. FISICA)	X	X	X	X	X
BURO DE CRÉDITO	X	X	X	X	X
ESTADOS CUENTA	X	X		X	X
COMP. DOMICILIO	X	X	X	X	X
INE DE AVAL	X	X	X	X	X
BURO CRÉDITO	X	X	X	X	X
ESTADOS FINANC.	#	#	X	#	#
GARANTÍA	X			X	
DECLARACIONES	#	#	#	#	#

Fuente: Datos obtenidos de las páginas digitales de cada institución (2019)

Nota: (x) Requisito Indispensable (#) Requisito Ocasional

En la tabla anterior es posible determinar que en promedio son 8 los requisitos que solicita un banco para armar el expediente de solicitud de un crédito PYME. En ocasiones esta lista de documentos puede parecer demasiado burocrática o compleja para algunos administradores sobre todo cuando no se tiene un buen manejo de la documentación y controles internos de la empresa.

En México una parte importante de la valoración del riesgo del solicitante de un crédito en una institución financiera formal se basa en el llamado Buro de Crédito el cual muchos consideran como la Lista Negra en la que quien se encuentre en ella es una persona de alto riesgo crediticio. En realidad Buro de Crédito es una empresa privada ajena de las instituciones bancarias, de gobierno y de diversas empresas que otorgan créditos diversos como empresas automotrices, departamentales y de servicios. Esta empresa reúne la información de estas empresas respecto a los créditos que manejan con sus diversos clientes y la ordena de manera cronológica y resumida con la finalidad de que esta información le permita a una institución crediticia evaluar el historial de un solicitante y determinar el tipo de riesgo que este implica financieramente hablando.

En resumen, cualquier persona física o moral que haya solicitado un crédito o se encuentre bajo un contrato a largo plazo por prestación de servicios ya sea de comunicación, CFE e incluso con Hacienda y este al corriente o no en sus pagos se encuentra en el Buró de Crédito con valoración positiva o negativa según sea su historial de pagos. Quien cuenta con historial de atraso o insolvencia de pago se encuentra con valoración negativa por lo tanto no es sujeto de financiamiento en instituciones financieras formales. Este historial

negativo dependiendo del monto del adeudo no liquidado puede tardar hasta 8 años en ser eliminado del historial. Durante este tiempo el solicitante estará limitado al acceso al financiamiento por parte de las fuentes formales.

3.3 Programas Gubernamentales de financiamiento a las PYME

Historia de las dependencias gubernamentales de financiamiento

A principios de los años 80 el presidente José López portillo decide expropiar la banca privada bajo el argumento de que la riqueza solo llegaba a los altas esferas sociales del país ya que estas instituciones controlaban el recurso y la población en general no podía acceder a estos créditos. Entre los cambios realizados al sistema fueron la reducción de la tasa de interés a los préstamos, aumento de la tasa de rendimiento a los ahorradores y estabilización de los créditos hipotecarios en un 11%.

Durante la época de fue presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) se inició el proceso de privatización de la Banca, sin embargo durante este proceso existía una gran cantidad de pasivos en dichos bancos por lo que en 1995 se inicia el rescate de estas instituciones para evitar un colapso financiero en el país, el primer programa de este tipo se inició en abril de dicho año en el que contemplaba ayudar a micro, pequeñas y medianas empresas, posteriormente vino el rescate de los créditos hipotecarios de interés social y finalmente a empresas de mayor tamaño y del sector agropecuario. Es importante analizar de donde surgen estas dependencias y cuáles han sido sus alcances a través del tiempo.

Dos de las secretarías con mayor impacto en el apoyo y desarrollo del emprendedurismo en México son la Secretaria de Economía y la Secretara de Desarrollo Social de las cuales a continuación se presenta un poco de su historia;

Secretaría de Economía

De Acuerdo con el Manual de Organización General de la Secretaria de Economía, el 22 de abril de 1853 siendo presidente Santa-Ana se sientan las bases del surgimiento de la Secretaria de Economía mediante la creación de las Bases para la Administración de la Republica. En el cual se establece en su primer articulo

Art. 1. Para el despacho de los negocios habrá cinco secretarios de Estado con los nombres siguientes:

De relaciones exteriores.

De relaciones Interiores, justicia, negocios eclesiásticos é instrucción pública.

De fomento, colonización, industria y comercio.

De guerra y marina.

De hacienda.

La Secretaria de Fomento, Colonización, Industria y Comercio, era la responsable de los temas de comercio industrial, agrícola y minero así como sus estadísticas y patentes entre otras responsabilidades. Para 1917 se publicó la Ley de Secretarias de Estado, donde se creó la secretaría de Industria y Comercio, posteriormente en 1934 se modifica el nombre a Secretaria de la Economía Nacional. En 1935 su campo de acción era muy amplia, desde el sector turismo, geografía económica, investigación, aprovechamiento de recursos naturales,

controlaban las cámaras de comercio, sociedades mercantiles, propiedad industrial y mercantil, entre otras funciones.

Si bien en 1946 la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado cambio el nombre a Secretaría de Economía en 1958 de cambio el nombre a la dependencia por el de Secretaría de Industria y Comercio, promoviendo el comercio exterior, asesoramiento de la industria, organizar a los artesanos y a la empresa familiar, etc. Después de varias modificaciones, en 1982 se establece en la Ley Orgánica de la Administración Pública el cambio de nombre a Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Entre las nuevas facultades está la de promocionar la planta industrial del país, aplicación de estímulos fiscales a la industria y el programa de Desarrollo de las Franjas Fronterizas.

El cambio más importante para esta secretaria en términos de esta investigación se da durante el sexenio de Vicente Fox 2000-2006 ya que en el año 2000 se le cambia el nombre a la dependencia por el que actualmente cuenta Secretaría de Economía, y a fin de fomentar el crecimiento económico del país e incrementar el empleos le otorgar nuevas facultades y se le retiran algunas otras por lo que con la finalidad de alejar de la pobreza a grupos desprotegidos establecieron programas de micro financiamiento que promovían la creación de empresas familiares sobre todo a mujeres, indígenas y aquellos ubicados en zonas rurales o zonas vulnerables.

Estos cambios son la base de la actual Secretaría de Economía como la conocemos actualmente, durante los próximos años surgieron gran cantidad de programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa, promoviendo la creación de nuevos proyectos productivos y apoyando al crecimiento del comercio y a la generación de nuevos empleos. Durante los próximos años se consideraron otros giros como prioritarios como el del desarrollo tecnológico, innovación industrial, empresas de exportación, mejoras en las cadenas productivas, centrales de abastos y muchas otras más, algunas de dichos programas hoy permanecen vigentes en nuestros días algunos con nombres distintos o bien con otras prioridades.

Secretaría de Desarrollo Social

De acuerdo con su página digital la "Secretaría de Desarrollo Social" (SEDESOL) de México, es un órgano centralizado de la administración pública federal encargado de ofrecer programas y apoyos al pueblo, a través de la administración de recursos para el mismo propósito; además de crear programas para combatir la pobreza. Entre sus funciones está la de proporcionar bienes y productos de interés social principalmente en situación de pobreza, incluyendo apoyos, servicios especiales, despensa básica, capacitación y recursos para el desarrollo de proyectos productivos entre otros. Esta dependencia trabaja en conjunto con diversos programas e institutos como lo son el instituto para jóvenes, adultos mayores y personas con capacidades especiales. Además de fomentar la artesanía rural.

Los orígenes de SEDESOL se remontan al 29 de diciembre de 1972 con la creación de la Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas (SAHOP) donde se atendían problemas relacionados con el tema de asentamientos humanos, mejorar la calidad de vida de la población urbana y rural y preservación del medio ambiente entre otros. En 1982 se publicó la creación de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE) que como su nombre lo indica trataba los temas relacionados con la vivienda el desarrollo urbano y el medio ambiente.

