

RESUMEN

Uno de los principales obstáculos que enfrentan las mipymes para ser competitivas es la falta de financiamiento, debido a fallas de mercado, políticas públicas desarticuladas en los niveles federal y estatal que no promueven el crédito financiero, carencia de cultura financiera por el empresario, así como la asimetría de la información entre bancos y empresas.

El objetivo del presente estudio es conocer las principales fuentes de financiamiento y los factores que impiden el acceso al financiamiento de la mipyme en el estado de Querétaro. Se hizo un trabajo de campo en el que se entrevistó de manera personal a 168 empresas, aplicando un cuestionario directo estructurado con el que se midieron nueve variables: Estructura financiera, Fuentes de financiamiento actual, Plazo promedio de financiamiento, Costo del crédito, Destino del financiamiento, Tasa de interés promedio, Tipo de tasas de interés, Tipo de garantía otorgada y Motivo por el cual no tiene acceso a financiamiento.

Los hallazgos más importantes permiten determinar que 100% de las mipymes del sector industria en Querétaro tiene acceso a una fuente de financiamiento bancario y no bancario, mientras que en el comercio y los servicios más de 50% se autofinancian. El principal motivo para no solicitar financiamiento en el sistema financiero es que la mipyme no cubre los requisitos de acceso al crédito.

PALABRAS CLAVE: financiamiento, mipyme, Querétaro.

ABSTRACT

Restrictions on Access to finance for sme's in Queretaro

One of the main obstacles faced by smes to be competitive is the lack of financing due to market failures, disjointed policies at the federal and state governments, which do not promote financial credit, lack of financial literacy by the employer as well as information asymmetry between banks and firms.

The objective of this study is to identify the main sources of financing and the factors impeding access to finance for smes in the state of Querétaro. We conducted a field study in which personally interviewed using a questionnaire to direct 168 empresas structured with nine variables were measured: financial structure, funding sources, current, average term financing, cost of credit, loan will, average interest rate, interest rate type, type of warranty provided, Reason for not having access to financing.

The most important findings allow us to determine that: 100% of the sme sector in Querétaro industry has access to a source of bank financing and banking, while trade and services more than 50% are self-financing. The main reason not to apply for funding in the financial system is that the sme does not cover the requirements for access to credit.

KEY WORDS: financing, SME, Querétaro.

Doctora María Luisa Saavedra García. Investigadora de carrera de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. CVU 121009. Circuito Exterior s/n. Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán, CP 02450. Correo electrónico: <lsaavedra@fca.unam.mx>.

MF Sindy Milla Toro. Candidata a doctora en Administración por la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. CVU 121009. Circuito Exterior s/n. Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán, CP 02450. Correo electrónico: <sindymilla@hotmail.com>.

Doctora Blanca Tapia Sánchez. Profesora de tiempo completo de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México. CVU 121009. Circuito Exterior s/n. Colonia Santo Domingo, Delegación Coyoacán. CP 02450. Correo electrónico: <btapia@cenapyme.fca.unam.mx>.

FACTORES QUE IMPIDEN EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO DE LA MIPYME: EL CASO DE QUÉRETARO

Fecha de recepción: 12/06/2012 Fecha de aceptación: 10/09/2012

María Luisa Saavedra García
Sindy Milla Toro
Blanca Tapia Sánchez

INTRODUCCIÓN

El Foro Económico Mundial (WEF), en su *Reporte Global de Competitividad 2009-2010*, clasificó a México en el lugar 85 de 133 países en «facilidad de acceso a préstamos», preguntando qué tan fácil es obtener un crédito bancario con sólo un buen plan de negocios y sin garantía. Además, la pregunta ¿qué tan fácil es para los emprendedores con proyectos innovadores, pero riesgosos, encontrar capital de riesgo?, calificó en el lugar 98. Estos resultados son consecuencia de una deficiente política financiera, donde la banca comercial no asume su rol de convertirse en el ente que dinamice el sector empresarial. La pyme, además, debe afrontar la información asimétrica que le impide convertirse en sujeto de crédito. Por tanto, las políticas de fomento deben establecer programas de apoyo financiero para los emprendedores (OCDE, 2010).

Ante este panorama, el objetivo principal de esta investigación es conocer la estructura financiera y los factores que impiden el acceso al financiamiento de la mipyme en Querétaro en los sectores industria, comercio y servicios. El estudio consta de cinco partes. En la primera, se conceptualiza la mipyme en México y se analiza su problemática. En la segunda, se evalúa el mercado financiero de la mipyme. La tercera trata sobre los obstáculos que impiden a la mipyme acceder al financiamiento. En la cuarta se analizan las políticas públicas de financiamiento para el desarrollo de la mipyme y en la última se presenta los resultados de un estudio empírico llevado a cabo con una muestra de 168 empresas.

1. LA MIPYME EN MÉXICO

La mipyme en México es importante económica y socialmente por el número de empresas y empleos que genera en los sectores de menores recursos económicos y más vulnerables de la población.

En el último censo económico se reporta que la microempresa es la que más negocios mantiene (95.2%), mientras que la pequeña sostiene 4.3%; la mediana 0.3% y apenas 0.2% la grande. En la microempresa, generalmente los negocios pertenecen a personas físicas y muchos son de sobrevivencia. Respecto al empleo, también la microempresa es la que más aporta (45.6%), la pequeña 23.8%, la mediana 9.1% y la grande 21.5 por ciento. Sin embargo, la microempresa crea empleos de baja calidad, con salarios mínimos y los trabajadores tienen escasa educación, mientras que la pequeña y mediana empresa genera empleos de calidad, mejores remuneraciones y el personal está capacitado para involucrarse en procesos de innovación. Los resultados de la producción bruta total contrastan; 65.3% contribuye la gran empresa, 17.4% la mediana, 9% la pequeña y apenas 8.3% la microempresa por su falta de competitividad, escaso acceso al financiamiento y alta mortalidad. De las 200 mil empresas que anualmente inician cada año, sólo sobreviven 70 mil dos años más tarde, es decir, 35% (Inegi, 2009; López-Acevedo, Tan, Flores, Rubio, Slota, Tinajero y Busjeet, 2007).

1.1 Conceptualización

La definición de mipyme es compleja por la heterogeneidad de criterios que varían según los países; los más usados oscilan entre número de empleados, ventas, capital invertido, activos fijos y capacidad productiva, entre otros. Por la facilidad de obtener información referida al empleo, es el criterio más usado. En México, la ABM, el Banco de México y Bancomext utilizan las ventas con diferentes rangos. Organismos como el Imss, CEPAL e Inegi optan por el número de trabajadores con distintos rangos para clasificar a las empresas en micro, pequeña y mediana. Una adecuada clasificación permite a los gobiernos diseñar políticas públicas y programas con mejor focalización, identificar la problemática y el potencial de cada segmento empresarial; asimismo, aportar soluciones, a través de instrumentos de fomento especializado (Corcuera, Carrasco y Cárdenas, 2010; Pavón, 2010; Saavedra y Hernández, 2008).

1.2 Estratificación

De acuerdo con la Secretaría de Economía, con la finalidad de proteger los intereses del sector en 2009 se promulgó una nueva definición de mipyme con dos criterios: *ventas y número de empleados*, diferente del anterior, por establecer un tope

máximo combinado, otorgando un peso mayor al monto de las ventas (90%) y sólo 10% al número de empleados en un rango por sectores. El límite mínimo es de 10 trabajadores dentro de microempresa y el máximo se sitúa en 250 trabajadores en el sector industria.

CUADRO 1. Estratificación de micro, pequeña y mediana empresa

TAMAÑO	SECTOR	RANGO DE NÚMERO DE TRABAJADORES	RANGO DE MONTO DE VENTAS ANUALES (MDP)	*TOPE MÁXIMO COMBINADO
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4.0	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100.0	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100.0	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250.0	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta 250.0	250

FUENTE: DOF, 30 de junio de 2009.

*Tope máximo combinado = (trabajadores) x 10% + (ventas anuales) x 90 por ciento.

2. MERCADO DE FINANCIAMIENTO DE LA MIPYME MEXICANA

En el *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012* se sostiene que una economía con un sistema financiero eficiente cuenta con mayor capacidad de crecimiento, facilita la canalización de recursos hacia proyectos productivos, permite ahorro bien remunerado, acceso al crédito y enfrentar con éxito los riesgos. Sin embargo, el nivel de intermediación financiera es bajo, comparado con otros países de similar desarrollo; es necesario continuar con el proceso de modernización del sistema y alcanzar un nivel adecuado (Poder Ejecutivo Federal, 2007).

El sistema financiero está integrado por la banca múltiple, siefores (afores), sociedades de inversión, seguros, fianzas, casas de bolsa, sofoles y sofomes, organizaciones auxiliares de crédito y también instituciones de fomento. El gobierno participa mediante la banca de desarrollo y los fideicomisos de fomento, ofreciendo servicios que complementan los intermediarios privados, a través del otorgamiento de créditos y garantías (Banco de México, 2011).