En 1992, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología se transformó en la Secretaría de Desarrollo Social, con ello se modificó la visión y los instrumentos para atender los factores de desarrollo. Su primer titular fue Luis Donaldo Colosio Murrieta, a la postre candidato a la Presidencia de la República en 1994 por el Partido Revolucionario Institucional. Esta nueva dependencia basó su estrategia de combate a la pobreza en Solidaridad y busco establecer una nueva relación entre Estado y sociedad. La visión a la que aspira está basada en qué; Los mexicanos, a través de su propio esfuerzo e iniciativa, logren niveles de vida dignos y sostenidos.

Como se menciona al principio de este capítulo la oferta de financiamiento por parte de la Banca Comercial es amplia si se considera que existen 50 bancos registrados en la Asociación de Bancos de México. En cuanto a la oferta de apoyos y financiamiento por parte de las dependencias de gobierno la cantidad de opciones es incluso mayor como se verá a continuación

APOYOS A CIENCIA Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) <http://www.conacyt.mx/>

Descripción en su portal: El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología es un organismo público descentralizado del gobierno federal mexicano dedicado a promover y estimular el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Conacyt cuenta con más de 40 programas, becas y apoyos que van desde becas para estudiantes, programas para la creación de laboratorios científicos hasta apoyos para empresas dedicadas al desarrollo tecnológico.

Alcances: Como persona moral o persona física con actividad empresarial que tiene interés en acceder a los recursos y apoyos de Conacyt es necesario primeramente registrarse en el Registro Nacional de Instituciones y empresas científicas y Tecnológicas (RENIECYT), una vez obtenido el usuario y contraseña ya es posible participar en las convocatorias vigentes, si bien el registro no garantiza la obtención del apoyo es imposible hacerlo si no se cuenta con este.

Existen algunas convocatorias dentro de Conacyt que tienen apoyo para empresas y si bien estos están focalizados negocios que cuentan con desarrollo tecnológico, al momento de hacer el proyecto de inversión se canaliza el enfoque del mismo hacia la innovación de tecnología de los procesos de la empresa, es decir; Si una tortillería al momento de hacer

las tortillas utiliza algún método novedoso en su equipo para imprimir frases o imágenes en las mismas ya estaría desarrollando tecnología nueva y es posible que le otorguen el apoyo.

A continuación se enumeran las distintas categorías de forma general y se da mayor énfasis a los temas relacionados con los apoyos al sector económico y se anexa la liga de la convocatoria respectiva;

- **Convocatorias Apoyos Infraestructura Científica**

LIGA 1 <http://www.conacyt.mx/index.php/el-conacyt/convocatorias-y-resultados-conacyt/convocatorias-apoyos-complementarios>

- **Convocatorias Fondos Mixtos**

LIGA 2 [Constituidoshttp://www.conacyt.mx/index.php/el-Conacyt/convocatorias-y-resultados-conacyt/convocatorias-fondos-mixtos-contituidos](http://www.conacyt.mx/index.php/el-Conacyt/convocatorias-y-resultados-conacyt/convocatorias-fondos-mixtos-contituidos)

- **Convocatorias Programa de Estímulos a la Innovación**

LIGA 3 <http://www.conacyt.mx/index.php/el-conacyt/convocatorias-y-resultados-conacyt/convocatorias-programa-de-estimulos-a-la-innovacion/convocatoria-2017>

PROSOFT (Programa para el Desarrollo de la Industria del Software y la Innovación)
<https://prosoft.economia.gob.mx/>

Descripción en su portal: PROSOFT es el programa para el Desarrollo de la Industria del Software y la Innovación. Siendo un programa de la Secretaría de Economía, es una política pública que fomenta al sector de Tecnologías de la Información (TI) en México y la innovación en los sectores estratégicos. La adopción de Tecnologías de la Información por parte de las empresas es una de las formas más rápidas de incrementar su productividad y de prepararse para innovar por su alto valor agregado.

Alcances: Este programa busca el desarrollo tecnológico y de Tecnologías de Información mediante el establecimiento de ecosistemas de innovación. Su busca el trabajo conjunto entre instituciones de educación sobre todo las que promueven la ciencia y el manejo de tecnologías con las empresas, las cuales se les conoce como las Alianzas Estratégicas de Innovación para la Competitividad (AERI).

PROSOFT 3.0 tiene como objetivo promover el desarrollo y la adopción de las tecnologías de la información y la innovación en los sectores estratégicos del país que contribuya a incrementar su productividad, con la intención de hacer frente a los retos que actualmente presenta el sector de TI, se establecieron 5 estrategias:

- 1) Formación de capital humano especializado en tecnologías de la información y en innovación en los sectores estratégicos.
- 2) Generación de investigación aplicada, desarrollo tecnológico e innovación en los sectores estratégicos.
- 3) Financiamiento para las empresas de los sectores estratégicos para el desarrollo y adopción de tecnologías de la información e innovación.
- 4) Generación de infraestructura para el desarrollo y adopción de las tecnologías de la información y la innovación.

5) Generación y difusión de conocimiento en materia de TI e innovación a través de estudios y eventos.

Con la fusión de los programas presupuestarios R003 Fondos para Impulsar la Innovación (FINNOVA) y S151 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software, se creó el S151 Programa para el Desarrollo de la Industria del Software y la Innovación, a fin de generar sinergias en la atención de los sectores e industrias con alto contenido de innovación y aplicaciones de tecnologías de información. El PROSOFT y la Innovación consideran como estratégicos los siguientes sectores:

- Maduros: el metal mecánico, el textil-vestido y cuero-calzado, el de madera y muebles, el siderúrgico, y el de alimentos y bebidas.
- Dinámicos: el automotriz y de autopartes, el aeroespacial, el eléctrico, el electrónico y el químico.
- Emergentes: la biotecnología, el farmacéutico, el de tecnologías de la información, el de las industrias creativas, y el de equipo y dispositivos médicos

Lo anterior no limita el incluir otros sectores e industrias prioritarios para lograr el desarrollo económico.

INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) <https://www.inadem.gob.mx/>

INADEM, Convocatoria 1.2 Productividad Económica Regional

Impulsar la competitividad de las regiones y sectores estratégicos, a partir de programas integrales que permitan democratizar la productividad y fortalezcan la infraestructura productiva, alentando las inversiones en capital fijo y la actualización de equipos tecnológicos, a fin de cerrar las brechas sectoriales y regionales en el país, bajo las siguientes modalidades:

Alcances : INADEM dentro de sus 19 convocatorias hay dos que apoyan directamente el área de desarrollo tecnológico de las empresas, la convocatoria 1.2 la cual entre sus requisitos principales es que una cámara o universidad reúna a un grupo de mínimo 10 empresas las cuales deberán estar dentro de las prioridades económicas del Estado..

Esta convocatoria apoya a este grupo de 10 o más empresas con un máximo de \$8,000,000 repartidos entre todos los participantes y de los cuales la cámara o Universidad que conforme el grupo recibe el 10% del total para capacitación y asesoría de los afiliados.

Convocatoria 2.1

Impulsar la innovación en emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas en productos, procesos, estrategias de mercadotecnia o estrategias de organización, su posicionamiento en el mercado y el impulso a la cultura innovadora y a la inventiva a través de dos submodalidades:

1. Innovación orientada al desarrollo empresarial.
2. Impulso a prototipos innovadores a través de talleres de alta especialización.

Esta convocatoria busca generar innovación y el uso de tecnologías de última generación en las empresas, ya sea adquiriendo equipo moderno para el desarrollo de las actividades de la empresa, así como software innovador, uso de aplicaciones, uso de multimedia y sistema de mercadotecnia novedosos.

PROIAT (Programa Para la Mejora Tecnológica de la Industria de Alta Tecnología)
<http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-programa-de-apoyo-para-la-mejora-tecnologica-de-la-industria-de-alta-tecnologia-proiat>.

Descripción en su portal: El Programa de Apoyo para la Mejora Tecnológica de la Industria de Alta Tecnología (PROIAT) tiene como objetivo general contribuir a que las industrias de alta tecnología incrementen sus capacidades para adoptar nuevas tecnologías, e impulsar la participación de las empresas en actividades de mayor valor agregado, mediante la especialización del capital humano, la certificación de capacidades productivas y humanas, la generación de información especializada y la transferencia y/o desarrollo tecnológico.

PPCI (Programa Para la Productividad y Competitividad Industrial)
<http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/programa-para-la-productividad-y-competitividad-industrial-ppci>.

Descripción en su portal: Programa para la Productividad y Competitividad Industrial, es un instrumento orientado a favorecer un incremento de la Productividad de empresas que requieren de acciones que contribuyan a la disponibilidad de capital humano especializado, mejorar la ejecución de los procesos y las cualidades de los productos que ofrecen las empresas mediante las certificaciones y recertificaciones especializadas; contribuyendo al fortalecimiento y desarrollo sectorial mediante el diseño de metodologías para la diferenciación de productos, estrategias de promoción sectorial y equipamiento de centros de diseño; generación e impulso de iniciativas de política pública que favorezcan la articulación de cadenas de valor la mejora de la productividad y el fortalecimiento de la regionalización.

APOYOS GENERALES A LA EMPRESA

SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social)
<http://www.gob.mx/sedesol>

Descripción en su portal: La Secretaría de Desarrollo Social cuenta con su Programa de Fomento a la Economía Social, este Programa otorga apoyos a las personas con ingresos por debajo de la línea de bienestar, organizadas dentro del sector social de la economía, para el desarrollo de iniciativas productivas y el fortalecimiento de la organización. Su

objetivo es contribuir a mejorar el ingreso de las personas en situación de pobreza mediante la inclusión productiva y financiera en el Sector Social de la Economía.

Objetivo Específico

Fortalecer capacidades y medios de los Organismos del Sector Social de la Economía, que cuenten con iniciativas productivas para la inclusión productiva, y financiera.

Alcances: Este programa apoya a personas que quieren desarrollar un proyecto productivo que tienen un ingreso menor a la Línea de Bienestar que en estos momentos es aproximadamente de \$1,400.00 mensuales. Si bien es para gente de escasos recursos o que viven en comunidades con muchas carencias, también es relativamente fácil acceder a estos apoyos, su finalidad es la de fomentar la economía social u Organismos del Sector Social de la Economía (OSSE), de esta forma se pueden obtener mayores recursos.

Para solicitar estos apoyos primeramente se tiene que contar con el Registro en el Sistema de Focalización de Desarrollo (SIFODE) Si bien no garantiza con esto la obtención del apoyo, es imposible obtenerlo sin este. Los apoyos se otorgan a proyectos conformados por 1 o hasta 5 personas las cuales recibirían un apoyo de hasta \$50,000 cada una con un tope en algunos casos de \$250,000 por proyecto. El grupo que reciba este apoyo deberá de aportar hasta un 10% del valor del proyecto.

Existen algunas zonas del país que se consideran prioritarias para otorgar estos apoyos, Baja California es una de ellas, este programa cubre todo el estado apoyando principalmente los proyectos del campo, ganadero, producción de artesanías entre otros, las únicas restricciones son los proyectos de internet, papelerías y autolavados.

CDI (Comisión Nacional para el Desarrollo Indígena)

<http://www.gob.mx/cdi/>

Descripción de su portal: En la CDI estamos cerca de la población y comunidades indígenas, servimos siendo sensibles a sus necesidades, a entenderlas y atenderlas, a conocerlas y reconocerlas. Porque nuestra principal misión es hacerlas visibles.

La CDI atiende y beneficia a millones de familias indígenas con infraestructura y vivienda (electricidad, agua potable, alcantarillado, caminos y carreteras); acercamos los servicios de salud a comunidades indígenas; servimos con más de mil Casas del Niño Indígena y Comedores Comunitarios en las localidades más alejadas; apoyamos con proyectos productivos y ecoturísticos; llevamos programas de alimentación a miles de poblaciones; resguardamos y promovemos el arte y la cultura indígena a través de nuestros distintos museos; transmitimos y comunicamos a la población indígena a través de nuestras 21 estaciones de radio.

Alcances: Este programa está destinado al desarrollo de las comunidades indígenas del país. En Baja California existen 5 etnias indígenas distribuidas por todo el territorio, los Cucapa, Cochimis, Kiliwas, Kumiai y Pai Pai, además de algunos grupos indígenas asentados en San Quintín que trabajan como jornaleros.

Los tipos de apoyo son para empresas, grupos o sociedades indígenas legalmente o no constituidas, para proyectos productivos ya operando o para quienes deseen iniciar uno nuevo. Los grupos deberán de estar conformados por lo menos con 5 miembros y los apoyos pueden llegar a ser de hasta \$600,000 dependiendo del tipo de proyecto y los alcances económicos que aportaran a la región.

PROMEXICO

<http://www.promexico.mx/>

Descripción en su portal: Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa realicen las dependencias y entidades de la administración pública federal. Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

Difundir y brindar asesoría —especialmente a pequeñas y medianas empresas— respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.

Alcances: Este organismo si bien es cierto no apoya con recursos financieros a las empresas con interés de exportar hacia otros países, si cuenta con una serie de apoyos, contactos, vínculos, capacitaciones y una serie de programas que ayudan y asesoran al emprendedor para comercializar sus productos en el extranjero, también promueve la preparación de ejecutivos en comercio exterior y apoya con un asesor personalizado para el desarrollo de los proyectos de la empresa exportadora.

CONACULTA (Consejo Nacional para la Cultura y las Artes)

<http://www.cultura.gob.mx/>

Descripción en su portal: El Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (Conaculta) fue creado con el fin de coordinar las políticas, organismos y dependencias tanto de carácter cultural como artístico. Asimismo, tiene labores de promoción, apoyo y patrocinio de los eventos que propicien el arte y la cultura.

Alcances: Los programas y apoyos de Conaculta van enfocados como su nombre lo indica al desarrollo de las actividades artísticas. Cuenta con una serie de apoyos y becas tanto para personas físicas como para empresas, escuelas, instituciones y organismos que tienen relación con las artes. También cuenta con programas de coinversión en el que consiguen por medio de terceros una parte de la inversión para el desarrollo de proyectos artísticos como obras de teatro o ferias de arte, congresos entre otros.

INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor)

<https://www.inadem.gob.mx/>

Descripción en su portal: El Instituto Nacional del Emprendedor es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial.

Como organismo público especializado de vanguardia, fomentará e impulsará la cultura emprendedora; apoyará la creación y consolidación de más micro, pequeñas y medianas empresas; facilitará que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes; y potenciará su inserción exitosa y competitiva en los mercados internacionales. Sobre todo, acercará los esquemas de financiamiento a la actividad productiva para que verdaderamente llegue a quienes lo requieran.