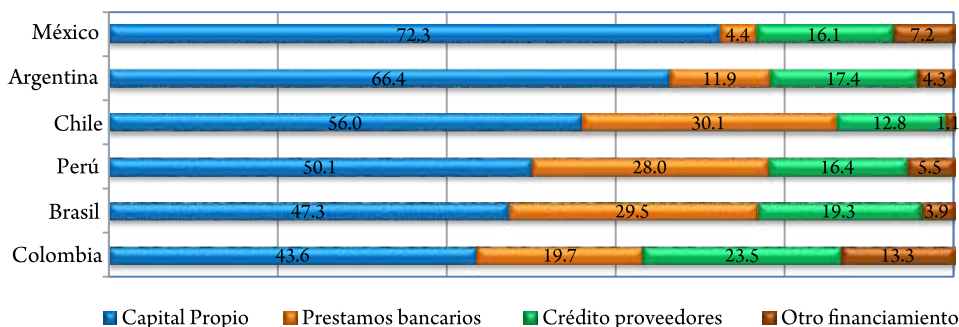
Los mercados financieros desarrollados proporcionan servicios de pagos, movilizan los depósitos y facilitan el financiamiento de la inversión. Los mercados financieros eficientes reducen la dependencia de fondos internos y del dinero

proveniente de fuentes informales, tales como familiares y amigos, conectando a las empresas con una amplia gama de prestamistas e inversionistas (Banco Mundial, 2007).

2.1 Evolución del financiamiento mipyme

De acuerdo con una encuesta del Banco Mundial, en su estructura financiera, los negocios en México se encuentran financiadas con capital propio (72.3%) en su gran mayoría y para el financiamiento externo recurren en menor proporción al crédito de proveedores (16.1%), otro tipo de financiamiento (7.2%) y, por último, participa el crédito bancario escasamente con 4.4 por ciento. La estructura financiera en los países de América Latina difiere; en promedio, se utiliza alrededor de 50% tanto de recursos propios y de terceros. Por tanto, disponen de mayor acceso al financiamiento bancario (23.8%) y de proveedores (17.9%). En Colombia es menor la inversión del propietario y también mantienen el más alto nivel de crédito de proveedores, incluso superior al de México. En Chile, Perú y Brasil los negocios pueden acceder a más créditos bancarios.

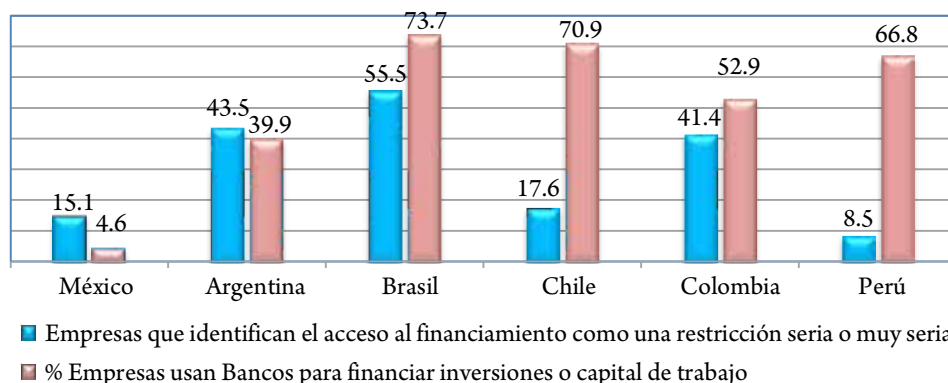
GRÁFICA 1. Estructura financiera de los negocios en México y países de América Latina



FUENTE: Elaboración propia, con información de la encuesta Enterprise Surveys, del Banco Mundial, México 2006, Argentina 2010, Brasil 2009, Chile 2010, Colombia 2010 y Perú 2010.

En consecuencia, en Argentina, Brasil y Colombia la falta de acceso a financiamiento es una importante restricción y las empresas lo perciben como un obstáculo para su crecimiento. En estos países, además de Perú y Chile, las empresas utilizan el financiamiento bancario como un instrumento prioritario para inversiones de corto y largo plazos, facilitando el desarrollo de los negocios su crecimiento e innovación. México tiene un pobre desempeño, las empresas no consideran importante la falta de financiamiento y muy pocas acuden a los bancos para financiar capital de trabajo o inversiones.

GRÁFICA 2. El acceso al financiamiento como restricción en México y países de América Latina



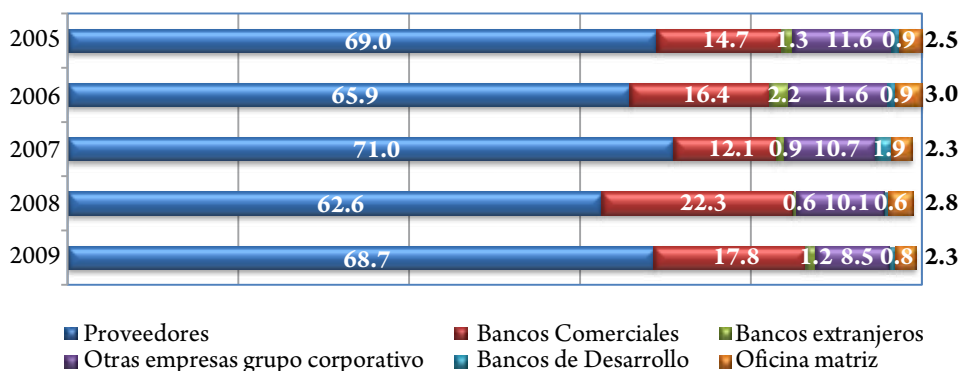
FUENTE: Elaboración propia, con información de la encuesta Enterprise Surveys del Banco Mundial: México 2006, Argentina 2010, Brasil 2009, Chile 2010, Colombia 2010 y Perú 2010.

También, según la encuesta «Evolución del financiamiento a las empresas» que reporta el Banco de México, es modesta la participación de la banca comercial y de desarrollo en el financiamiento del sector mipyme. En promedio, entre 2005 a 2009 las pequeñas empresas utilizaron 16.7% de créditos bancarios, solicitaron 1.2% a los bancos extranjeros y una menor proporción se dirigió a la banca de desarrollo (1%). El financiamiento obtenido por intermedio de los proveedores es la principal fuente de recursos (67.4%), convirtiendo las mipymes en empresas más vulnerables por el financiamiento de corto plazo que impide llevar a cabo inversiones.

Además, entre 2005 y 2009 del financiamiento obtenido, 62% de los recursos en promedio se destina a capital de trabajo, sólo 15% a inversión, para cubrir deudas 12%, en operaciones de comercio exterior 7% y otros 4 por ciento. Por tanto, la mipyme no tiene acceso a financiamiento de largo plazo para invertir en maquinaria, innovación y tecnología.

El motivo principal para no solicitar un crédito son las altas tasas de interés, el deterioro de la situación económica y las restricciones de acceso al crédito bancario; estos obstáculos alejan a las empresas del sector financiero. Asimismo, la banca de desarrollo ofrece programas de financiamiento que favorecen a pocas empresas mipyme.

GRÁFICA 3. Principales fuentes de financiamiento de pequeñas empresas en México



FUENTE: Elaboración propia, con información de Banco de México. Encuesta: Evolución del financiamiento a las empresas, trimestre octubre-diciembre de 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009.

Este distanciamiento entre la mipyme y la banca (comercial, extranjera, de desarrollo), además de la recurrencia hacia el crédito de proveedores que proporciona financiamiento operativo de muy corto plazo y que implícitamente tiene un costo financiero, es incapaz de financiar proyectos de inversión porque no es el objetivo de su negocio. Por tanto, la mipyme no puede acceder a financiamiento de largo plazo destinado al desarrollo e innovación de nuevos productos, procesos y tecnología. En la ampliación de su planta productiva, también en la renovación de su maquinaria y de cualquier otro proyecto que consolide su competencia y sustentabilidad en el tiempo.

2.2 Obstáculos que impiden el acceso al financiamiento mipyme

La importancia de los problemas de la mipyme para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstruir los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones e, incluso, el cierre de empresas. Además, el escaso desarrollo de la industria de capital de riesgo o mecanismos de financiamiento reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con mayor número de empresas dinámicas en la economía (Ferraro y Goldstein, 2011).

El acceso al financiamiento es considerado una de las limitaciones más importantes para el desarrollo de la mipyme. Las causas son complejas y multidimensionales. Diversos autores sostienen que los factores que impiden a los pequeños negocios el acceso al crédito de entidades financieras se encuentran en aspectos sociales, económicos e institucionales (Bebczuck, 2010; Lecuona, 2009; Banco Mundial, 2008a; Pavón, 2010; SHCP, 2007; Pollack y García 2004 Morfín, 2009).

2.2.1 Factores sociales

Se producen por los bajos ingresos, informalidad, falta de cultura financiera y alta mortalidad en la mipyme.