Las convocatorias que se abrieron para este año son las siguientes:

- 1.1 Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor.
- 1.2 Productividad Económica Regional.
- 1.3 Reactivación Económica y de apoyo a los Programas: De la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional Contra el Hambre.
- 1.4 Innova tu Central de Abasto y Mercado.
- 1.5 Obtención de apoyos para proyectos de Mejora Regulatoria.
- 2.1 Fomento a las Iniciativas de Innovación.
- 2.2 Fomento de Cultura Emprendedora y Espíritu Emprendedor.
- 2.3 Creación y Fortalecimiento de Empresas Básicas a través del Programa de Incubación en Línea (PIL).
- 2.4 Incubación de Alto Impacto, Aceleración y Talleres de Alta Especialización.
- 3.1 Articulación y documentación del ecosistema emprendedor de alto impacto.
- 3.2 Programa de Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor.
- 3.3 Impulso a Emprendimientos de Alto Impacto.
- 4.1 Fortalecimiento de Microempresas.
- 4.2 A, B, C,) Formación Empresarial y Micro franquicias.

INAES (Instituto Nacional de la Economía Social)

<http://www.gob.mx/inaes>

Descripción en su portal: El Instituto Nacional de la Economía Social, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía, con autonomía técnica, operativa y de gestión, el cual tiene como objetivo instrumentar políticas públicas de fomento al sector de

la economía social, con el fin de fortalecer y consolidar al sector como uno de los pilares del desarrollo económico del país a través de la participación, capacitación, investigación, difusión y apoyo a proyectos productivos.

Alcance: INAES busca la inclusión de sectores de la población que se encuentran en situación desfavorables, busca la formación de OSSE para promover la productividad y el auto empleo mediante el desarrollo de proyectos productivos. Una de las grandes ventajas de este programa es el apoyo que se le da a nuevos proyectos a los cuales los apoya hasta con \$250,000 si están conformados en una OSSE informal o hasta \$500,000 si es una OSSE legalmente constituida.

El apoyo para OSSE que se encuentran en funcionamiento durante más de un año puede llegar a ser de hasta \$400,000 para las conformadas en un grupo social y de hasta \$2,200,000 para las legalmente constituidas. El problema son las fechas de apertura y cierre de la convocatoria los cuales son muy cortos y muchos no alcanzan a pre-registrarse, además de que la entrega de documentos es muy rigurosa y de plazos muy limitados.

Entre las actividades que apoya el INAES se encuentran:

- Agrícola, pecuario, forestal, pesca y acuícola
- Comercio
- Industria
- Minería
- Servicios

Esto con el objetivo de fomentar, desarrollar y fortalecer las capacidades técnicas, administrativas, financieras, de gestión, formación de capital y comercialización del sector social de la economía, para consolidarlo como opción viable de inclusión productiva, laboral y financiera.

Los apoyos serán en especie o efectivo, según se indique en las Reglas de operación vigentes, los tipos de apoyo se dividen en:

- Proyectos Productivos: apoyos integrales y apoyos o aportaciones por componente
- Banca Social: Actividades financieras

CONAFOR (Comisión Nacional Forestal)

<http://www.gob.mx/conafor>

Descripción en su portal: La Comisión Nacional Forestal, creada por decreto presidencial el 4 de abril del 2001, es un Organismo Público Descentralizado cuyo objetivo es desarrollar, favorecer e impulsar las actividades productivas, de conservación y restauración en materia forestal, así como participar en la formulación de los planes, programas, y en la aplicación de la política de desarrollo forestal sustentable.

Alcances: Los apoyos que entrega CONAFOR están dedicados al cuidado, explotación sustentable de los recursos naturales, reforestación y protección de zonas selváticas,

bosques, zonas áridas, humedales entre otras zonas naturales. Baja California no está entre las zonas prioritarias sin embargo en la convocatoria 2017 con el Programa Nacional Forestal se apoyaron a 36 proyectos por un total de \$2,778,404.00.

PROCOCODES (Programas de Conservación Para el Desarrollo Sostenible)

PAGINA WEB: <http://www.gob.mx/conanp>

Descripción en su portal: Durante más de 15 años la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP) ha trabajado por conservar el patrimonio natural de México y los procesos ecológicos en áreas naturales protegidas (ANP), conjuntando las metas de conservación con las del bienestar de los pobladores y usuarios de las mismas.

En este tiempo la CONANP, ha impulsado y fortalecido múltiples iniciativas para la conservación y el manejo sustentable de nuestra biodiversidad. Es a partir de este aprendizaje que la CONANP se ha dado a la tarea de estructurar una estrategia de largo plazo, que será el marco de planeación institucional que oriente nuestras acciones en el corto y mediano plazo, tendientes a fortalecer y consolidar la institución y su importante tarea en beneficio de México.

Alcances: Este programa busca el manejo responsable de los recursos naturales, se apoya de otras dependencias federales como SEMARNAT o la CONANP y apoya áreas naturales prioritarias como en el caso de Baja California solo el área de la sierra de San Pedro Mártir, los apoyos en la convocatoria de este año son de hasta \$1,200,000 según el proyecto y abarca la construcción de presas y represas, proyectos ecoturísticos, plantas de tratamiento de aguas residuales, apiarios, regeneración de zonas naturales, etc.. A pesar de lo limitado de la zona de acción en el estado, hace dos años se apoyaron a 5 proyectos por alrededor de \$1,200,000

CAPÍTULO 4. METODOLOGÍA

4.1 Metodología Este estudio aborda el tema del financiamiento para las PYME desde tres variables; desde el tema de Gestión Financiera, Financiamiento y Gerenciamiento para determinar cuáles son las causas que limitan a estas empresas para obtener recursos. El método que se utilizó en esta investigación es el descriptivo y tendrá un corte mixto de tipo transversal. Lo anterior debido a que se estudiara un solo momento del fenómeno en este caso las limitantes de las empresas para obtener financiamiento, así mismo es de tipo no experimental en virtud de que no existirá una manipulación de las variables.

El instrumento que se utilizó para obtener la información es un cuestionario que contiene 67 ítems, siendo la mayoría de ellos preguntas de opción múltiple el cual fue sometido a pruebas estadísticas para determinar su confiabilidad y validez. En este sentido Tavakol & Dennick (2011) señalan que la fiabilidad se refiere a la capacidad de un instrumento para medir de forma coherente al objeto de estudio.

4.2 Selección de la muestra

De acuerdo con los datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), INEGI, (2017) Mexicali, B.C. cuenta con un total de 33,957 unidades económicas. Para facilitar el acceso a las unidades a encuestar se realizó el siguiente procedimiento. Se seleccionó solo a los entes económicos existentes en la zona urbana; 26,849.

La distribución de estas unidades económicas se dividen en el 88% en microempresas, el 8.6% son medianas empresas y el resto son grandes empresas. De acuerdo con el INEGI la clasificación de las empresas por su tamaño según el número de empleados es de 0-5, 6-10, 11-30, 31-50, 51-100, 101-250 y más de 250 empleados. Para los fines de esta investigación se consideraron solo las empresas que cuentan con entre 6 y 30 empleados por considerar que cuentan con operaciones administrativas más formales y que podrían ser administradas por el propietario o algún familiar del socio fundador. Para hacer más eficiente el proceso de la aplicación de la encuesta se eliminaron las empresas con actividad económica referente a oficinas gubernamentales, Asociaciones Civiles y corporativos o empresas de presencia nacional como Oxxo, bancos, farmacias, entre otros. Después de realizar esta selección el universo dio un total de 3,032 entes económicos.

De acuerdo con la fórmula para la selección de la muestra con un nivel de confianza del 95% el resultado fue de 341 encuestas por aplicar. Para determinar las empresas a encuestar se obtuvo del programa DENUE el listado de las 3032 unidades del universo de las cuales se seleccionaron en orden de numeración ascendente las que se encontraban a cada nueve casilleros, es decir la ubicada en el número 9 de la lista, en el lugar 18, 27 y así sucesivamente.