2.2.2 Factores económicos

La falta de garantías, altos costos de transacción, crédito de corto plazo, insuficiente información y contabilidad rudimentaria y asimetrías de la información entre el banco y el empresario.

2.2.3 Factores institucionales

La regulación inadecuada de los derechos de los acreedores, problemas en la ejecución de garantías, cargas impositivas distorsionantes, deficiencias del sistema jurídico, controles en las tasas de interés y trámites burocráticos.

Asimismo, las políticas públicas se deben enfocar en facilitar el acceso al financiamiento a la mipyme por la *información asimétrica* producida en los mercados financieros. Los deudores poseen mayor información y control que las entidades que proveen el financiamiento acerca de los proyectos de inversión y gozan de responsabilidad limitada sobre el pago de sus deudas. Estas características de los contratos de crédito crean incentivos para ocultar el verdadero riesgo de los proyectos (selección adversa), utilizando los fondos en proyectos más riesgosos que los aprobados por el acreedor (riesgo moral) o declarar falsamente como una deuda impagable. Ante este riesgo de defraudación, los desinformados acreedores reaccionan elevando el costo de los créditos, exigiendo garantías y disminuyendo el monto y el plazo de los préstamos. Además, se adicionan los *costos de intermediación* que aparecen en el proceso de transformación del ahorro en crédito por el sistema financiero que involucra gastos operativos, recursos humanos, tecnológicos y activos fijos. Esta problemática afecta severamente a la mipyme por la precariedad de su información legal y contable (Bebczuck, 2010).

Con cierta frecuencia, la mipyme, al ver limitado su acceso a créditos de largo plazo, se ve forzada a financiar las inversiones de largo plazo con créditos de corto plazo, que conducen a un apalancamiento peligroso y contribuyen a mayores niveles de morosidad, le resta liquidez y pone en riesgo la continuidad en el área operativa (Pollack y García).

Un estudio de la SHCP (2007) concluye que hay una baja penetración de servicios financieros; menciona como uno de los factores explicativos la falta de una cultura financiera. La población no bancarizada asume que las instituciones financieras están en su contra, percibe el crédito como un tema de endeudamiento familiar, teme perder su dinero, se concentra en los niveles socioeconómicos más

bajos, con menores niveles de educación, desconoce los servicios financieros. La población bancarizada entiende que la magnitud de sus deudas depende de cómo se administren, conoce los beneficios de utilizar servicios financieros (seguridad, acceso a financiamiento) y conoce los principales conceptos financieros (tasas de interés, comisiones, plazos).

2.3 Políticas públicas de financiamiento diseñadas como estrategias para el desarrollo de la mipyme

En el *Programa Sectorial de Economía (2007-2012)* se propone fomentar una banca social más fortalecida con mayor patrimonio social, en especial para el sector de la población excluido del sistema financiero comercial, mediante la instrumentación de políticas públicas que apoyen el fortalecimiento de instituciones financieras de ahorro y crédito popular que promuevan el desarrollo económico de las comunidades y de los negocios en pequeña escala (SE, 2008).

Por ello, cuando el gobierno definió el acceso al financiamiento como una política prioritaria, el diagnóstico reveló que el crédito a la mipyme estaba fallando en varios puntos de la cadena de valor: los bancos no ofrecían productos atractivos de crédito a las empresas, la banca de desarrollo no contaba con esquemas atractivos para promover estos productos y las empresas desconfiaban y estaban alejadas del sector financiero. Asimismo, la banca comercial tenía una percepción de que el segmento mipyme era extremadamente riesgoso, como resultado de la crisis financiera de 1995, pero también por falta de una cultura crediticia y de confianza (FUNDES, 2006).

2.3.1 Marco institucional y políticas públicas para el financiamiento de la mipyme

En respuesta a este entorno, el gobierno diseñó una estrategia nacional de gran alcance con la perspectiva de brindar servicios integrales que resuelvan la problemática de la mipyme abarcando desde las actividades de la microempresas hasta las empresas que buscan articularse en las grandes cadenas productivas u operan en el comercio exterior. En el área de financiamiento llevó a cabo dos medidas; por un lado, cambió la estructura de la oferta de servicios financieros mediante la autorización de nuevos bancos especializados, junto con el impulso a intermediarios financieros no bancarios y, por otro, el apoyo a la mipyme en el más alto nivel de gobierno otorgándole un marco institucional en la Secretaría de Economía se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y el Fondo Pyme. Además, Nacional Financiera se reorientó y se constituyó como el banco de desarrollo para la mipyme y Bancomext se especializó en la mipyme exportadora (Garrido, 2011).

La política de desarrollo empresarial para la mipyme implementada por el gobierno se encuentra estructurada, por un lado, en cuanto a su población objetivo en torno a cinco segmentos empresariales en relación con el tamaño del negocio: emprendedores,¹ microempresa, pyme, gacela² y tractoras.³ Por otro, proporciona cinco programas de apoyo diferenciados por segmentos: el Programa Nacional de Emprendedores (jóvenes emprendedores, incubadoras, capital semilla, capacitación y consultoría), el Programa Nacional de Microempresas (tortilla, tienda, taller, farmacia, panadería); el Programa Nacional de Pymes (garantías, extensión financiero, proyectos productivos), el Programa Nacional de Empresas Gacela (fondo de innovación tecnológica, aceleradoras de negocios, parques tecnológicos, franquicias) y el Programa Nacional de Empresas Tractoras (desarrollo de proveedores, desarrollo sectorial, integradoras, oferta exportable). La estrategia de fomento empresarial en todos los sectores se basa en dos soportes: (1) acceso al financiamiento y (2) formación empresarial, formado por capacitación, gestión, comercialización e innovación, gestionado mediante una red nacional de ventanillas en los Centros México Emprende. La banca de desarrollo funciona como un instrumento de apoyo al financiamiento de la mipyme, complementada con la banca comercial y los organismos intermediarios no bancarios (SPYME, 2009).

En 2009, para mejorar la competitividad y productividad de la mipyme, se creó el Fideicomiso México Emprende con recursos provenientes del Fondo Pyme (30%) a cargo de la Secretaría de Economía, como instrumento transversal de apoyo al emprendimiento y mipymes que les permitan acceder a los programas de fomento empresarial del gobierno federal en una sola ventanilla. Los recursos se invirtieron en infraestructura y equipamiento; también se desarrolló una plataforma tecnológica de comunicación y se diseñó una base de datos robusta para los centros y sistemas de información, incluida una metodología para la medición de impacto (DOF, 2008b).

El objetivo de los Centros México Emprende es otorgar servicios de atención integral de manera accesible, ágil y oportuna, a los emprendedores y la mipyme, de acuerdo con su tamaño y potencial en un solo lugar, proporcionando servicios y apoyo empresarial a través del acceso a programas públicos y privados, financiamiento, capacitación empresarial, consultoría y asesoría calificada e instalaciones, creando un espacio propicio para el desarrollo de negocios. Hoy día, operan 71 centros y 140 módulos ubicados en 68 ciudades del país y en sedes de organismos industriales y empresariales.

¹ Emprendedores, mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa (mipyme) a partir de una idea emprendedora e innovadora.

² Empresas gacela, pymes con capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado.

³ Empresas tractoras: grandes empresas establecidas en el país capaces de vertebrar la cadena productiva, desarrollar proveedores de manera eficiente e integrar mipymes al mercado global.

a) *Financiamiento de la mipyme a través del Fondo PyME*

Los recursos que maneja el Fondo PyME son de origen federal y tienen cobertura nacional. Los fondos de apoyo para los proyectos deben complementarse con las aportaciones de los sectores público, social, privado y de educación, y se canaliza mediante organismos intermedios. Su población objetivo está formada por emprendedores, microempresas, pequeñas, medianas empresas y talleres familiares (inscritos en la Secretaría de Economía) y en forma excepcional las grandes empresas.

CUADRO 2. Políticas de financiamiento para la mipyme del Fondo PyME

ÁREAS	CONCEPTO	APOYOS LÍMITE
Asesoría para facilitar el acceso de la mipyme y emprendedores al financiamiento	1. Asesoría para facilitar el acceso al crédito (100%) por empresa y ejercicio fiscal	\$25 000
	2. Consultoría para formular proyectos y elaborar planes de negocio para facilitar acceso al crédito (100% por empresa y ejercicio fiscal)	\$25 000
	3. Consultoría para formular proyectos y elaborar planes de negocio para facilitar acceso a esquemas de capital (50% por empresa y ejercicio fiscal)	\$75 000
	4. Capacitación, actualización y acreditación de asesores financieros (80% por asesor)	\$15 000
Nacional Financiera	1. Fondos de garantías (100%) 2. Fondos de Capital (50%)	
Interbancarios financieros no bancarios	1. Desarrollo de intermediarios financieros no bancarios (50% por proyecto)	1'000 000
	2. Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios (hasta 50% por directivo y ejercicio fiscal)	\$12 000
Fondos de financiamiento	1. Apoyos destinados a proyectos de emprendedores para el arranque y crecimiento de negocios (100%) 2. Apoyos destinados a proyectos productivos de mipyme para su crecimiento, desarrollo y consolidación (100%)	
Reducción de costos	1. Esquemas de reducción de costos de financiamiento (por empresa 100%)	\$50 000

FUENTE: SE, DOF, 23 de diciembre de 2011.

b) Nacional Financiera

Nacional Financiera (NAFIN) opera como intermediario con otras instituciones financieras bancarias y no bancarias el Programa de Cadenas Productivas y Fondos de Garantías.

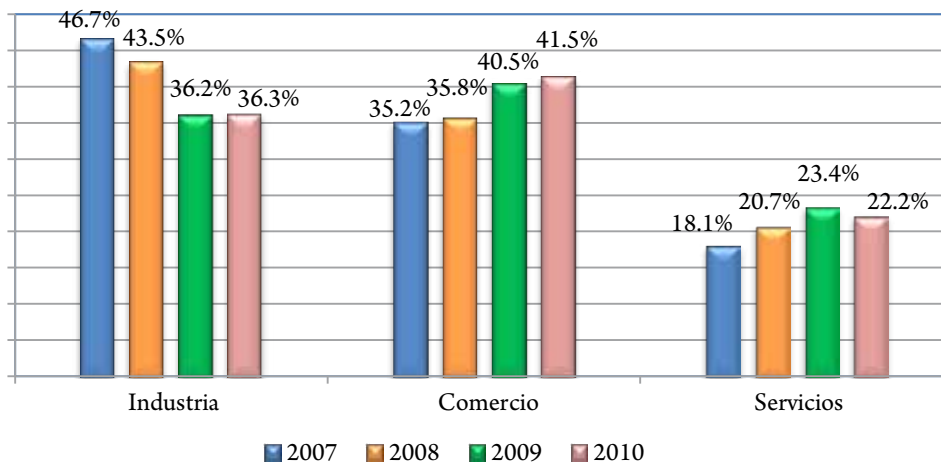
El Programa de Cadenas Productivas busca fomentar la inserción de la mipyme en cadenas de valor como proveedoras de grandes empresas y de instituciones gubernamentales. Además, brinda una herramienta en internet para que las empresas participantes tengan acceso a información de pagos, factoraje electrónico, capacitación y asistencia técnica. El sistema de factoraje electrónico permite a la mipyme y también a las personas físicas contar con liquidez inmediata, otorgando financiamiento sobre las cuentas por cobrar mediante el descuento electrónico de las mismas. El monto máximo es de 3.26 millones de unidades de inversión (UDI) por documento con un plazo de hasta 120 días, una tasa de interés determinada en función de la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIE) y no cobra comisiones (Ferraro y Goldstein, 2011).

Los fondos de garantía cubren una parte proporcional del riesgo de los créditos otorgados por los intermediarios financieros a la mipyme, con la finalidad de (1) disminuir el riesgo financiero, (2) promover la atención a la mipyme mediante productos financieros especializados y competitivos, (3) restablecer el financiamiento a la pyme, (4) promover la competencia entre los intermediarios financieros, y (5) generar una nueva relación entre la pyme e intermediarios (Ferraro y Goldstein, 2011).

Nacional Financiera cuenta con diferentes esquemas de financiamiento. En 2010, el total del financiamiento para el desarrollo empresarial alcanzó 505 060 millones de pesos; orientado 35.1% a la microempresa, 39.5% recibió la pequeña, se destinaron 12.2% para la mediana y 13.2% fue otorgado a la gran empresa. Asimismo, segmentado por sectores se destinaron 36.3% para la industria, el comercio recibió 41.5% y los servicios obtuvieron el 22.2 por ciento. Mediante este Programa se beneficiaron 1'321 951 empresas.

Entre 2007 y 2010, el financiamiento para el sector industria se redujo en -22.3%, mientras que el comercio alcanzó una tasa de crecimiento de 18% y el sector servicio se incrementó en 22.7 por ciento. Este resultado desfavorable para la industria por el menor crecimiento se agudizó en 2009; el sector comercial desplazó a la industria como el más favorecido con el financiamiento con tasas de 41.5% y 36.3%, respectivamente, en 2010 (gráfica 4). Esta reorientación del crédito hacia el sector comercial es preocupante por el desincentivo que crea en la industria que requiere financiamiento de corto y largo plazos para invertir en renovación de maquinaria, innovación, tecnología, mano de obra calificada y competir en los mercados globales.

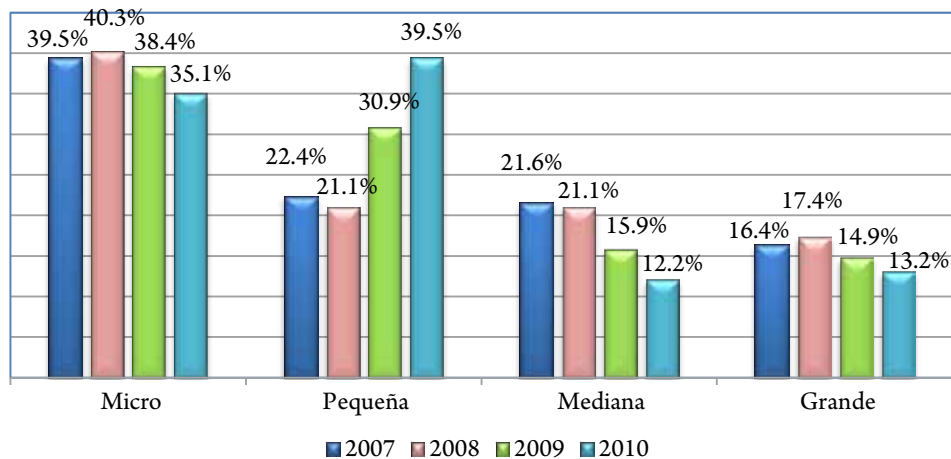
GRÁFICA 4. Financiamiento para desarrollo empresarial por sectores



FUENTE: Elaboración propia, con información de Presidencia de la República (2011).

El financiamiento otorgado a las micro, mediana y gran empresa en el periodo 2007-2010 es descendente. El crédito se ha reorientado hacia la pequeña empresa, en especial en los años 2009 y 2010. La mediana empresa es la menos favorecida; a raíz de la crisis financiera de 2008 fue afectada severamente y no ha podido recuperarse, entre otros. Entre 2007 y 2010 el crédito de la micro empresa disminuyó en -11.1%, en la pequeña empresa se incrementó en 76%, mientras en la mediana se redujo drásticamente en -43.6% y en la grande también obtuvo un resultado negativo -19.6% (gráfica 5).

GRÁFICA 5. Financiamiento para desarrollo empresarial por tamaño de empresa



FUENTE: Elaboración propia, con información de Presidencia de la República (2011).

A junio de 2011, NAFIN colocó, a través de programas de fomento, 43% a cadenas productivas, 7% al programa de descuento tradicional y 47% a la inducción de crédito,⁴ derivada del programa de garantías (Banco de México, 2011).

c) Bancomext

Opera como banco de segundo piso concentrando programas de apoyo financiero a la cadena de comercio exterior, compartiendo riesgos con la banca comercial y desarrollando programas de asistencia técnica junto con intermediarios financieros (Anaya, 2007). Entre enero y junio de 2011, Bancomext financió a 337 empresas exportadoras que mantenían ventas de exportación anuales, menores a dos millones de dólares, y representan 61% del total. En el programa de descuento y garantía se colocaron 2600 millones de pesos a través de 23 intermediarios financieros, destinado a pequeñas y medianas empresas exportadoras. (Presidencia de la República, 2011).

d) Programa de desarrollo de intermediarios financieros especializados

Los consultores financieros forman parte de la estrategia de la Secretaría de Economía para facilitar el acceso al financiamiento de los emprendedores de micro,

⁴ En junio de 2011 el crédito inducido ascendió a 215.8 miles de millones de pesos, con una garantía promedio de 35 por ciento. El crédito inducido se coloca a través de bancos comerciales, intermediarios financieros no bancarios y la emisión de títulos de deuda. El 93.4% de las garantías que otorgó NAFIN se canalizaron a través de su programa de garantía automática a pymes (Banco de México, 2011).

pequeñas y medianas empresas, mediante una Red Nacional de Consultores Financieros que se convierten en vínculo entre la mipyme y la oferta de productos financieros. Asesoran al empresario en el proceso de obtención del financiamiento: (1) diagnosticando la viabilidad del crédito, la capacidad de pago y seleccionando el producto más adecuado, (2) tramitando el crédito, y (3) dando seguimiento para comprobar que el financiamiento sea otorgado, es decir, de acuerdo con sus características y necesidades, buscando fomentar la cultura del financiamiento. Este programa se encuentra financiado por el Fondo Pyme.

e) Programas de microfinanciamiento

Otra estrategia es el microfinanciamiento, orientada a la población de bajos ingresos y que no tiene acceso a los servicios tradicionales de la banca para concretar proyectos productivos y emprendimientos en el medio rural y urbano. El gobierno desarrolló el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), que opera por intermedio del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento del Microempresario (FINAFIM); asimismo, el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), ambos administrados por Nacional Financiera (SE, 2011b).