Debido a la complejidad del instrumento y a que un número significativo de empresas seleccionadas para aplicar el mismo se encontraban cerradas o bien no aceptaron la

aplicación del mismo solo se obtuvieron 247 encuestas, suficientes para poder sacar datos estadísticos significativos.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación poco más del 40% de los administradores de estas empresas cuentan con estudios universitarios incluyendo un 3% de los entrevistados con estudios de posgrado tal y como se demuestra en la siguiente tabla:

TABLA 6. Nivel de estudio de los administradores

	PRIMARIA	SECUNDARIA	PREPARATORIA	TÉCNICA	UNIVERSIDAD	POSGRADO
CANTIDAD	5	8	36	31	53	4
PORCENTAJE	4%	6%	26%	22%	38%	3%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

La tabla anterior nos muestra que la administración de las PYME está a cargo de profesionistas en más de una tercera parte de ellas independientemente si estas profesiones están o no relacionadas con el área administrativa.

Dentro de los resultados obtenidos en esta investigación es que el promedio de edad de las empresas entrevistadas es de 19.3 años demostrando con esto que son pocas las empresas de reciente creación que aún permanecen después de dos años de creadas pues la encuesta de INEGI se llevó a cabo en 2017. Como se puede observar en la tabla 2 el mayor número de empresas se encuentra concentrado entre los 5 y 20 años de operaciones.

Tabla 7. Edad de las empresas encuestadas

TIEMPO	0-3	3-5	5-10	10-20	20-30	30 ó mas
CANTIDAD	15	28	53	38	4	4
PORCENTAJE	10%	20%	37%	27%	3%	3%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

En referencia a la pregunta sobre el estado o situación del buró de crédito de la empresa el 73% de los entrevistados respondió que se encuentra en condiciones positivas, sin embargo en base a los requisitos que maneja la banca comercial un 27% de estas empresas no son sujeto de crédito independientemente de que cubran los demás requisitos necesarios para armar el expediente.

En cuanto a las fuentes de financiamiento a las que recurren los empresarios para mantener las operaciones de sus negocios las respuestas son las siguientes de acuerdo al orden de más frecuente a menos frecuente en que recurren los empresarios. Esta tabla muestra que los proveedores siguen siendo la principal fuente de financiamiento de las PYME siendo el autofinanciamiento la segunda opción más recurrida por los empresarios como se puede ver en la tabla 8.

TABLA 8. Principales fuentes de financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	ORDEN DE SELECCIÓN
PROVEEDORES	1
RECURSOS PROPIOS	2
CRÉDITO BANCARIO	3
PRÉSTAMISTAS	4
APOYOS DE GOBIERNO	5

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

Respecto a la pregunta hecha sobre cuál cree que es la tasa de interés anual que cobra la banca comercial para las PYME existen distintas percepciones contestando la mayoría que la tasa bancaria está entre el 16% y 20% como se muestra en la siguiente tabla.

TABLA 9. Cual considera el administrador es la tasa de interés bancario para las PYME

TASA DE INTERÉS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Del 5% al 10%	24	17%
Del 11% al 15%	18	13%
Del 16% al 20%	39	28%
Del 21% al 25%	24	17%
Más del 25%	30	21%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

A los encuestados se les cuestiono sobre cuál es su percepción por la cual su negocio no ha crecido lo suficiente o no ha desarrollado toda su capacidad. Se les mostraron 5 opciones distintas mostrándose en la tabla número 10 siendo la percepción más señalada la que determina como la competencia el factor que más influye en el bajo desarrollo de las empresas con un 38% de los encuestados. Asimismo, siendo el tema de la crisis económica el segundo más señalado como se ve en seguida.

TABLA 10. Percepción de la causa principal de la falta de crecimiento del negocio

CAUSA	PORCENTAJE
MALA ADMINISTRACIÓN O FALTA DE CONOCIMIENTO DEL MERCADO	8%
LA COMPETENCIA	38%
LA CRISIS ECONÓMICA	28%
FALTA DE FINANCIAMIENTO BANCARIO O DE GOBIERNO	19%
EXCESO DE REGULACIONES GUBERNAMENTALES	7%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

También es posible observar en la tabla anterior que la percepción de que las regulaciones y normas gubernamentales no es considerada como una limitante para el crecimiento de la empresa.

Siguiéndose la dinámica de la pregunta anterior también se les cuestiono a los entrevistados sobre cuál sería una de las opciones que elegiría para que su negocio o empresa mejorara o desarrollara de manera más eficiente su potencial y se volvieran más competitivas en el mercado actual. Podemos ver en la tabla siguiente que la respuesta que más se presento fue el tema referente a financiamientos más accesibles con un 29% del total.

TABLA 11. Percepción sobre área de oportunidad para mejorar la empresa

VENTAJA COMPETITIVA	PORCENTAJE
MAYOR CONOCIMIENTO DE ADMINISTRACIÓN	16%
TENER MAS VOLUMEN DE MERCANCIA	11%
FINANCIAMIENTO BARATO	29%
MEJOR EQUIPAMIENTO	25%
MEJOR UBICACIÓN FÍSICA DEL NEGOCIO	20%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

En cuanto al tema del manejo del recurso financiero se realizaron una serie de preguntas para valorar su capacidad de gestión financiera siendo los resultados que a continuación se presentan en la tabla 12 los cuales se muestran aquellos que recibieron más frecuencia, pudiéndose notar que más de la tercera parte de los empresarios refirieron que requieren constantemente de financiamiento persona;

TABLA 12. Manejo de la gestión financiera de la empresa.

PREGUNTA	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
HA SOLICITADO FINANCIAMIENTO EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS					35%
QUE TAN SEGUIDO NECESITA FINANCIAMIENTO PARA LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA				32%	26%
HA SOLICITADO APOYO DE UN GESTOR FINANCIERO					40%
QUE TAN SEGUIDO REQUIERE FINANCIAMIENTO PARA DEUDAS PERSONALES					39%
CON QUE FRECUENCIA DEPOSITA EL EFECTIVO EN CUENTA DE BANCO			33%		

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

En otros resultados obtenidos sobre percepción de los empresarios en cuanto al sistema de financiamiento bancario son los siguientes, presentándose en la siguiente tabla las respuestas que fueron seleccionadas un mayor número de veces por los encuestados

TABLA 13. Percepción del administrador sobre tasa de interés bancario

TASA DE INTERÉS	PORCENTAJE
BAJOS	16%
MEDIANAMENTE BAJOS	22%
ADECUADOS	37%
ALTOS	41%
EXCESIVAMENTE CAROS	27%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

Al solicitarle al entrevistado que mencionara la causa por la cual no acude a una institución de la banca comercial para solicitar un financiamiento para la empresa es posible observar que el 28% de los empresarios seleccionaron la opción de intereses altos como un factor que limita acudir a solicitarlo, concordando esto con la pregunta anterior sobre la percepción que tienen sobre el costo de las tasas de interés. En la tabla 14 es posible observar los demás resultados obtenidos;

TABLA 14. Factores por las cuales el administrador no solicita financiamiento por parte de la banca comercial

LIMITANTE PARA SOLICITAR CRÉDITO	PORCENTAJE
DEMASIADOS REQUISITOS	22%
MAL BURO DE CRÉDITO	23%
INTERESES MUY ALTOS	28%
NO ES SUCEPTIBLE DE CRÉDITO	17%
PLAZOS DE PAGO INADECUADOS	11%

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la encuesta (2019)

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación es posible determinar que las PYME enfrentan problemas para el acceso al financiamiento por diversos temas los cuales en su mayoría provienen desde el interior de la empresa. Entre estos factores se encuentran el tema de Gerenciamiento y el de Gestión financiera. En cuanto a los factores externos serán analizados en otra investigación posterior sin embargo la oferta de créditos en el mercado es amplia y muy diversa en cuanto a costo y requisitos siendo las empresas mejor administradas y con un buen control interno las que tienen más probabilidades de acceder a ellos.