CUADRO 3. Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

PROGRAMA	OBJETIVO	APOYO DEL GOBIERNO
PRONAFIM	Contribuye a establecer y consolidar el sector microfinanciero, con la finalidad de apoyar a emprendedores urbanos y rurales en situación de pobreza, que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional Opera por medio del FINAFIM Cobertura: nacional, principalmente en regiones y municipios en donde la población es de bajos ingresos. Monto de apoyo: Mínimo, \$500 000 pesos Máximo, hasta 12% del patrimonio del Fideicomiso al último mes conocido	1. Proporciona líneas de crédito a las microfinancieras e intermediarios para que puedan otorgar microcréditos y un esquema de garantías en condiciones accesibles 2. Apoyos no crediticios para capacitación del microempresario. 3. Apoyos no crediticios para fortalecer las instituciones de microfinanciamiento 4. Apoyos no crediticios para organizaciones que difundan, promuevan y operen esquemas de microseguros, capacitación al microempresario, fomento para transferencia de tecnología y para incubación de microempresas

FOMMUR	Fomenta las actividades productivas e impulsa el autoempleo de las mujeres en situación de pobreza en el medio rural, que no tienen acceso al financiamiento de la banca tradicional Opera por medio del Fideicomiso de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales Cobertura: nacional, principalmente en regiones y municipios en donde la población de mujeres es de bajos ingresos Monto de apoyo: Mínimo, \$500 000 pesos Máximo, hasta 12% del patrimonio del Fideicomiso al último mes conocido	1. Otorga apoyos a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para que puedan proporcionar microcréditos en condiciones accesibles y capacitación a mujeres del medio rural
--------	--	---

FUENTE: SE (2011b). Reglas de operación del PRONAFIM, DOF 24 de diciembre de 2011, y FOMMUR, DOF 24 de diciembre de 2011.

El Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES) atiende iniciativas productivas individuales y colectivas de emprendedores con escasos recursos, mediante el subsidio a proyectos productivos comerciales o de servicios y temporales, la constitución y consolidación de empresas sociales y la participación en esquemas de financiamiento social.

CUADRO 4. Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas en Solidaridad (FONAES)

PROGRAMA	OBJETIVO	APOYO DEL GOBIERNO		
FONAES	Contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos Población objetivo: campesinos, indígenas y población urbana con escasez de recursos; personas físicas, grupos o empresas sociales y con el nivel de ingreso familiar: decil 1 a 6 que se utiliza en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	1. Subsidio en efectivo para la apertura o ampliación de negocios; sólo podrán recibirlo en una sola ocasión (hasta 60% del total de la inversión en caso de que no reciba apoyo de otros programas; si reciben, sólo 40%). El monto máximo es por integrante o socio y por negocio		
		Apoyos al sector: comercio, industria y servicios		
		<i>Beneficiario</i>	<i>Máximo socio - pesos</i>	<i>Máximo negocio - pesos</i>
		Persona física	\$50 000	
		Grupo social	\$50 000	\$300 000
		Empresa social	\$50 000	\$1'000 000
		Apoyos sector: agrícola, pecuario, forestal, pesca, acuícola y minería		
		<i>Beneficiario</i>	<i>Máximo socio - pesos</i>	<i>Máximo negocio - pesos</i>
		Persona física	\$100 000	
		Grupo social	\$100 000	\$300,000
		Empresa social	\$100 000	\$1'000,000

FUENTE: Secretaría de Economía (2011c). Reglas de operación de FONAES. DOF 24 de diciembre de 2011.

A pesar de los avances registrados en donde destaca NAFIN, persisten algunas limitaciones asociadas a la concentración de financiamiento de corto plazo y un escaso aporte de crédito para inversión. El impacto de las políticas de financiamiento parece muy bajo debido a (1) la escala de operaciones aún no resulta relevante en comparación con las enormes necesidades de las mipymes, (2) los costos de financiamiento se mantienen elevados, y (3) las líneas de crédito continúan siendo muy amplias con una oferta de productos poco diferenciadas entre micro, pequeñas y medianas empresas (Pavón, 2010; Banco Mundial, 2008b).

f) Instituciones intermediarias de crédito

En 2007, el gobierno estableció como una de las líneas de política para la banca de desarrollo complementar y no desplazar a los intermediarios financieros privados, facilitando la incorporación de sus clientes a los servicios bancarios comerciales, además del otorgamiento de garantías (Morfin, 2009).

3. ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE EL FINANCIAMIENTO DE LA MIPYME EN QUERÉTARO

3.1 Pregunta

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la mipyme en Querétaro y cuáles son los factores que impiden el acceso al financiamiento?

3.2 Objetivo

Conocer las fuentes de financiamiento y los factores que impiden el acceso al financiamiento de la mipyme en Querétaro en los sectores industria, comercio y servicios.

3.3 Hipótesis

Las fuentes de financiamiento de la mipyme en Querétaro se encuentran conformadas por capital propio, financiamiento institucional, crédito de proveedores, anticipos de clientes y préstamos familiares. Los factores que impiden el acceso al crédito institucional se centran en las altas tasas de interés, carencia de requisitos para solicitar un crédito, incertidumbre sobre si podrá cumplir con el pago del crédito, falta de garantías, creencia de que el banco no le proporcionará el crédito y rechazo de una solicitud de crédito en el pasado.

3.4 Diseño de la investigación

El presente estudio es descriptivo y el diseño de investigación no experimental de corte transversal. Es una investigación fundamentada en un estudio de campo. Se recolectaron los datos de empresas del sector industria, comercio y servicios, para determinar el estado actual de la mipyme y conocer sus fuentes de financiamiento y factores que restringen el acceso al crédito. Los datos se recolectaron con base en una encuesta con una entrevista personal.

3.4.1 Muestra

La población es de 56 345 empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, identificadas en el último Censo Económico 2009 del Inegi en Querétaro. La muestra se obtuvo por el método de proporciones. Para efectos de la investigación, la variable (p) significa la proporción de empresas micro, pequeñas y medianas, mientras que la proporción (q) representa a las empresas grandes. Además, se consideró un nivel de confianza de 95%; por tanto, un máximo de error estándar de 5%, obteniéndose una muestra de 168 empresas. Las empresas encuestadas cumplieron criterios de selección por tamaño de empresa y nivel de empleo, según la estratificación de la Secretaría de Economía.

3.4.2 Descripción del instrumento de medición

Se desarrolló un cuestionario estructurado, especificando la clasificación SCIAN para identificar los sectores de industria, comercio y servicios. Los datos generales de la empresa y las preguntas enfocadas a conocer el sistema de financiamiento de la mipyme. El cuestionario se aplicó a través de una entrevista personal al dueño o responsable de la empresa, con una duración aproximada de quince minutos. Posteriormente, se procesó la información segmentada por sectores en el programa SPSS.

3.4.3 Descripción de variables

Las variables de medición se han desarrollado en función de la estructura financiera de una empresa. Por un lado, nos permitirá conocer en qué proporción la empresa se encuentra financiada con capital propio y con capital ajeno. Por otro, al detectar el capital externo evaluaremos cuáles son esas fuentes de financiamiento, el plazo promedio en días, el costo del crédito no bancario y el destino del financiamiento. Asimismo, evaluaremos el crédito bancario, su tasa de interés, si es fija o variable, y el tipo de garantía que ha solicitado. Por último, analizaremos los motivos que han impedido al empresario acceder a un financiamiento. A continuación, podemos observar las variables de medición y sus respectivos indicadores en el cuadro 5.

CUADRO 5. Variables para medir el financiamiento de la mipyme

VARIABLES	INDICADORES
1. Estructura financiera	1.1 Capital propio 1.2 Financiamiento
2. Fuentes de financiamiento actual	2.1 Proveedores 2.2 Clientes 2.3 Prestamos familiares 2.4 Bancos comerciales 2.5 Micro financieras 2.6 Uniones de crédito 2.7 Fondos de apoyo de gobierno 2.8 Otros
3. Plazo promedio de financiamiento en días	3.1 Proveedores 3.2 Clientes 3.3 Préstamos familiares 3.4 Bancos comerciales 3.5 Microfinancieras 3.6 Uniones de crédito 3.7 Fondos de apoyo de gobierno 3.8 Otros
4. Costo del crédito	4.1 Proveedores 4.2 Clientes 4.3 Préstamos familiares 4.4 Bancos comerciales 4.5 Microfinancieras 4.6 Uniones de crédito 4.7 Fondos de apoyo de gobierno 4.8 Otros
5. Destino del financiamiento	5.1 Capital de trabajo 5.2 Inversión 5.3 Pago de deudas 5.4 Otros
6. Tasas de interés promedio (para un crédito financiero)	6.1 Costo Total de Financiamiento (CAT) 6.2 Tasa de interés nominal
7. Tipo de interés	7.1 Tasa de interés variable 7.2 Tasa de interés fijo
8. Tipo de garantía otorgada	8.1 Hipotecaria 8.2 Prendaria 8.3 Aval 8.4 Otros

9. Motivos por el cual no tiene acceso a financiamiento	9.1 No requiere financiamiento 9.2 Ha solicitado un crédito y le han rechazado 9.3 Las tasas de interés son elevadas 9.4 No cubre los requisitos de acceso al crédito 9.5 Cree que el banco no le proporcionará el crédito solicitado 9.6 Tiene incertidumbre sobre si podrá cumplir con la amortización del crédito 9.7 Falta de garantías 9.8 Otros motivo
---	---

FUENTE: Elaboración propia.

3.5 *Análisis de los resultados*

En Querétaro, 100% de la mipyme industrial tiene acceso a una fuente de financiamiento bancario (11.7%) y no bancario (88.3%), mientras que en los sectores comercio y servicios no acceden a ningún tipo de crédito más de 50%, es decir, trabajan con recursos propios.

Los pequeños empresarios no buscan cubrir la totalidad de sus necesidades de financiamiento con crédito; según una encuesta del Banco Mundial, entre 55% y 67% de estos negocios se autofinancian y el crédito bancario representa apenas 27% (BID, 2009).

3.5.1 *Datos de la muestra por tamaño de empresa y sectores*

La muestra estuvo formada por 168 negocios, clasificados por tamaño de empresa; 94.0% fueron micro, 5.4% pequeña y 0.6% medianas, que generaron 83.7, 11.3 y 5% del empleo, respectivamente, comprobándose la relevancia de la mipyme en los aspectos económicos y sociales como una fuente creadora de negocios y de empleos.

También evaluamos la muestra por sectores. El comercio representa 50% de los negocios en Querétaro, los servicios 40.5% y en menor proporción la industria 9.5 por ciento. Asimismo, el sector comercio proporcionó 44.8% del empleo, los servicios el 38.6% y la industria 16.6 por ciento.

Del total de cuestionarios aplicados en la industria, los directores de empresas respondieron 61.6%: gerentes generales 23.1% y gerentes de planta 15.4%, observándose una organización estructurada formalmente. En los sectores comercio y servicio la estructura organizacional es más informal; mayoritariamente, respondieron los propietarios y empleados.

3.5.2 Datos generales de la empresa

a) Generalidades del empresario

Respecto al género del empresario: en la industria más de 90% es masculino; en el comercio cerca de 80% es femenino y en los servicios se mantiene un equilibrio entre ambos. La medición de la edad de los empresarios indica que en el sector industria es más experimentado; 61.5% se encuentra en el rango de 40 y 59 años; generalmente, ha tenido trabajos previos en otros negocios. En el comercio y servicios son más jóvenes 57.1% y 36.8%, respectivamente, se ubican entre 21 y 29 años. El nivel de estudios: en la industria predomina la licenciatura; 61.5% son empresarios más capacitados; en el comercio y los servicios el nivel educativo es inferior, es el bachillerato o técnico superior, 47.6 y 44.1%, respectivamente.

b) Caracterización de la empresa

La industria posee empresas de mayor antigüedad; 38.5% se encuentra en el rango de más de 12 años. Por tanto, son más sólidas y se han fortalecido en el tiempo. El comercio mantiene las empresas más frágiles con dos años de vida (33.3%) y un nivel alto de riesgo de que puedan perecer. En los servicios, la antigüedad fluctúa entre cinco y ocho años. La estructura jurídica de las empresas en la industria está dividida entre personas físicas y morales en igual proporción (50%9. El comercio y los servicios albergan en su mayoría personas físicas: 95.2 y 83.8%, respectivamente. En la formación de capital en los sectores industria, comercio y servicios, es de empresas familiares.

3.5.3 Financiamiento de la mipyme de Querétaro

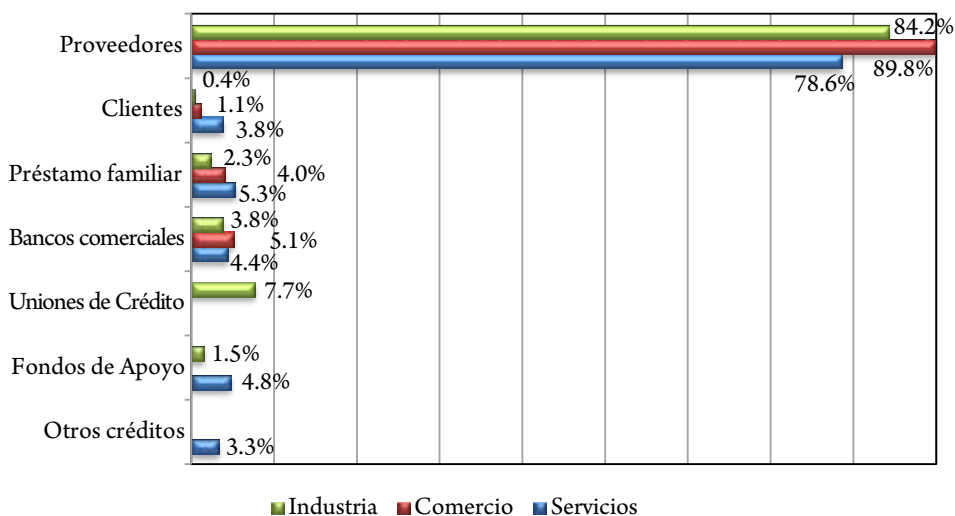
a) Principales fuentes de financiamiento

La principal fuente de financiamiento de las empresas industriales encuestadas son los proveedores proporcionando 84.2% del crédito total. Los préstamos familiares cubren 2.3% y los fondos de apoyo 1.5 por ciento. Las entidades financieras mantienen una pobre participación; la banca comercial con 3.8% y las uniones de crédito con 7.7 por ciento. Según CIPI (2003), la pyme del sector industria tiene un limitado acceso al financiamiento bancario de apenas 12.4 por ciento.

También en el sector comercio los créditos más importante provienen de los proveedores (89.8%), escasamente de los bancos comerciales (5.1%) y los préstamos familiares (4%). CIPI (2003) afirma que la pyme del sector comercio financia sus operaciones mediante el sistema bancario alrededor de 15.5 por ciento.

Asimismo, en el sector servicios los créditos relevantes vienen de los proveedores (78.6%), los préstamos familiares constituyen 5.3%, la banca comercial representa 4.4% y los fondos de apoyo 4.8 por ciento. CIPI, (2003) sostiene que la pyme en el sector servicios financia mediante el sistema bancario 3.5% de su crédito.

GRÁFICA 6. Fuentes de financiamiento en el sector industria, comercio y servicios

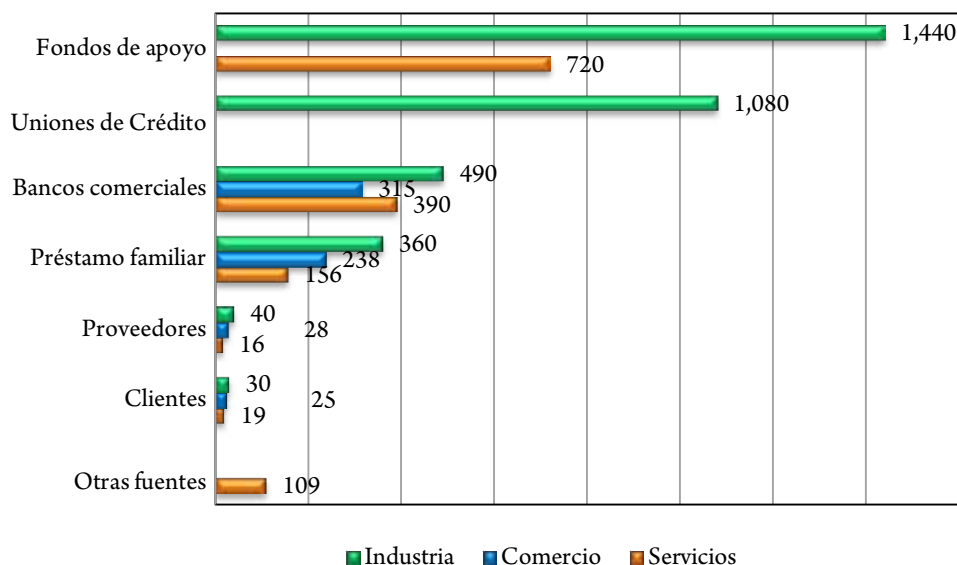


FUENTE: Elaboración propia.

b) Plazo promedio de financiamiento

Respecto al plazo promedio de financiamiento en la industria, encontramos condiciones distintas. Los proveedores otorgan apenas cuarenta días de crédito y las instituciones financieras periodos más prolongados. Por tanto, las empresas requieren de financiamiento a mayores plazos para mantener mayor liquidez en el tiempo. Asimismo, en el comercio el plazo promedio de proveedores es de 28 días, los bancos comerciales proporcionan un plazo promedio de 315 días dando mayor liquidez al negocio. En el sector servicio, el plazo promedio de proveedores es de 16 días, frente a 390 días que proporcionan los bancos comerciales y 1440 que otorgan los fondos de apoyo.