El análisis de los resultados de esta investigación refuerza la información existente respecto a las deficiencias en la administración de las PYME en México. A pesar de que son la principal fuente de empleo en el país, este sector es subestimado y carece del apoyo suficiente por parte de las diversas dependencias de gobierno para lograr una mejora significativa y un desarrollo sostenido que le permita a estas empresas ser autosuficientes económicamente hablando. Si bien el mercado financiero cuenta con una amplia diversidad de ofertas de financiamiento es limitado el número de empresarios que acuden a informarse sobre los distintos planes refiriéndolos a la banca comercial, la situación no es más desalentadora respecto de programas y dependencias de gobierno que ofrecen apoyos y financiamiento para las PYME.

Es importante hacer notar que de acuerdo con los resultados de la investigación el 30% de las empresas encuestadas no son sujeto de crédito por parte de la banca comercial por contar con un historial negativo en el buró de crédito. Esta situación es preocupante para un país donde existen alrededor de 5 millones de entes comerciales. Una parte significativa de estas empresas cuentan con mal historial por créditos mal manejados en empresas de telefonía local, tiendas departamentales o créditos atrasados los cuales en ocasiones no tienen nada que ver con la operación normal de la empresa. Una mala Gestión Financiera ya sea por desconocimiento o falta de tiempo tiene a miles de empresas fuera del alcance de créditos comerciales.

La administración de una empresa va más allá del manejo de los recursos materiales, humanos o financieros, es necesario llevar un estricto control de las operaciones y un amplio conocimiento de los factores externos, entender el manejo de las finanzas de la empresa y establecer prioridades en cuanto a su uso y destino. El propietario o administrador debe comprender la importancia de separar las finanzas de la empresa de las personales y utilizar cuentas distintas con el fin de un correcto manejo económico. Debido a este mal manejo de los flujos de la empresa aunado a que muchos empresarios establecen sus propias estrategias fiscales como lo es el no depositar en bancos todo el efectivo que ingresa a la empresa lo que limita una buena evaluación por parte del sistema bancario. El

desconocer los sistemas de valoración de riesgo que utiliza la banca comercial es una clara deficiencia de las PYME en Gestión Financiera pues la mayor parte de los bancos se basan en los flujos mensuales para medir la capacidad de pago del solicitante y por lo tanto el monto del crédito.

Como se ha mencionado anteriormente, es notable la falta de equipamiento y habilidades financieras y administrativas con que cuentan las PYME, situación que limita de manera importante su crecimiento y permanencia en el mercado. Lo anterior sumado al hecho de que el sistema financiero cuenta con deficiencias tanto en el proceso de evaluación de riesgo como en el proceso de armado del expediente y solicitud de crédito orillan al empresario a toma de decisiones que lejos de beneficiar a la empresa la orillan a poner en riesgo su estabilidad económica. El hecho de que en el proceso de solicitud de un crédito la PYME no cuente o cubra con alguno de los requisitos no es necesariamente un factor excluyente para no ser candidato al financiamiento pues este puede ser subsanado con otro documento o requisito o bien puede ser corregido en un par de días o semanas según sea el caso.

Un factor que limita de manera importante el acceso de las PYME a los recursos económicos para poder ser competitivos, es el desconocimiento de los programas de apoyo gubernamental a los cuales pueden recurrir, para un mejor desarrollo o permanencia de su empresa. Siendo que este tipo de programas son muy atractivos en virtud de que las tasas de interés que se manejan son preferenciales, es decir, son créditos con un costo de financiamiento menor a los que ofrecen la banca comercial o en algunos casos sin costo para el empresario, al ser a fondo perdido.

Sin embargo, de acuerdo a la información brindada por las dependencias que ofrecen estos apoyos, la probabilidad de tener éxito en una convocatoria es baja. Se sugiere que participen en dos o más programas a la vez, en virtud de que la información que se solicita en las convocatorias es muy similar, y participar de manera constante hasta obtener el recurso solicitado, además de que un mismo proyecto puede ser modificado de acuerdo a las reglas de operación del o de los programas de interés para el empresario.

La frustración y tiempo que llevan estos procesos llegan a abrumar al solicitante de tal manera que prefieren acudir a financieras voraces que llegan a cobrar hasta el 50% de interés anual amparadas por la Ley. Esta toma de decisiones ha provocado el cierre y fracaso de una parte importante de las PYME en México.

Es importante reconocer que a pesar de que la situación actual de la PYME en nuestra región no es la más adecuada, también es importante hacer notar que se encuentra mejor organizada y en situación económica más favorable que las PYME ubicadas en el sur del país. Tan solo con el grado de escolaridad con que cuentan más de la mitad de los

empresarios de la PYME en Mexicali refleja el grado de profesionalización y capacitación que se requiere para su administración.

Esta situación privilegiada tiene muchos factores que la favorecen como es la ubicación geográfica al estar en frontera con Estados Unidos de Norteamérica, sobre todo al ser vecino del estado más rico de ese país, California. Esta cercanía obliga a la PYME a ser más competitivo para retener al cliente local y no decida ir a comprar sus productos al vecino país, gracias a esta situación geográfica el empresario tiene que estar más preparado profesionalmente, tecnológicamente y contar con un servicio diferenciado que le permita competir no tanto en precio sino también en servicio de primera calidad.

La calidad de vida en esta región es otro de los factores que favorecen al desarrollo de las PYME donde el ingreso constante de turismo y divisas del vecino país y la gran oferta de empleo por parte del sector manufacturero de la región permiten el desarrollo y crecimiento del comercio con mayor probabilidad de éxito que en algunas regiones del interior de México. Esta situación se ve reflejada en la edad promedio de vida de las empresas las cuales a través de los años siguen operando a la par del surgimiento de nuevas PYME

Como recomendación, considerando la importancia de las PYME en México tanto económica como en generación del empleo es el establecimiento de programas gubernamentales que limiten el registro y alta de empresas salvo condición de que hayan tomado un curso rápido sobre administración, manejo de recursos y consideraciones fiscales, estableciendo un modelo de administración financiera fácil y didáctico que le permita al nuevo empresario entender el funcionamiento del manejo del dinero y establecer controles internos. Es prioridad que el empresario comprenda la diferencia entre ingresos y utilidad, haciendo una separación entre las finanzas de la empresa y las personales, estableciendo un sueldo para el propietario – administrador de acuerdo con las utilidades, estableciendo planes de inversión, manejo de equipo de cómputo así como análisis y toma de decisiones sobre financiamiento e inversión.

Es importante por otra parte considerar que de acuerdo a este y diversos estudios el administrador de estas PYME cada vez está más preparado profesionalmente con un grado universitario por lo que es necesario que las universidades empiecen a considerar que ya no solo se están formando profesionistas en sus áreas de estudio, no se están generando nuevos empleados, sino que se están formando profesionistas que desean y se están dedicando a generar empleos, a ser empresarios en sus profesiones pero que no se están preparando para hacer frente a los requerimientos administrativos, financieros, burocráticos y demás retos que supone la creación de una empresa.

Mercado (2007) señala que más del 90% del fracaso de una empresa se debe a una mala administración, una gran parte de eso debido a problemas financieros. Hay que considerar que la competencia, la globalización y el desarrollo de las tecnologías exigen que los

empresarios cada vez estén más preparados y requieran de mayores conocimientos en administración, finanzas, manejo de los recursos, mercadotecnia entre otros conocimientos, según Lefcovich (2004) en un futuro operar un negocio pequeño se volverá cada vez más complicado, por lo que se requerirá de herramientas y mayor capacitación académica para poder tener éxito.