GRÁFICA 7. Plazo promedio de financiamiento en la industria, comercio y servicios (días)



FUENTE: Elaboración propia.

c) Destino del financiamiento

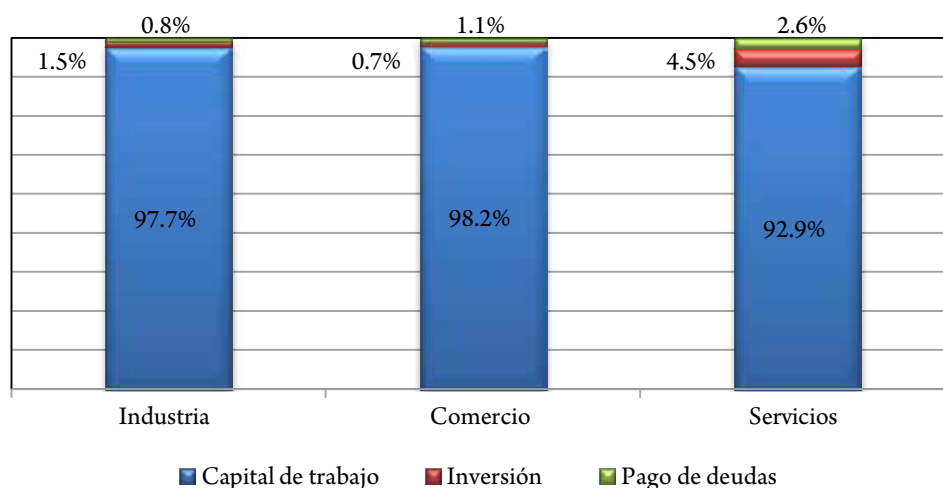
A su vez, el financiamiento obtenido en la industria se destina principalmente a capital de trabajo (97.7%), se invierte (1.5%) y se utiliza para el pago de deudas (0.8%). Considerando estos resultados, las empresas no pretenden desarrollarse e invertir en el largo plazo en aspectos importantes, como renovación de maquinaria, tecnología, innovación; se concentran en el corto plazo, tratando de mantenerse operativos con el financiamiento que les proporcionan los proveedores.

El financiamiento en el comercio se destina principalmente a cubrir capital de trabajo (98.2%), pago de deudas (1.1%) y apenas 0.7% para inversión. Estos resultados nos indican que el empresario queretano no invierte en el largo plazo; sólo se limita a sobrevivir y operar en el corto plazo con el crédito que obtiene de los proveedores, sin recurrir a créditos con instituciones financieras con el objeto de financiar capital para inversiones a plazos mayores. Por tanto, otra de las causas de la baja competitividad de la mipyme queretana es el destino del financiamiento, únicamente para invertir en el muy corto plazo y escasamente en proyectos de desarrollo de largo plazo.

El financiamiento al que tiene acceso el empresario en el sector servicios se dedica en su mayor parte a cubrir capital de trabajo (92.9%); sin embargo, es el que más invierte (4.5%) y también destina mayor proporción al pago de deudas (2.6%), en comparación con los sectores industria y comercio. Pero mantiene la misma

estructura de escasa inversión y predominio de operaciones de corto plazo. Esos hallazgos no son coincidentes con lo encontrado por Saavedra y Hernández (2008b), debido a que las empresas hidalguenses destinan 41% del monto del financiamiento a la compra de activos fijos que impulsen sus procesos productivos, lo que indica que la mipyme queretana tiene problemas de liquidez.

GRÁFICA 8. Destino del financiamiento en los sectores empresariales



FUENTE: Elaboración propia.

d) Tipo de tasas de interés

Otro aspecto del riesgo es el tipo de tasas de interés que elige empresario; por disminuir costos, recurre a tasas de interés variable, sin considerar las implicaciones que representa un entorno económico inestable o una crisis financiera internacional. En el sector comercio 66.7% se financió con tasas de interés variable y 33.3% fijo.

e) Costo del crédito

Los empresarios industriales señalaron que el Costo Anual Total (CAT) del crédito en promedio es de 16.5%, mientras que en el comercio es de 14.7% y en el sector servicios de 13.5 por ciento. Se aprecian tasas de interés competitivas, los créditos empresariales en Querétaro que proporciona la SEDESU, a través del programa soluciones y con los recursos del Fondo Pyme, se manejan con tasas de interés anual de 12% y 2.5% de comisiones; si los pagos son oportunos, en el siguiente año la tasa de interés baja a 6 por ciento.

f) Garantías otorgadas

Los créditos de instituciones financieras para la industria se garantizaron con hipotecas (75%) y a través de avales (25%). La garantía principal de los créditos en el comercio fueron los avales (50%), las hipotecas (16.7%) y las prendas (16.7%).

g) Factores que impiden obtener financiamiento a las mipymes en Querétaro

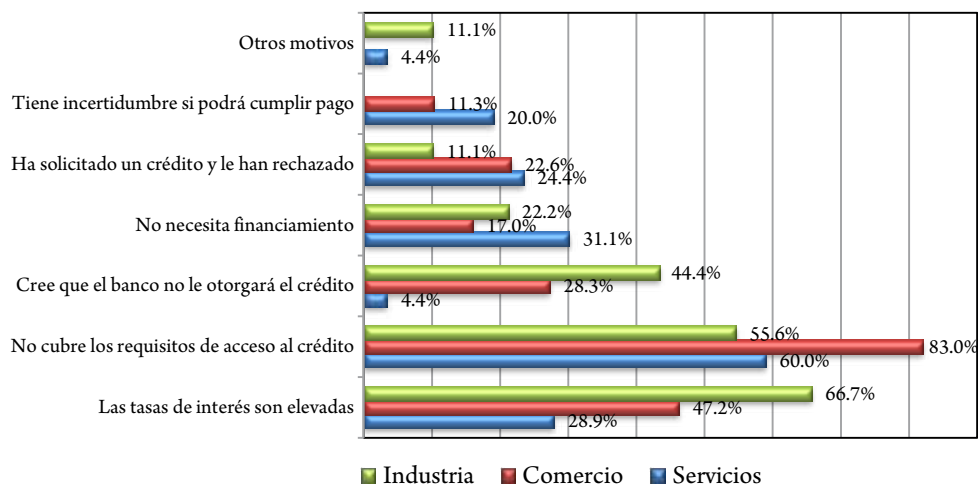
Existen diversos factores que limitan la obtención de un crédito bancario; en las empresas industriales de Querétaro, las elevadas tasas de interés (66.7%), los diversos requisitos para solicitar un crédito y que no alcanzan a cubrirlos (55.6%), la creencia de que el banco no le proporcionará el crédito solicitado (44.4%) y algunos, incluso, no necesitan financiamiento (22.2%).

Diversos son los motivos por los cuales un empresario del sector comercio no ha obtenido un crédito; según el empresario queretano, debido principalmente a que no cubre los requisitos del acceso al crédito (83.0%), las tasas de interés son elevadas (47.2%), la creencia de que el banco no le otorgará un crédito (28.3%) y rechazaron una solicitud de crédito (22.6%).

Asimismo, el empresario del sector servicios no solicita financiamiento, debido a que no cubre los requisitos de acceso al crédito (60%), no necesita financiamiento (31.1%), las tasas de interés son elevadas (28.9%), ha solicitado un crédito y ha sido rechazado (24.4%), entre otras.

Numerosas pequeñas empresas se autoexcluyen de pedir crédito, anticipando que no cubrirán los requisitos que solicitan los bancos, y los trámites de crédito son un desincentivo para acceder a un crédito.

GRÁFICA 9. Motivos por los que el empresario no solicita financiamiento



FUENTE: Elaboración propia. La suma es superior a 100% debido a que las empresas pueden marcar más de una alternativa.

CONCLUSIONES

- El 100% de la mipyme industrial que conforma la muestra de este estudio en Querétaro tiene acceso a una fuente de financiamiento bancario y no bancario, mientras que en el comercio y los servicios más de 50% se autofinancia.
- La mipyme se encuentra representada por 94% de microempresas, 5.4% de pequeñas y una proporción menor de 0.6% medianas, que generan 83.7; 11.3 y 5% del empleo, respectivamente, confirmando la relevancia de la mipyme en aspectos económicos y sociales como una fuente creadora de negocios y empleo.
- En Querétaro predominan los negocios comerciales (50%), los servicios aportan 40.5% y solamente 9.5% la industria. Asimismo, el aporte del empleo en estos sectores fue de 44.8; 38.6 y 16.6%, respectivamente. La industria es un importante detonante de la economía en este estado que alberga grandes empresas del sector automotriz, autopartes, metálicas básicas y de alimentos, entre otras, que se hallan a la vanguardia en tecnología e innovaciones. Sin embargo, en el nivel mipyme no rebasan 10% en unidades económicas y en el empleo aportan un poco más de 15 por ciento. Se requiere que el gobierno estatal fortalezca el Programa de Desarrollo de Proveedores para encadenar la mipyme con las empresas tractoras, se incremente el financiamiento de largo plazo bancario y de organismos intermediarios que le permita invertir en maquinaria y tecnología; además, es necesario que el empresario industrial participe en asociaciones o cámaras industriales y a través de los Centros México Emprende se capacite y reciba consultoría especializada.

- En cuanto a las características de la empresa, la industria presenta empresas morales y físicas en igual proporción, con una organización formal, sólidas y de mayor antigüedad y financiadas con capital familiar. En el sector comercio, las empresas en su administración son menos formales, predominan las personas físicas y son frágiles, se encuentran en un nivel de alto riesgo de que puedan perecer (dos años de vida 33.3%) y la formación de su capital es familiar. También en los negocios de servicios la organización es menos formal y son personas físicas; tienen cierta experiencia, llevan en el mercado más de cinco años y el capital invertido es familiar.
- Respecto a las generalidades del empresario, en la industria predomina el género masculino; el empresario tiene experiencia en el negocio y ha cursado una licenciatura. El comercio es dirigido por mujeres jóvenes (entre 21 y 29 años el 57.1%) con un nivel educativo de bachillerato o técnico superior. En los servicios hay un equilibrio de género, pero también está administrado por jóvenes (21-29 años) que han llevado a cabo estudios de bachillerato o técnico superior.
- En la industria, comercio y servicios, la principal fuente de financiamiento son los proveedores (alrededor de 80%); las instituciones financieras representadas por los bancos comerciales aportan sólo 4% y las uniones de crédito 7.7%, mientras que los fondos de apoyo financian un poco más de 3 por ciento. El plazo promedio de pagos de los bancos comerciales es de más de un año, frente a 28 días de los proveedores.
- Además, 96% del financiamiento es destinado a capital de trabajo y sólo 2% a inversiones. Diversos estudios del Banco Mundial y el Banco de México han detectado está problemática de la mipyme, agudizándose en Querétaro por la escasa participación en el crédito bancario. El crédito de proveedores es de muy corto plazo y tiene un costo financiero implícito. Los gobiernos federal y estatal deben fortalecer la educación financiera y difundirla, con fondos de programas de apoyo para que el empresario conozca los beneficios de obtener créditos en el sistema financiero, de mantener un historial crediticio, además de líneas de crédito disponible para inversiones de largo plazo, o también para oportunidades de negocios y desarrollar una cultura crediticia. En los negocios, el crecimiento, la mejora de la competitividad, las inversiones en tecnología e innovación necesitan ir acompañadas de financiamiento de corto y largo plazo.
- El principal motivo que tiene el empresario mipyme de los sectores industria, comercio y servicios para no solicitar crédito en el sistema financiero es que no cubre los requisitos de acceso al crédito; el segundo son las elevadas tasas de interés y tercero cree que el banco no le otorgará el crédito. El microempresario generalmente es una persona física, con bajo nivel educativo y utiliza poco la gestión administrativa, reflejándose en una contabilidad rudimentaria y con prioridades operativas en el negocio, puesto que no considera importante la información contable para tomar decisiones, ni como herramienta para obtener financiamiento; además, mezcla sus

finanzas personales y del negocio; bajo este esquema, no puede reunir los requisitos para acceder al financiamiento.

- El gobierno federal, al delinear la política mipyme, ha instrumentado numerosos programas de apoyo para resolver esta problemática; una importante estrategia es la creación de los centros México Emprende, que funcionan como una ventanilla única, donde el empresario obtiene financiamiento, capacitación y consultoría, pero los recursos son escasos y no se difunden adecuadamente; un ejemplo de éxito en Querétaro es la CANACO-SERVYTUR que opera eficientemente. Los altos costos del financiamiento se producen por la mínima información contable y financiera de que dispone el microempresario y por los costos fijos operativos en que incurre el banco al atomizarse la atención al cliente y por la asimetría de la información entre el banco y el empresario. Nacional Financiera maneja el Programa de Garantías, que permite al empresario obtener tasas de interés más competitivas en los organismos intermediarios y los bancos. SEDESU, a través de su Programa Soluciones, otorga créditos a la pyme con una tasa de 12% anual más 2.5% de comisiones, si cumplen los pagos puntualmente, en el siguiente año la tasa baja hasta 6 por ciento. Si el empresario tiene la percepción de que el banco no le otorgará el crédito, es básicamente por falta de cultura financiera.

REFERENCIAS

- Anaya, M. (2007). *La banca de desarrollo en México*. Serie 190, Financiamiento del Desarrollo. Santiago de Chile: CEPAL.
- Banco de México (2005 a 2009). «Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre octubre-diciembre». Comunicado de prensa. México: Banco de México.
- Banco de México (2011). *Reporte sobre el sistema financiero-septiembre de 2011*. México: Banco de México.
- Banco Mundial (2006, 2009, 2010). Enterprise Surveys. <www.enterprisesurveys.org>.
- Banco Mundial (2007). *Encuesta de empresas. Perfil de país México*. Encuesta 2006. Washington DC. Enterprise Surveys. Washington, DC, USA: Banco Mundial.
- Banco Mundial (2008a). *Colombia, financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme)*. Washington, DC, USA: Banco Mundial.
- Bebczuck (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Serie Financiamiento del Desarrollo 227. Santiago de Chile: CEPAL.
- BID (2009). *Políticas y buenas prácticas de financiamiento para la pequeña empresa*. Washington DC, USA: BID.
- Corcuera, D. R. Carrasco y C. Cárdenas (2010). *Marcos legales para el fomento a la mipyme en América Latina: análisis comparado para Colombia, Chile, Perú y Venezuela*. Documentos de trabajo 3-2010. México: FUNDES.
- DOF (2008b). *Reglas de operación del Fondo Pyme 2009*. México: Secretaría de Economía, 29 de diciembre de 2008.
- DOF (2009). *Estratificación de micro, pequeña y mediana empresa*. México: Secretaría de Economía, 30 de diciembre de 2009.

- Ferraro, C., y E. Goldstein (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- FUNDES (2006). *Sistema Nacional de Financiamiento Pyme*. Memorias. México: FUNDES.
- Garrido, C. (2011). *Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: oportunidades y desafíos*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Inegi (2009). *Censo Económico 2009*. México: Inegi.
- Lecuona R. (2009). «El financiamiento a las pymes en México: la experiencia reciente». México: *Revista Economía UNAM*. Journal, vol. 6, núm. 17, 69 al 91.
- López-Acevedo, G., H. Tan y R. Flores et al. (2007). *Evaluando programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Morfín, A. (2009). *Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México)*. Serie Financiamiento del Desarrollo 208. Santiago de Chile: CEPAL,
- OCDE (2010). «Prácticas y políticas exitosas para promover la mejora regulatoria y el emprendimiento a nivel subnacional». París, Francia: documentos de trabajo de la OCDE sobre gobernanza pública, núm. 18.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Serie 226. Santiago de Chile: CEPAL.
- Poder Ejecutivo Federal (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*. México: Presidencia de la República.
- Presidencia de la República (2011). *Quinto Informe de Gobierno*. México: Presidencia de la República.
- Pollack, M., y A. García (2004). *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*. Serie Financiamiento del Desarrollo 147. Santiago de Chile: CEPAL.
- Saavedra, M., y Y. Hernández (2008a). «Perfil financiero de las pequeñas empresas: El caso del estado de Hidalgo, México». *Contaduría*, Universidad de Antioquía, 53, 173-196.
- Saavedra, M., y Y. Hernández (2008b). «Caracterización e importancia de las mipymes en Latinoamérica: un estudio comparativo». *Actualidad Contable Faces*, 11, 17, 122-134.
- SE (2008). *Programa Sectorial de Economía 2007-2012*. México: Secretaría de Economía. DOF, 14 de mayo de 2008.
- SE (2011a). *Reglas de operación del Fondo Pyme para el ejercicio fiscal 2012*. México: Secretaría de Economía. DOF, 23 de diciembre de 2011.
- SE (2011c). *Reglas de operación del Fondo Nacional para las Empresas en Solidaridad (FONAES)*. México: Secretaría de Economía. DOF, 24 diciembre de 2011.
- SE (2011b). *Reglas de operación del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)*. México: DOF, 24 diciembre de 2011.
- SHCP (2007). *Encuentro nacional de educación financiera*. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Presentación.
- SPYME (2010). *Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa*. México: SPYME. Presentación.