No necesariamente la creación de una empresa por parte de estos profesionistas tiene relación con su formación profesional sino que están optando por la diversificación y la generación de ingresos paralelos o secundarios a su ingreso profesional. Esta situación debe ser considerada por las Universidades para incluir un mayor número de materias relacionadas con el manejo de los recursos tanto financieros, humanos como materiales, deben de generarse desde la carrera profesional futuros empresarios generadores de empleo que permitan en pocos años la profesionalización del manejo de las PYME, reduciendo el índice de fracaso y por otra parte reduciendo el nivel de dependencia de nuestro país al sector maquilador.

REFERENCIAS

- Barragán, J. (2009) Administración de pequeñas y medianas empresas. México: Trillas.
- Bebczuk, R. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en la Argentina: Estado de situación y propuestas de política. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.
- Bravo, L., Carrillo, S., & Cisneros, J. (2016) Impacto del financiamiento en la operación y permanencia de las pequeñas empresas comerciales en Mexicali, Baja Californias. En Macías, C., Rosiles, L., León, J. & Vélez, L, Gestión Estratégica Económico-Administrativa para la Competitividad Empresarial e Institucional (pp.129-147). Universidad Autónoma de Baja California.
- Correa, J., Ramírez, L. & Castaño, C. (2009). Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia. Contaduría Universidad de Antioquia, (55), 187-201.
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Chile: CEPAL.
- Ferraro, C. & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. En: Ferraro (Compilador).Eliminando barreras: el financiamiento a las Pymes en América Latina, 9-53
- Flores, R., González, C., & Rosas, D. (2014). Cinco hechos sobre la capacitación en firma en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gómez, M. (2007) El futuro de las PyME's en el marco del T.L.C. En Regalado H.R. Estudios e Investigaciones en la Organización Latinoamericana de Administración, 71-83
- Gómez, L., & Martínez, J., & Arzuza B., M. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia. Pensamiento & Gestión, (21), 1-25.
- González, M, (2014) La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las PYMES del sector Comercio en la Ciudad de Bogotá, Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Económicas, 2014 Bogotá
- Julien, P. (2006a). Emprendimiento Regional y Economía del Conocimiento: Una metáfora de las novelas policiacas. Cali: Pontificia Universidad Javeriana.
- Kosacoff, B., & Ramos, A. (1997). Consideraciones económicas sobre la política industrial. Documento de Trabajo núm. 76, 1997. Buenos Aires.
- Lefcovich, M. (2004) La pequeñas empresas y las causas de sus fracasos. Recuperado de <http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040907164743.html>

McNamara, C. (1998). Program Evaluation. Consultado en Octubre 28,2004 en www.mangementhelp.org/evaluatn/fnl

Mercado, S., (2007). Administración de las pequeñas y medianas empresas. MEXICO: PAC.

Mungaray, A., Ramírez, N., Aguilar, J., & Beltrán, J. (2007) Poder de mercado en microempresas en Baja California. Problemas del desarrollo. Vol. 38 num. 148 Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde148/PDE14808.pdf>

Rodríguez, T. (2017) El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos (121). España

Salloum, C. & Vigier, H. (1999). La relación bancos-pymes. Revista de la escuela de economía y negocios. San Martín, Pcia. de Buenos Aires.

Santandreu, E., & Santandreu, P. (2000). Manual de finanzas. Gestión 2000.

Soto, R. (2013). América Latina entre la financiación y el financiamiento productivo. (Spanish). Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía., 44(173), 57-78

Tamez, Abreu, & Garza. (2009). Impacto de la capacitación en una empresa del ramo eléctrico. International Journal of Good Conscience, 4(1), 194-249.

Tavakol, M. & Deenick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. International Journal of Medical Education. 2:35-55 doi: 10.5116/ijime.4dfb.8dfd

Tavera, C., & Méndez, G., (2011) Evaluación del financiamiento para la MIPYME. En Tavera, C.M. & Salinas, C.E. Las MIPYME en México: crecimiento, financiamiento y tecnología. (74-140). México: Instituto Politécnico Nacional.

Téllez, B. (2004). Auditoría un enfoque práctico. Editorial International Thompson Editores, S.A. de C.V. México D.F. p.p. 184,188-189.

Vargas, T. (2011). Las fuentes de financiamiento privadas "El apalancamiento propicio para el desarrollo sustentable de las Mypyme en Hidalgo". V Encuentro Estatal en investigación en ciencias económico administrativas y primer encuentro de integración y articulación de la investigación.

Vargas, B., & del Castillo, C. (2008). Competitividad sostenible de la pequeña empresa: Un modelo de promoción de capacidades endógenas para promover ventajas competitivas sostenibles y alta productividad. Journal of Economics, Finance and Administrative Science, 13 (24), 59-80.

Vera, M. (2009). “Planificación Financiera y acceso al financiamiento en pequeñas y medianas empresas manufactureras”. Tesis para optar al título de Doctora en Ciencias Económicas. Programa de Doctorado en Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.

Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. En: Revista de la CEPAL. No. 79, Abril.

Zevallos, E. (2006). Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina. Cuadernos de Difusión, 11 (20).

Zevallos, E. (2007). Restricciones del entorno a la competitividad empresarial de América Latina. Fundes.

CONSULTAS DIGITALES

<http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>

http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf

<http://www.gestiopolis.com/importancia-pymes-mexico-mundo/>

<http://rei.iteso.mx/bitstream/handle/11117/1241/El%20sector%20agropecuario%20en%20M%C3%A9xico,%20una%20historia%20de%20marginaci%C3%B3n.pdf?sequence=2>

INEGI(2016).http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Plan Nacional de Desarrollo (2013-2018) Pagina Web: pnd.gob.mx

ANEXOS

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
FINANCIERO	GESTIÓN FINANCIERA	NECESIDADES DE LA EMPRESA
		INDICADORES FINANCIERAS
		PROYECTOS DE INVERSIÓN
		INVERSIÓN A CORTO Y LARGO PZO
	FINANCIAMIENTO FORMAL	CONOCIMIENTO DE COSTOS
		REQUISITOS PARA SOLICITARLOS
		CONOCIMIENTO DE CREDITOS
		TIENE CUENTA BANCARIA
	FINANCIAMIENTO INFORMAL	CONOCIMIENTO DE COSTOS
		REQUISITOS PARA SOLICITARLOS
		CONOCIMIENTO DE CRÉDITOS
	(CRÉDITOS NO CONVENCIONALES) *APOYOS GUBERNAMENTALES *CROWFOUNDING *ANGELES INVERSORES	CONOCIMIENTO DE COSTOS
		REQUISITOS PARA SOLICITARLOS
		CONOCIMIENTO DE CRÉDITOS
CONOCIMIENTO	GERENCIAMIENTO	EXPERIENCIA EN EL GIRO
		EDUCACIÓN ACADÉMICA
		MANEJO ADMINISTRATIVO
		CONOCIMIENTO DE MERCADO
	CAPACITACIÓN	ADIESTRAMIENTO
		CAPACITACION
		PRODUCTIVIDAD
		CALIDAD
	CONTROLES INTERNOS	DESCRIPCIÓN DE PUESTOS
		PLANEACIÓN FINANCIERA
		MANUAL DE PROCESOS
		EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO
	NORMATIVIDAD	FISCAL
		CONTABLE
		LEGAL
		FINANCIERA



Esta encuesta tiene como intención conocer el proceso de Gestión Financiera de las pequeñas y medianas empresas (PYME), así como el impacto del financiamiento en el logro de sus objetivos; La información y datos obtenidos de este cuestionario se maneja de manera confidencial y exclusivamente para uso académico.

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____ FECHA: _____

PRIMER SECCIÓN: GERENCIAMIENTO

1.1. ¿Cuántos años lleva en funcionamiento su empresa?

1.2 Giro de la empresa: _____

1.3. ¿El control mayoritario de su empresa es familiar? (un grupo familiar propietario del 50%)

SI ☐ NO ☐

1.4. Los puestos de dirección, ¿están ocupados mayoritariamente por miembros de la familia?

SI ☐ NO ☐

1.5. ¿Cuál es el nivel de formación del director general / gerente general de la empresa?

Primaria ☐ Bachiller ☐ Estudios Universitarios ☐

Secundaria ☐ Técnico ☐ Posgrado ☐

1.6. Indique la edad, sexo y antigüedad en el puesto del director general de la empresa

Edad: Sexo: HOMBRE ☐ MUJER ☐ Antigüedad: AÑOS

1.7. Número promedio de empleados en el año 2018:

1.8 Indique quien es la persona encargada de generar la información contable

Propietario o administrador ☐

Departamento de contabilidad ☐

Despacho contable externo ☐

Otros ☐

1.9. La empresa está integrada como sociedad mercantil: SI ☐ NO ☐

(En caso de responder "NO" pasar a la pregunta 2.1.)

1.9.1 ¿En qué tipo de sociedad mercantil está constituida la empresa?

Sociedad Anónima ☐ Sociedad Anónima de Responsabilidad Limitada ☐

Asociación de Participación ☐ Sociedad Anónima de Capital Variable ☐

Otra ☐ (especifique): _____

1.10 Cuales son las áreas de su empresa que requieren en este momento de financiamiento?

Señale del 1 al 5, siendo 1 la más importante y 5 la menos importante

1.10.1

CAPITAL DE TRABAJO:	
Nomina	
Pago a proveedores	
Renta de Local	
Deudas por financiamiento	
Compra de materias primas	

1.10.2

ADQUISICIÓN DE ACTIVO FIJO	
Equipo de transporte	
Infraestructura y remodelación	
Equipamiento	
Capacitación y adiestramiento	
Nuevas sucursales o mercado	

1.11.- Cual cree que sea la causa por la que su empresa no ha crecido o por la que requiere de financiamiento? Señale del 1 al 5 siendo uno la más importante y 5 la menos importante

Mala administración o falta de conocimiento del mercado	
La competencia	
Crisis económica	
Falta de financiamiento bancario o apoyos de gobierno	
Exceso de normas, regulaciones gubernamentales o altos impuestos	

1.12- Si pudiera elegir una de las siguientes ventajas para mejorar la situación de su negocio seria: Señale del 1 al 5 siendo uno la más importante y 5 la menos importante

Mayor conocimientos de administración	
Tener más volumen de mercancía	
Financiamiento barato	
Mejor equipamiento	
Mejor ubicación física del negocio	

1.13 Maneja usted algún tipo de reporte de las operaciones del negocio

	NUNCA	1 VEZ AÑO	CADA 6 MESES	CADA MES	SEMANAL
1.13.1.- Maneja reporte de ventas					
1.13.2.- Utiliza reporte de flujo de efectivo					
1.13.3.- Maneja Estados financieros?					
1.13.4.- Utiliza reportes de inventarios?					
1.13.5.- Maneja reportes de bancos?					
1.13.6.- Maneja presupuestos?					

SEGUNDA SECCIÓN: GESTIÓN FINANCIERA

2.1 Marque con una "X" según sea el caso

	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
2.1.1.- Ha solicitado algún tipo de crédito o financiamiento en los últimos 3 años					
2.1.2.- Maneja reportes para la toma de decisiones, contables, financieros, de ventas					
2.1.3.- Utiliza ayuda de algún gestor financiero para obtener recursos					
2.1.4.- La empresa cuenta con activos superiores a los créditos y deudas contraídos?					
2.1.5.- Que tan frecuente requiere financiamiento para la operación de la empresa					
2.1.6.- Con qué frecuencia financiamiento para pago de deudas personales					
2.1.7.- La empresa otorga crédito a clientes					
2.1.8.- Con qué frecuencia maneja la cuenta de banco de la empresa?					
2.1.9.- Que tan frecuente deposita el efectivo que ingresa diariamente en alguna cuenta bancaria?					
2.1.10.- Con qué frecuencia recibe pagos con tarjeta de banco?					
2.1.11. Los gastos financieros (intereses por créditos entre otros) de la empresa representan más del 10% de las ventas mensuales					

2.2.- Ha tratado de conseguir algún tipo de apoyo o financiamiento por parte de alguna dependencia de gobierno?

SI _____ DONDE? _____ ÉXITO? _____ PAGO POR EL SERVICIO? _____
NO _____ POR QUE? _____

SECCIÓN FUENTES DE FINANCIAMIENTO

3.1 De donde proviene el financiamiento para su empresa?

Señale con una "X" la respuesta que considera correcta.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
3.1.1 Proveedores					
3.1.2 Recursos propios, de familiares y/o de amigos					
3.1.3 Crédito bancario o de financieras					
3.1.4 Apoyos de Gobierno					
3.1.5 Prestamistas o empeño					

3.2.- En opinión de su experiencia o conocimiento como considera los intereses que cobra el sistema bancario? Señale con una X

PERCEPCIÓN SOBRE LA TASA DE INTERÉS BANCARIO	
Bajos	
Medianamente Bajos	
Adecuados	
Altos	
Excesivamente caros	

3.3.- Cual es la razón por la cual no solicitaría usted un crédito bancario?

Señale con una "X" la respuesta que considera correcta.

Demasiados requisitos	
Mal buro de crédito	
Intereses muy altos	
Considera que no es susceptible de crédito	
Plazos para pagar inadecuados	

3.4.- Cual considera usted que es la tasa de interés anual que otorga el banco para su empresa?

Señale con una "X" la respuesta que considera correcta.

5% al 10%	
11% al 15%	
16% al 20%	
21% al 25%	
Mas del 25%	

3.5.- Señale en orden ascendente quien considera que otorga el crédito más alto al más bajo?
Siendo el numero 1 el más económico y el número 5 el más alto

Programas de gobierno	
Crédito Bancario	
Crédito de proveedores	
Prestamistas	
Financieras	

3.6.- De acuerdo con su experiencia como considera el tiempo de respuesta de un banco a la solicitud de un crédito? Señale con una "X" la respuesta que considera correcta.

Demasiado lento (más de tres meses)	
Lento (más de dos meses)	
Aceptable (un mes)	
Rápido	
Muy rápido	

3.7.- Cuales son las dependencias o programas que usted conoce que ofrece el gobierno para apoyar o financiar a las empresas _____

3.8.- Si se le otorga un crédito de muy bajo interés utilizaría el recurso para:

- A) Pagar deudas personales
B) Pagar deudas de la empresa
C) Inversión en la empresa

☐
☐
☐

3.9.- Su buro de crédito es:

POSITIVO

☐

NEGATIVO

☐

Queremos agradecer el haber concluido con la presente encuesta. Los datos que ha vertido en este instrumento serán sistematizados y conjuntados con los de otras organizaciones, que posteriormente se utilizarán para la identificación de los factores que inciden en la dificultad de acceso a financiamiento por parte de las PYMEs en Mexicali, Baja California. De nueva cuenta, reafirmamos que la información recopilada será utilizada únicamente para fines académicos y estrictamente confidenciales.

Asimismo, si está interesado en recibir el reporte técnico del presente estudio, una vez que esté concluido, le solicitaríamos a bien que nos proporcionara una dirección de correo electrónico:
