

RESUMEN

El acceso al financiamiento es un punto importante al momento de tratar temas referentes al crecimiento, economía y competencia en la mayoría de los países. La relación entre crecimiento y desarrollo del sector financiero, es clara. El desarrollo del sector financiero reduce el costo de capital y mejora la asignación de recursos (aumentando la cantidad y calidad de proyectos de inversión), impulsando con ello el crecimiento económico. Sin embargo, existen pocos estudios que evalúen directamente la oferta y la demanda crediticia para las PYMES como fuente de financiamiento en México. Aún más, existen limitaciones en el entendimiento de la percepción y necesidades específicas sobre las barreras y limitantes del financiamiento en las PYMES. Como resultado, este trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad entre la oferta y demanda crediticia en empresas del sector comercial en Ciudad Victoria, Tamaulipas. Siguiendo una estrategia cualitativa multicaso y utilizando la entrevista como técnica de recolección de datos, este trabajo encuentra que existe una oferta crediticia parcial a las necesidades de las PYMES estudiadas. Además, este trabajo toma una estrategia poco convencional al identificar las limitantes no solo desde la perspectiva del demandante sino también desde la experiencia del oferente.

PALABRAS CLAVE: Fuentes de financiamiento, PYMES, oferta crediticia, demanda crediticia.

ABSTRACT

Access to sources of finance is an important aspect for addressing issues such as growth, economics, and competition in most countries. The relationship between growth and development of the financial sector is clear. A greater development of the financial sector reduces the cost of capital and increases resource allocation (increasing the amount and quality of investment projects), generating with this economic growth. However, there are few studies that evaluate directly the supply and demand of credit for SMES as a source of financing in Mexico. Furthermore, there are knowledge gaps on the perception and specific needs around barriers and limits for financing SMES. As a result, this paper aims to determine the viability between the supply and the demand of credit in commercial sector SMES in City Victoria, Tamaulipas. Following a qualitative multiple case study approach and using interviews to collect data, our results show that there is a partial credit supply for the needs of the firms in this study. This work takes an unconventional strategy by identifying the limitations not only from the business side but also from the experiences from the financial sector.

KEY WORDS: Sources of finance, SMES, credit supply, credit demand.

Maestra Claudia Guadalupe Lerma-Sánchez. Maestra en Dirección Empresarial. Domicilio: Avenida Universidad, Centro Universitario Victoria, Tamaulipas, México. Teléfono: 834 8 18 00, extensión 2425. Correo electrónico: claudia.lerma.sanchez@gmail.com.

Doctor Arturo Briseño-García. Doctor en Ciencias Administrativas, profesor e investigador de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Domicilio: Avenida Universidad, Centro Universitario Victoria, Tamaulipas, México. Teléfono: 834 8 18 00, extensión 2425. Correo electrónico: abriseno@docentes.uat.edu.mx.

Doctor José Alfredo Sánchez-Aldape. Doctor en Ciencias Administrativas. Profesor e investigador de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Domicilio: Avenida Universidad, Centro Universitario Victoria, Tamaulipas, México. Teléfono: 834 8 18 00, extensión 2425. Correo electrónico: jsanchez@docentes.uat.edu.mx.

Doctor Jesús Gerardo Delgado-Rivas. Doctor en Ciencias Administrativas. Profesor e investigador de tiempo completo de la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Avenida Universidad, Centro Universitario Victoria, Tamaulipas, México. Teléfono: 834 8 18 00, extensión 2425. Correo electrónico: jdelgador@docentes.uat.edu.mx.



CRÉDITO BANCARIO COMO ALTERNATIVA DE FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

BANK CREDIT AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FINANCING FOR SMES

Fecha de recepción: 20/03/2017 Fecha de aceptación: 11/05/2017

Claudia Guadalupe Lerma-Sánchez
Arturo Briseño-García
José Alfredo Sánchez-Aldape
Jesús Gerardo Delgado-Rivas

INTRODUCCIÓN

La progresiva importancia de las PYMES en el proceso del crecimiento económico se debe principalmente a que reactivan la cadena económica de un país. Éstas pueden llegar a ser la diferencia entre un país financieramente sano y otro que no, ya que poseen cualidades importantes. Las pequeñas y medianas empresas tienen un destacado desempeño a nivel mundial, regional y local a pesar de los acelerados cambios tecnológicos, la globalización, y las desventajas que enfrentan respecto a las grandes compañías en la mayoría de los países (Di Tomaso & Dubbini, 2000; Dussel, 2004).

En el ámbito de los países emergentes de Latinoamérica el papel importante de las PYMES en Latinoamérica pone de manifiesto que el acceso al financiamiento bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo. Entre las principales restricciones se señalan los costos de financiamiento y la dificultad de evaluar el historial de la PYME. En México a pesar del esfuerzo llevado a cabo por el gobierno federal para el apoyo de este

colectivo, persisten problemas para acceder al financiamiento bancario, así como el desconocimiento de los diferentes programas oficiales que podrían ayudar a su desarrollo (CIPi *et al.*, 2003).

En México, las pequeñas y medianas empresas constituyen el segmento más importante para conseguir el desarrollo del país: representando estas el 99.7% del total de las empresas, las cuales crean siete de cada 10 empleos y generan aproximadamente un 52% del Producto Interno Bruto (PIB) (Secretaría de Economía, 2010).

Sin embargo, las PYMES tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño, por ejemplo: acceso restringido a las fuentes de financiamiento, bajos niveles de capacitación de su capital humano, limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico, pobre incursión en mercados internacionales, bajos niveles de productividad, baja capacidad de asociación y gestión, dentro de estos factores uno de los más importantes es el relacionado a las fuentes de financiamiento, esto en razón a que las grandes empresas cuentan con planes de negocios mejor integrados, más información financiera confiable y mayores activos. (OCDE, 2007).

La literatura sobre el financiamiento de las PYMES muestra estadísticas sobre la obtención y uso de los créditos otorgados. Por ejemplo, de acuerdo con informes del Banco de México (2010) la principal fuente de financiamiento para las PYMES lo representan sus proveedores, en ese sentido menciona Zevallos (2006) que hay una sobre dependencia en los fondos propios debido a la escasez de recursos externos a tasas razonables. Asimismo se concluye, en este mismo reporte, que el principal destino del crédito obtenido por las PYMES es para obtener capital de trabajo. Estos enfoques cuantitativos ofrecen poca respuesta en relación el impacto real que tiene el financiamiento de la banca comercial en las empresas y si las opciones ofertadas se ajustan a las demandas de los usuarios.

Derivado de esto, la presente investigación busca ofrecer respuestas sobre la viabilidad de la oferta crediticia de la banca comercial en las PYMES mexicanas. En particular, se pretende analizar la viabilidad de la banca comercial como fuente de financiamiento de las PYMES establecidas en Ciudad Victoria, Tamaulipas, con la intención principal de sugerir un esquema de financiamiento de acuerdo a las necesidades del sector.

El capítulo está estructurado de la siguiente forma. En la Primera sección, se explica el diseño metodológico utilizado en esta investigación para cumplir con los objetivos de este trabajo. En la segunda se describen los resultados principales sobre las necesidades de las empresas y el análisis de la oferta crediticia. Finalmente, en la tercera y última sección, se presentan las conclusiones y recomendaciones sobre el diseño de estructuras de financiamiento acordes a las necesidades de las PYMES.

MARCO TEÓRICO

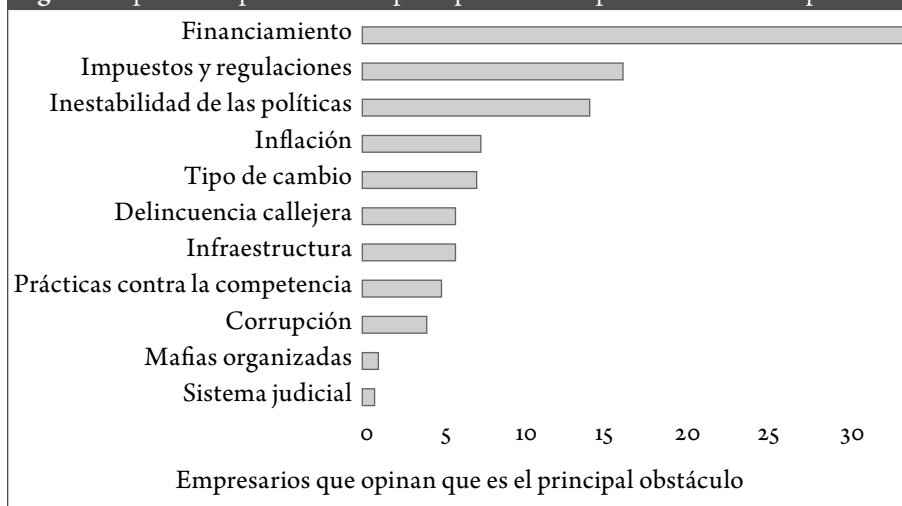
Rol del financiamiento en el crecimiento empresarial

La relación entre crecimiento y desarrollo del sector financiero, es clara. El desarrollo del sector financiero reduce el costo de capital y mejora la asignación de recursos (aumentando la cantidad y calidad de los proyectos de inversión), impulsando con ello el crecimiento económico. Se ha demostrado que el crecimiento aumenta más que proporcionalmente la demanda por servicios financieros, permitiendo una mayor profundización de este sector (King & Levine, 1993; De Gregorio & Guidotti, 1994).

Crece en una economía globalizada, tiende a aumentar la competitividad de la economía y sus sectores productivos, lo cual enfocándonos al tema del financiamiento cuya competitividad relativa tiene un directo impacto sobre la economía, ya que determina el costo del capital. Es por esto que el sector financiero es considerado como uno de los factores que determinan la “eficiencia de los negocios”.

En América Latina parece haber una gran demanda por profundizar en la dinámica del sistema financiero. De hecho, hay estudios los cuales demuestran que el acceso al financiamiento es el principal obstáculo para el desarrollo empresarial en América Latina. Asimismo, un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), llevado a cabo entre los años 1999 y 2000, en el cual señalan que el 38% de los empresarios de la región –independientemente de su tamaño–, descartaron la falta de acceso al financiamiento como su principal obstáculo para crecer (Lora, Cortes & Herrera 2001). Si a

Figura 1. Opinión empresarial sobre principal obstáculo para crecimiento empresarial.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2001).

lo anterior se suman las restricciones que presentan las pequeñas empresas para acceder a la Banca de financiamiento, se infiere la necesidad e importancia de incrementar el acceso de las mismas a mejores alternativas.

Un mayor acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas tiene un impacto distributivo (más empleo y salarios para los de bajos recursos), sobre el crecimiento y la competitividad, al incrementar la productividad media de la economía.

De acuerdo con una encuesta realizada por el Word Bussines Enviroment Survey a un grupo de empresarios, se demostró que el financiamiento constituye uno de los obstáculos más importantes para su desarrollo productivo. Esto se observa en la figura 1, donde el financiamiento resulta ser el factor que frena el crecimiento empresarial, seguido por los impuestos, regulaciones e inestabilidad en las políticas. El 35% de los empresarios considera que el financiamiento constituye el factor fundamental que inhibe el desarrollo de su empresa.

Asimismo, es importante mencionar que de acuerdo con Wiklund (1998) existen además otros factores que influyen en el crecimiento empresarial como son el entorno, la iniciativa emprendedora, los recursos y la motivación.

Wiklund (1998), también señala cuatro factores que impiden el crecimiento empresarial de las PYMES en México, un alto porcentaje de impuestos, rentas, ausencia de recursos propios y la falta de financiamientos, donde se demuestra que el acceso a financiamientos permite alcanzar el crecimiento económico.

Sistema Financiero Mexicano

Concepto y Objetivo

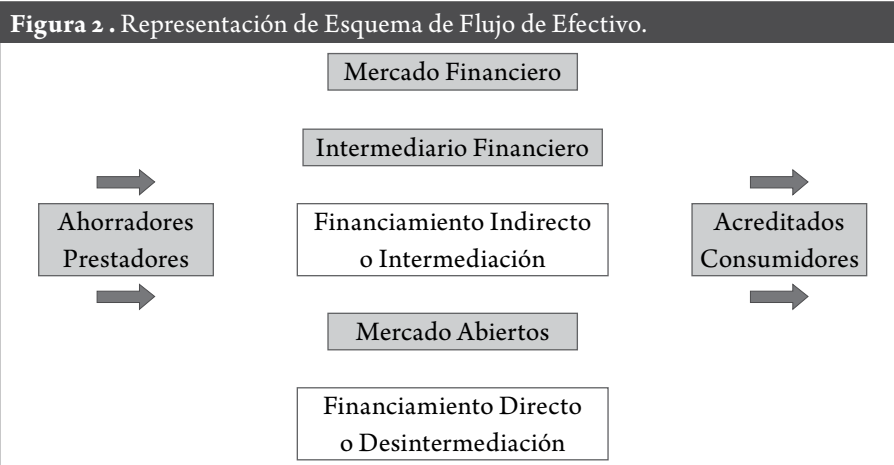
Teniendo en cuenta la forma en que se ha integrado el Sistema Financiero Mexicano, el cual se define como “el conjunto de organismos e instituciones, que captan, administran y canalizan a la inversión, al ahorro dentro del marco legal que corresponde al territorio nacional” (Mejan, 2008).

Si analizamos esta definición en su contexto, se define como una institución bancaria al lugar donde se realizan transacciones con dinero; asimismo a los contratos como la firma de acuerdo de un crédito bancario y, a la vez, un lugar físico donde se realiza la contraprestación, ya que mientras unas personas acuden para ahorrar, otros tantos acuden para pedir en calidad de préstamo dicho dinero.

Por lo que se puede entender que el mercado financiero es aquel donde se contactan oferentes y demandantes.

En la figura 2 se puede observar claramente el contexto del mercado financiero y los intermediarios al observar la dinámica del evento.

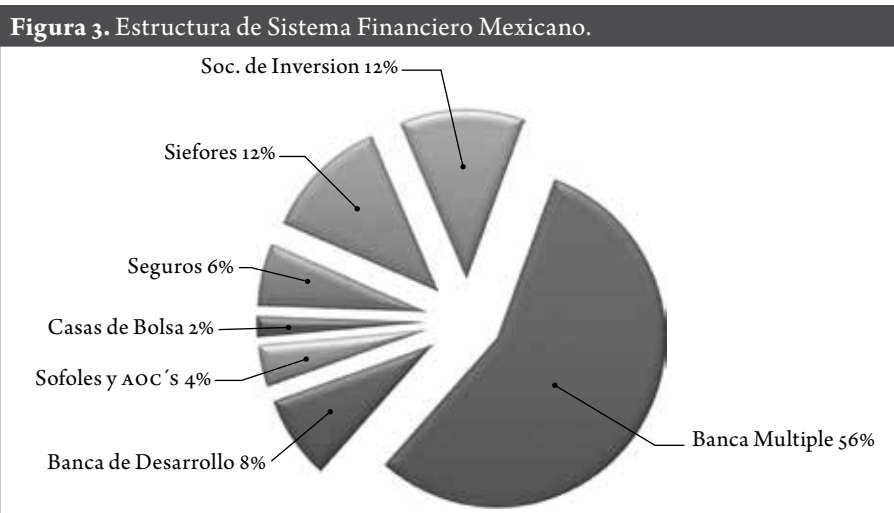
Mediante los esquemas de captación del sistema financiero, por ejemplo, cuentas de cheques, cuentas de ahorro, los bonos, las obligaciones, los portafolios



Fuente: Meján (2008), Sistema Financiero Mexicano.

lios de inversión, las sociedades de inversión, las cuentas maestras, el intermediario financiero concentra el recurso monetario para otorgarlo a un tercero, mediante los productos de colocación; por ejemplo, tarjetas de crédito, préstamos de Habilitación y Avío, créditos hipotecarios, arrendamientos financieros, y así sucesivamente, dando al intermediario su terreno de desarrollo.

De acuerdo con la investigación realizada por el Banco de México, en la figura 2 se muestra la integración del Sistema Financiero Mexicano, con las instituciones que ofertan una diversidad de productos y servicios financieros a los usuarios de la banca.



Fuente: SHCP, Estructura del Sistema Financiero Mexicano.

Este mismo estudio presenta a la Banca Múltiple como el principal intermediario financiero, esto debido al crecimiento de su participación en el otorgamiento de financiamientos otorgados.

Las PYMES y su financiamiento

De acuerdo a Lerma (2008) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta y marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Los recursos obtenidos deben ser recuperados durante el plazo y ser retribuidos a un tipo de interés fijo o variable.

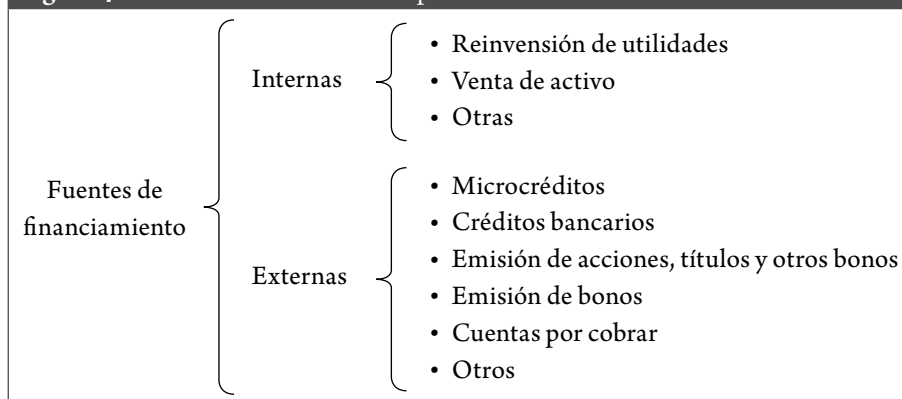
Para las pequeñas y medianas empresas la obtención de financiamiento no ha sido fácil, sin embargo, se han accedido a fuentes diversas y la utilización de cada una de ellas con sus ventajas y desventajas.

Elaboración Propia basada en información recabada de Lerma (2008)

De acuerdo a Longenecker (2008) entre las fuentes internas de financiamiento se encuentran las siguientes, obsérvese la figura 3:

- *Reinversión de utilidades.* Las PYMES en América Latina, tienden a financiarse principalmente con recursos propios, los cuales provienen de la reinversión de sus utilidades.
- *Venta de Activo.* Otra de las formas de financiamiento de las PYMES es mediante la venta de activos, representada por el ingreso obtenido en la venta de algún bien de la propia empresa.
- *Incrementos de capital.* Se refiere específicamente a las aportaciones de los socios, que al igual que la reinversión de utilidades, representan las principales fuentes de financiamiento de las empresas.

Figura 4. Fuentes de financiamiento para las PYMES.



Fuente: Elaboración propia con base en su criterio.

De acuerdo a Zevallos (2006) hay una gran dependencia de las PYMES de sus fondos propios debido a la escasez de recursos externos a tasas razonables. En Argentina, el 73% de las pequeñas empresas y el 64% de las medianas empresas encuestadas en el año 1996 manifestaron financiarse con fondos propios. Estos resultados se confirman por la estructura promedio del pasivo de las PYMES en 1999 que indica que el capital propio constituía un 74% del pasivo de estas empresas.

Por otra parte, Longenecker (2008) señala que las fuentes externas de financiamiento se clasifican en:

- *Microcréditos*. Se entiende por microcréditos, aquellos contratados para la adquisición de capital de trabajo, siendo este uno de los más utilizados por las empresas, ya que, al verse limitados al financiamiento bancario, representando cerca del 68.7% de su financiamiento, de acuerdo a la Encuesta Coyuntural del Mercado Crediticio (Banco de México, 2010).
- *Crédito Bancario*. La banca comercial, es el principal proveedor de capital de deuda de las empresas, sin embargo, este tiende a limitar sus préstamos, ya que estas prefieren prestarles a empresas con historial comprobado.
- *Cuentas por pagar*. Estas se refieren a los proveedores, ya que de estos se obtiene en mayor parte el financiamiento para que la empresa siga su actividad cotidiana.

Por su parte Zevallos (2006) debido a la falta de financiamiento de intermediarios las PYMES latinoamericanas dependen del crédito de sus proveedores en mayor medida que las de países desarrollados. El financiamiento de proveedores o de clientes puede ser una fuente de recursos importante para las empresas, ya que los proveedores o clientes al tener una relación comercial establecida con las empresas tienden a tener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras en la facilidad de obtención de información sobre sus proveedores o clientes; al igual que en la capacidad de liquidar bienes embargados y tienden también a tener un interés implícito más elevado en la supervivencia de la empresa en el largo plazo.

En la mayoría de los países de la región, el crédito de proveedores es una fuente de financiamiento de corto plazo significativa utilizada por la mitad de las PYMES (Argentina, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela). En México, el crédito de proveedores es la fuente más importante de financiamiento externo utilizada como fuente primaria por el 68% de las PYMES. Si se incorporan los cheques diferidos, mientras que la Banca constituye la segunda fuente

más importante si uno incluye los adelantos en cuenta corriente como se muestra en la tabla 1.

Es esencial que las PYMES puedan obtener financiamiento en el país por medio de la banca comercial, de desarrollo o de otros intermediarios financieros no bancarios a tasas y plazos competitivos.

Tabla 1. Porcentaje de utilización de fuentes de financiamiento.

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	64.00	59.30	637.30	62.50	63.60	69.00	65.90	71.03	62.57	68.70
Banca Comercial	16.90	19.00	18.60	18.60	16.90	14.70	16.40	12.15	22.35	17.80
Banca de Desarrollo	1.70	2.90	2.30	2.40	1.70	0.90	0.90	1.90	0.60	0.80
Banca Extranjera	17.20	2.20	1.90	1.70	1.70	1.30	2.20	0.93	0.56	1.20
Matriz y empresas grupo	15.70	14.70	13.20	14.10	15.70	14.10	14.60	13.09	12.85	10.80
Otros	0.50	1.90	0.70	0.70	0.40	0.00	0.00	0.93	1.12	0.70
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta de evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México (2010).

Tabla 2 . Razones para financiarse por medio de Proveedores en lugar de Crédito Bancario.

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Altas tasas de intereses	35.00	24.20	23.00	22.30	23.80	32.90	30.60	32.38	53.80	28.00
Restricciones en las condiciones del acceso al crédito bancario	29.50	30.10	29.20	26.20	26.20	23.50	29.00	26.67	58.70	63.10
Deterioro en la situación económica actual o esperada	16.00	25.10	25.30	19.70	16.70	11.20	11.30	11.43	36.50	54.80
Disminución en demanda actual o esperada	8.50	8.30	9.40	15.30	13.70	10.00	10.40	11.43	18.30	29.80
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	10.00	11.00	13.20	12.70	13.10	11.20	5.60	8.57	12.50	4.20
Otros	1.00	1.40	-	3.90	6.50	11.20	13.10	9.52	6.70	5.40
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta de evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México (2010).

Las razones de las PYMES para no financiarse a través de proveedores en lugar del crédito bancario son principalmente dos. En primer lugar, se encuentran las altas tasas de interés, lo cual se muestra en la tabla 2, en la cual se señala que casi el 28% de las pequeñas empresas argumentan no utilizar el crédito bancario por esta razón. Un segundo factor es la incidencia de restricciones en acceso de crédito bancario, confirmado en el 60% de empresas a las que se les negó el crédito.

La PYMES al ver limitado su acceso a los créditos a largo plazo, se ve forzada a financiar sus inversiones de largo plazo con este tipo de créditos, los que a la larga las lleva a un apalancamiento peligroso y esto ocasiona la morosidad en sus pagos debido a las altas tasas de interés, siendo esta una de las principales razones por las que la banca comercial se niega a dar crédito fácil a las PYMES.

El financiamiento en el país presenta una marcada asimetría, por una parte, las empresas grandes cuentan con acceso a crédito bancario y fondeo del exterior, mientras que el sector de las PYMES se fondea principalmente de proveedores, repercute negativamente en la inversión productiva y en los esfuerzos para impulsar la innovación y tecnología que el sector necesita para su desarrollo.

El cobro de mayores tasas de interés, la exigencia de garantías reales y la falta de créditos de largo plazo no solo constituyen barreras de entrada para la PYME al sector financiero sino además que las pone en desventaja competitiva (con mayores costos de financiamiento) respecto de las empresas de mayor tamaño con el consecuente impacto negativo sobre el empleo y la productividad, según lo muestra la tabla 2.

Asimismo la falta de certidumbre en torno a la evolución de los negocios en México, así como del futuro de la empresa, se refleja también en el destino del financiamiento.

Tabla 3. Destino del Crédito.

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Capital de Trabajo	60.30	73.50	70.30	77.80	72.00	57.80	64.30	60.00	56.10	71.40
Reestructuración de pasivos	13.20	13.20	18.80	12.70	14.00	17.80	11.90	6.70	19.50	4.80
Comercio Exterior	10.30	0.00	4.70	3.20	4.00	6.70	4.80	6.67	7.32	2.40
Inversión	14.70	7.40	6.30	4.80	10.00	13.30	14.30	15.56	17.07	16.70
Otros propósitos	1.50	5.90	0.00	1.60	0.00	4.40	4.70	11.11	0.00	4.70
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Encuesta de evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México (2010).

En la tabla 3 que se muestra a continuación se puede observar como en el periodo de 2000-2009, en promedio el 71.4% del crédito adquirido por las empresas se destinó a las necesidades de capital de trabajo, un 16.7% a la inversión, 4.8% a la restructuración de pasivos, y un 2.4% a las operaciones de comercio exterior (Banco de México, 2010).

PROPUESTA METODOLÓGICA

Esta investigación se desarrolla mediante la estrategia de estudio de caso, el cual de acuerdo a Yin (1991) “es una indagación empírica que investiga un fenómeno contemporáneo dentro de su contexto en la vida real, especialmente cuando los límites entre el fenómeno y el contexto no son claramente evidentes”.

La razón para escoger un método cualitativo es que estos facilitan el estudio en profundidad y detalle de la unidad de análisis de la investigación, que, en este caso, las PYMES (Münch y Ángeles 2007). En esta investigación se procedió a la recolección de datos a través de la realización de entrevistas a informantes que permitió analizar la situación actual en materia de financiamientos otorgados a las PYMES en Ciudad Victoria.

Asimismo su alcance es descriptivo basado en el análisis de los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los informantes de las PYMES, además de la recopilación documental de datos económicos que fortalezcan las observaciones obtenidas en la entrevista, así como de las fuentes alternativas de financiamiento disponibles para este sector.

Diseño de la investigación

Su diseño es no experimental, transversal ya que solamente se estudiaron los factores condicionantes del financiamiento para las PYMES en un periodo de tiempo determinado, (Münch & Ángeles, 2007).

Debido al alcance de este estudio, el diseño metodológico se divide en dos apartados principales:

- A. Análisis de las necesidades y restricciones financieras que presentan las PYMES.
 - B. Análisis de los factores limitantes de la oferta del crédito para las PYMES
- En citados apartados se presenta la metodología, el análisis y los resultados.

Primera Etapa: Análisis de las necesidades y restricciones financieras que presentan las PYMES

El objetivo de este análisis fue identificar las principales necesidades y restricciones financieras desde la perspectiva de los empresarios (PYMES), por lo cual se

realizó un estudio en profundidad que permitió identificar a detalle esta información, con la finalidad de diseñar un esquema de financiamiento de acuerdo a las necesidades de las PYMES en Ciudad Victoria.

Para nuestro estudio, el criterio utilizado para la selección de la muestra, fue por el tipo de giro al que pertenecen y por la cercanía que hay para analizarlas. La muestra consta de tres empresas comerciales de Ciudad Victoria, Tamaulipas, las cuales se detallan en la tabla 4 que se muestra enseguida:

Tabla 4. Unidades de estudio (PYMES muestra).			
Empresa	Giro	No Empleados	Instituciones a las que han solicitado crédito
1	Diseño gráfico, venta de impresos	7	Scotiabank - Bancomer
2	Venta de Celular y accesorios	12	Bancomer - Santander - Scotiabank
3	Venta de alimento e insumos para agropecuario	20	Santander - Banorte

Fuente: Elaboración propia.

Diseño del Instrumento

Primeramente, se listaron aquellas variables generadoras de valor dentro del estudio a realizar:

1. Principales necesidades de recursos adicionales en las empresas de menor tamaño.
2. Barreras más fuertes para acceder a un tipo de crédito bancario.
3. Percepción del empresario respecto a las opciones disponibles en el Sistema Financiero Mexicano.

Posteriormente se operacionalizó cada uno de estas variables, tomando como referencia la literatura de otros estudios. Dicho instrumento se encuentra integrado por tres secciones de la siguiente manera: 1) Datos generales; 2) Administración; y 3) Finanzas.

RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

Para la recolección de la información referente a las necesidades de las PYMES se acudió a las empresas seleccionadas y se utilizó como técnica de recolección

la entrevista semi-estructurada, la cual consiste en realizar preguntas a los entrevistados captando y registrando las respuestas así como las observaciones pertinentes. Esta se realizó personalmente con los informantes-directivos de las PYMES, es decir, de manera personal y con la autorización del entrevistado se grabara en un dispositivo digital de voz y audio, la duración de la entrevista oscilo entre 30 y 40 minutos (Hernández et al., 2006). Para el análisis de la información recabada en la primera etapa de la investigación, se utilizó el análisis de contenido.

Segunda Etapa: Análisis de los factores limitantes de la oferta de crédito para las PYMES

El objetivo de este análisis fue la identificación de los factores limitantes por parte de la oferta crediticia desde la perspectiva de las Instituciones Financieras, por lo cual se realizó un estudio de esta oferta crediticia de la Banca Comercial, con la finalidad de diseñar un esquema de financiamiento de acuerdo a las necesidades de las PYMES del sector comercial en Ciudad Victoria.

Determinación de la población

Se acudió a las Instituciones Bancarias que cuentan con banca especializada para PYMES (banca comercial) en Ciudad Victoria, seleccionando a Santander, Banorte, Banamex, Bancomer y HSBC.

Diseño del Instrumento

Se diseñó un instrumento de naturaleza cualitativa para la entrevista en esta etapa. Primeramente, se listaron aquellas variables generadoras de valor dentro del estudio a realizar como:

1. Requisitos del Crédito bancario
2. Tipos de Créditos
3. Montos de Créditos
4. Tasas
5. Barreras para acceder a un tipo de crédito bancario.
6. Percepción del Ejecutivo PYMES respecto a las limitaciones que presentan las PYMES al momento de solicitar un crédito.

Posteriormente se operacionalizó cada uno de estas variables, tomando como referencia la literatura en las variables en cuestión, en relación a cómo se han medido en otros estudios. Dicho instrumento se encuentra integrado de la

siguiente manera: 1) Información general; 2) Información especializada Banca PYMES; y 3) Percepción del oferente.

Recolección de datos

Para recolectar la información referente a los factores limitantes de la oferta de crédito para las PYMES, se acudió a las Instituciones Bancarias y se utilizó como técnica de recolección de información la entrevista semi estructurada.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron luego de aplicar la técnica de recolección de la información con el propósito de evaluar las alternativas de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa, así como los factores limitantes en su otorgamiento.

El análisis se realizó en tres secciones:

1. Análisis de la Oferta Crediticia
2. Análisis de Demanda Crediticia
3. Viabilidad Crediticia

Análisis de la oferta crediticia

Para efectos de analizar la oferta crediticia, como se mencionó en el capítulo anterior se realizaron entrevistas semi-estructuradas a los informantes de las instituciones bancarias, las respuestas recibidas fueron caracterizadas y presentadas en la tabla 5 donde son analizados detalladamente los parámetros de búsqueda, y así contar con un panorama general de la oferta crediticia comparado con lo las necesidades y características por parte de las PYMES en Ciudad Victoria, Tamaulipas.

Una de las variables a analizar dentro de los factores limitantes con que cuenta la oferta crediticia es la tasa de interés. Como se muestra en la tabla 5, los rangos de porcentaje para obtener un crédito bancario oscilan entre 14% a 25%, siendo esto una de las principales razones por las cuales el empresario PYMES opta como última opción el obtener un crédito por medio de una institución financiera. Por su parte, la institución bancaria sustenta el porcentaje de la tasa en el alto riesgo que representan para estos las PYMES, en ese sentido en función a la determinación del riesgo varia la tasa que se otorga en el financiamiento.

Ahora bien, el esquema de garantías representa otra limitante desde el punto de vista de la PYMES, ya que como se puede observar en la tabla el 80% de las

instituciones crediticias solicitan garantía bien sea hipotecaria o de obligados solidarios que en ocasiones no tiene forma de respaldarla. Por su parte, la institución crediticia toma esta formalidad como un requisito obligatorio para el otorgamiento.

Asimismo al indagar la percepción del oferente respecto a los principales factores limitantes de las PYMES mencionan los siguientes:

Tabla 5. Análisis de la Oferta Crediticia.					
I/F*	Tipo de crédito	Tasa	Monto	Plazo	Garantía
Bancomer	Capital de crédito	TIIIE + 20	> 20 mil hasta 300 mil	De 1 a 3 años	Obligado solidario
	Capital de trabajo	TIIIE + 8.5 de TIIIE + 16 Ptos	De acuerdo a las capacidades de pago hasta 12 millones	Hasta 60 meses	S/garantía
Banorte	TDC empuje de negocio	25% a 30%	> 65 mil pesos	3 a 36 meses	S/garantía
	Crédito para capital de trabajo	TIIIE + 3 TIIIE + 12 Ptos	\$100,000 hasta 20 millones pesos	Hasta 10 años	Garantía hipotecaria
Banamex	Crédito negocio Banamex/ simple	TF desde 11%	> 35,000 hasta 12,000,000	12 a 36 meses	Obligado solidario para persona física con actividad empresarial
	Crédito negocio Banamex/ revolvete	TIIIE + 6.3%	> 35,000 hasta 7,000,000	36 meses	Obligado solidario para persona física con actividad empresarial
	Crédito simple	TF desde 11%	> 35,000 hasta a 4,500,5000	12 a 48 meses	S/garantía
	Crédito con apoyo a la construcción/ Simple	9.5% - 10%	> 20,000 hasta a 900,0000	36 meses	S/garantía
	Construcción/ revolvete	14.5% - 15%	> 8,000,000 (hasta 4 millones sin garantía hipotecaria)	36 meses	S/garantía

Continuación tabla 5...					
I/F*	Tipo de crédito	Tasa	Monto	Plazo	Garantía
Santander	Crédito ágil	Depende del monto y plazo	> Hasta 2,000,000	Opción a renovación	Obligado solidario
	Crédito simple capital de trabajo	Únicamente fija	> Hasta 2,000,000	12 a 36 meses	Obligado solidario
	Crédito simple activo fijo	Únicamente fija	> Hasta 2,500,000	Hasta 60 meses	Obligado solidario 3 a 1
HSBC	Crédito simple a negocios/revolvente & simple	7% a 14%		Hasta 48 meses	S/garantía hipotecaria

* Institución financiera.

Fuente. Elaboración propia.

1. *Requerimiento de montos pequeños de financiamiento.* Los montos de financiamiento necesarios para una PYME suelen ser reducidos y con fines de inyección de capital de trabajo. Si partimos del hecho de que las PYMES buscan pequeños montos de financiamiento y que no cuentan con la certeza de pagar rápidamente, significa que el banco debe incurrir en mayores costos de financiamiento y, por ende, menores utilidades.
2. *Historial Crediticio.* Al momento de solicitar un crédito no cuentan con historial crediticio en su empresa y al ofrecerles la oportunidad de tomar otro servicio bancario para tener antigüedad con el banco y así poder otorgarlo prefieren no hacerlo, sin importarles las consecuencias que esto implica.
3. *Antecedentes Negativos en el Buró de Crédito.* Esta es una limitante más, debido a que los empresarios PYME suelen tener un historial crediticio negativo en el manejo de sus cuentas bancarias personales, lo cual sucede con cierta frecuencia.
4. *Evasión de Impuestos,* con el Servicio de Administración Tributaria (SAT) ya que alteran sus resultados en las declaraciones anuales para evitar el pago de impuestos, sin tomar en consideración que al momento de solicitar un crédito, el haber tenido una pérdida de operación en sus Estados Financieros afecta la posibilidad del otorgamiento.

5. *Cultura Financiera*. Los oferentes consideran necesario alguna capacitación a los empresarios respecto de manejo de sus Finanzas, esto debido a que en su mayoría presentan poco conocimiento para tomar decisiones y sacar adelante a la empresa, hablando en términos monetarios e impactos y proyecciones de la misma.
6. *Limitada capacidad de gestión*. Las PYMES generalmente no cuentan con muchos empleados, por lo que no tienen tiempo para atender los trámites bancarios. Para ellos, el tiempo invertido en seguir los trámites necesarios para solicitar préstamos puede ser demasiado largo y, por lo tanto costoso.
7. *Falta de proyectos*. Muchas veces los empresarios PYME buscan acceder a un financiamiento externo para poder solventar algún proyecto sin haber hecho previamente una investigación detallada sobre la relación costo-beneficio que pudiera representar en sus operaciones. Esta costumbre también denota la falta de seriedad por parte de la PYME. Al no existir el proceso de planeación necesario para realizar una inversión atractiva, como sería la viabilidad de proyectos, los inversionistas dan marcha atrás, ya que existe inseguridad sobre la obtención de flujos de efectivo futuros si no se implementa un plan estratégico financiero.
8. *Garantías limitadas*. Las PYMES no cuentan con grandes inversiones en activos fijos y esto es un impedimento más para acceder a un crédito bancario. Por lo general, la Banca prefiere dar créditos a las empresas que tengan activos fijos que puedan garantizar el crédito. La tendencia es buscar otorgar financiamiento asegurado con garantías hipotecarias de gran valor. Al contar con posesiones de escaso valor, las PYMES no pueden dejar como garantía ningún activo fijo que le resulte atractivo al banco. Esto resulta aún peor, ya que suelen pedir como garantía activos que tienen valores superiores al monto que otorga el préstamo.

Resulta importante mencionar, que los mismos ejecutivos de las instituciones bancarias entrevistadas reconocen que las líneas de crédito existentes son inadecuadas para algunas actividades económicas. Dentro de este apartado podemos mencionar que esta institución, de acuerdo al giro del negocio, se le otorga o no el crédito. Por ejemplo, si el giro del negocio es servicios, *outsourcing*, o compra-venta de artículos no se consideraba como prospecto para obtener un crédito, esto debido a un tabulador que se utiliza, representando una limitante para las PYMES en dos de las cinco instituciones bancarias entrevistadas.

En su mayoría, las líneas de crédito ofrecidas por los bancos sirven para solventar necesidades de capital de trabajo a corto plazo, o cualquier otra necesidad de financiamiento relacionada a pago de deudas, compra de maquinaria, adquisición de activos.

Las principales actividades que necesitan otro tipo de líneas de créditos son: para poner en marcha la empresa, créditos para capacitación de mano de obra y créditos para que las PYMES puedan exportar sus productos.

Análisis de la demanda crediticia

Para efectos de analizar la demanda crediticia se realizaron entrevistas semi-estructuradas a tres directivos de PYMES diferentes del sector comercial en Ciudad Victoria, Tamaulipas.

En base al análisis de los resultados podemos decir que las principales limitantes por parte de la PYME al momento de solicitar un crédito son: el historial crediticio, el giro del negocio y las garantías solicitadas. Como mencionamos en el marco teórico, el problema con las garantías representa una de las principales limitantes. Los directivos de las PYMES señalan que las garantías solicitadas son elevadas y que en ocasiones no cuentan con los bienes necesarios para cubrirlas. En la tabla 6, se muestra la tabla de contenido.

En ese sentido los bancos piden tres tipos de garantías, estas son: garantías inmobiliarias, garantías prendarias y garantías quirografarias. Los empresarios de las PYMES entrevistadas declararon que de estas garantías que les exigen, les resulta muy difícil cubrirlas. Entre la más recurrentemente presentada está la hipotecaria, misma que recibe un valor de acuerdo a lo dispuesto en los protocolos realizados por el banco quien otorga el crédito, y que invariablemente debe cubrir el monto del crédito solicitado.

En algunos casos las empresas no tienen bienes inmuebles de su propiedad, y, por tanto, prefieren buscar otras alternativas de crédito, esperando a que la empresa genere mayores ganancias para poder ser utilizados, o financiando sus inversiones con recursos propios. Uno de los empresarios entrevistados manifestó que estas garantías pueden afectar mucho a la empresa en caso de no pagar la deuda. Algunas de las consecuencias a las que se han enfrentado las PYMES, al no obtener crédito es la pérdida de clientes potenciales y de oportunidades de crecimiento y expansión.

Sin embargo, dos puntos no mencionados en la literatura, son los problemas con el historial crediticio. Las PYMES entrevistadas reportaron que al iniciar las operaciones de su negocio y hasta que contaban con más antigüedad en el mercado se les facilitó el otorgamiento de créditos, esto debido a que tuvieron que empezar contratando servicios bancarios para empezar a contar con historial en su banco. Asimismo el giro del negocio es considerado también para las PYMES como una limitante, ya que algunos bancos no otorgan crédito a empresas de compra-venta de mercancías porque representan un mayor riesgo para ellos.

Tabla 6. Análisis de Contenido.

Categoría	Subcategorías	PYME 1
1. Administración	Constitución de la empresa	Persona moral con siete empleados y con antigüedad de mas de 20 años
	Limitantes de acceso al crédito	Una de las principales limitantes que implica obtener crédito bancario es el hecho de no tener historial crediticio, así como falta de flujo de efectivo de acuerdo a análisis realizado por el banco, la falta de crédito ha ocasionado la pérdida de clientes y nuevas oportunidades de negocio
	Fuentes del financiamiento	La principal fuente de financiamiento son los proveedores ya que otorga un plazo de 90 días que le permiten el cobro de sus cuentas por cobrar ya que tienen plazos de 30 días. El principal destino del crédito es para capital de trabajo
2. Finanzas	Formalidades del crédito	Las formalidades del crédito, como es una elevada tasa de crédito que esta cerca del 14 al 18%, es sin duda, la principal causa por la cual se financia por medio de proveedores en primera instancia. La tasa idónea sería 8% a 9%

Fuente. Elaboración Propia.

Resulta importante mencionar, que uno de tres entrevistados expresó que nunca había presentado problemas para conseguir un crédito de ningún tipo, incluyendo el bancario y esto debido a que desde su creación ha tenido toda la documentación en forma y nunca han sido cliente moroso o problemático.

Ahora bien, dos de tres PYMES, mencionan como principal fuente de financiamiento a los proveedores, esto coincide con estudios realizados donde los proveedores representan la principal fuente de financiamiento y, en segundo lugar, el crédito bancario. La ventaja que ofrecen los proveedores contra los créditos bancarios, son los plazos de pagos y no cobro de intereses lo cual representa una opción ideal para financiarse ya que el periodo de crédito que se le otorga a los clientes varía entre 30 a 45 días, por lo que tienen tiempo suficiente para pagarle al proveedor, el cual generalmente otorga un plazo de 60 a 90 días siendo esta la principal razón por la que se financian con este medio en lugar de

PYME 2	PYME 3	Conclusiones
Persona física con actividad empresarial con 12 empleados y con 15 años de antigüedad	Persona física con actividad empresarial con 20 empleados y con 20 años de antigüedad	
La principal limitante al acceso de crédito bancario ha sido el giro del negocio, ya que en algunas instituciones bancarias el giro representa un riesgo y tienen definido los giros para determinar si se puede otorgar crédito	Actualmente y debido a la antigüedad de la empresa, no ha tenido problemas al momento de solicitar un crédito ya que se encuentra administrada de manera correcta y con documentación en forma, de igual manera el giro del negocio la ayuda al fácil otorgamiento del crédito	Los limitantes al crédito bancario de acuerdo a los entrevistados, se puede resumir en: historial crediticio, giro del negocio y garantías
De una año a la fecha, el crédito bancario ha representado la principal fuente de financiamiento porque los programas que el gobierno ha emitido en convenio con el banco para otorgar créditos a las pequeñas y medianas empresas. Anteriormente, la principal fuente de financiamiento era el proveedor: El principal	La principal fuente de financiamiento es Proveedor, debido a los plazos del crédito amplios así como no pago de tasa de intereses	Para dos de los tres entrevistados, la principal fuente de financiamiento es el proveedor, ya que en comparación con el crédito bancario este financia generalmente, en un plazo de 90 días y sin cobro de intereses
El principal requisito con el que se ha tenido dificultad al momento de tramitar es la Declaración Anual y tasas de 12% a 14%, siendo la tasa idónea entre 5% a 7%	El requisito con el que mas problema ha tenido es con la garantía ya que en sumatoria piden tres a uno o de dos a uno. La tasa de interés idónea es 6%	El desacuerdo respecto a la tasa de interés del crédito bancario es en la misma proporción por parte de los tres entrevistados, siendo la tasa idónea entre 6 a 9%

crédito bancario. La desventaja de financiarse por medio de estos, es que el destino del crédito es solo para cubrir actividades de operación y no de inversión, es por esto que los empresarios mencionan que el no obtener crédito bancario representa la pérdida de una oportunidad de crecimiento.

Asimismo lo expresado por uno de los entrevistados, fue que, durante los últimos 3 años, su principal fuente de financiamiento ha sido el crédito bancario y esto debido a la creación de programas de gobierno a través de organismos independientes como la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Ciudad Victoria, se han creado acuerdos con las instituciones bancarias para la simplificación y acceso a créditos bancarios.

Asimismo, se enfatizó que los principales destinos de estos créditos son para la obtención de capital de trabajo, lo cual se confirma con estudios realizados por el Banco de México (2010), y en segundo lugar para la restructuración de pasivos, sin

permitirle tener más opción para buscar oportunidades de crecimiento e inversión. Dentro del tema de formalidades del pago el requisito que más les impacta a los empresarios es la tasa de interés, que como observamos en el análisis de la oferta crediticia fluctúa entre 14% a 25%. Esto se debe en cierta parte a que los bancos perciben mayores costos por la administración de créditos otorgados por las PYMES que por la administración de los créditos otorgados a la gran empresa. Por lo tanto, las tasas de interés son mayores para las PYMES que para las grandes empresas, esto en función al riesgo que implica el otorgar un crédito a la PYME.

Por otra parte, existen varias deficiencias en el mercado financiero observadas por las PYMES, entre ellas la información sobre las tasas de interés la cual es poco transparente. Particularmente importante es la enorme varianza que existe en las tasas de interés que cobran los distintos bancos para el mismo tamaño de crédito, lo que agrava el problema de las PYMES al verse limitadas por información asimétrica que le limita tener un panorama completo de la situación.

La disposición y capacidad para cambiarse de banco que tenga la PYME puede tener un gran efecto en reducir sus costos de financiamiento, el problema estriba en las diferentes limitantes que tienen los bancos para con las PYMES de acuerdo a su giro o garantías solicitadas. Los empresarios PYMES consideran que la tasa de interés justa para su empresa sería entre 6% a 9%, lo cual está muy lejos de la realidad con la que actualmente ofertan los bancos.

Otro punto importante considerado por uno de los empresarios PYMES entrevistados como una dificultad para acceder a créditos, como uno de los requisitos en la formalización de estos financiamientos, es la presentación de Estados Financieros y la Declaración Anual, esto se debe a que en gran medida las PYMES empiezan como informales, por esta razón no cuentan con estados financieros que solicitan la banca comercial como requisitos para acceder a este financiamiento.

Según lo expresado por el entrevistado, el contratar un servicio externo contable representa en promedio \$500 mensuales, lo cual es difícil cubrir por las empresas que recién inician, dada su limitación de recursos.

La principal demanda PYME hacia el sistema financiero es que los bancos conozcan a sus clientes, es decir, que sean tratados de acuerdo a su realidad y que se premie y estimule a los buenos clientes con mayores facilidades en términos de costo y acceso al crédito. El conocer cabalmente de parte de las instituciones bancarias se relaciona con la posibilidad de que exista flexibilidad en la gestión de créditos y cuenten con productos a la medida del empresario. Asimismo, es de mucho interés para las PYMES recibir asesoría de su banco para emprender nuevos negocios.

Ello implícitamente señala la muy buena disposición que se tiene en las PYMES para que los bancos mejoren sus sistemas de información, con la colaboración de quienes integran este sector empresarial.

Viabilidad Crediticia

Concretamente, los empresarios PYMES identificaron tres principales razones por las cuales la oferta crediticia no satisface la demanda de este sector. La principal son las garantías solicitadas en cada préstamo bancario, que como lo mencionamos en el análisis de la oferta crediticia, el 80% de las instituciones entrevistadas la solicitan. Es importante mencionar que este es la principal limitante para acceder a un crédito bancario, ya que como se menciona en párrafos anteriores existen algunas empresas que no tienen inmueble de su propiedad que garanticen la cantidad que se solicita en el préstamo, además que generalmente estas instituciones de crédito solicitan una garantía que cubra hasta dos veces el monto que se solicita en financiamiento.

Considerando el grado de importancia que tienen para las PYMES el requerimiento de la garantía, sería conveniente que las Instituciones de Crédito consideren el alto porcentaje de PYMES que son rechazadas por esta razón, y analicen la posibilidad de flexibilizar, y sus requisitos creando nuevos instrumentos que no dependan de garantías hipotecarias y que estas puedan garantizarse con el 60% del monto que se está solicitando.

Como segundo punto importante considerado para las PYMES al momento de hablar de oferta crediticia son las elevadas tasas de interés, que como mencionamos en el punto anterior fluctúa entre 14% a 25%, siendo atractiva la tasa idónea para las PYMES entrevistadas entre un 6% a 9%. Aunado a esto, existen variaciones entre las tasas de interés cobradas por las instituciones entrevistadas y esto se debe en gran medida a la información asimétrica y desfavorable para las PYMES con la que las instituciones bancarias trabajan, lo que repercute a la PYME ya que no cuenta con el 100% de la información para tomar una mejor decisión.

Los estudios y análisis que se realizan a las PYMES deberían de considerarse como área de oportunidad para los bancos, ya que señalan los empresarios que los elaborados, por ellos no son enfocados adecuadamente en para cada empresa sino de manera general. Otro punto mencionado por los empresarios fue la burocracia en los trámites bancarios, esto debido a que generalmente no cuentan con personal especializado para llevar las finanzas de sus empresas.

También podemos comentar que las áreas de oportunidad para las instituciones financieras han sido la falta de atención y asesoría de su parte, ya que la percepción quienes un crédito, ha sido de rechazarlo, sin que estos puedan proporcionar un asesoramiento integral donde señalen la razón por la cual fue no se pueda aprobar el mismo. Esto es de vital importancia para la PYME ya que generalmente, desconocen el aspecto relacionado con el análisis financiero de sus empresas, asimismo mencionan que asesorados correctamente, podrían

mejorar su situación en la que se encuentran y reintentar en otra ocasión una vez que han aplicado las recomendaciones de los directivos bancarios.

CONCLUSIONES

La importancia de esta investigación radica fundamentalmente en la identificación de los factores limitantes para las PYMES en el acceso a créditos bancarios. El financiamiento de las PYMES resulta estratégico para la economía ya que representan en nuestro país, sin embargo, la ausencia de financiamientos bancarios está inhibiendo el crecimiento de la economía de las regiones en la actualidad.

Derivado de esto, el objetivo general de la presente investigación fue el analizar la viabilidad de la banca comercial como fuente de financiamiento de las PYMES del sector comercio en Ciudad Victoria con la intención principal de proponer un esquema de financiamiento acorde a las necesidades del sector.

Los resultados del análisis de la oferta crediticia indican las principales limitaciones desde la percepción del oferente entre las cuales destacan la falta de historial crediticio, la cultura de evasión de impuestos, la educación financiera, así como las limitantes en garantías. En contraste, en la demanda crediticia se detectaron cuatro aspectos relevantes que impiden el acceso al financiamiento, siendo éstas, altas tasas de interés, garantías elevadas, historial crediticio, y giro del negocio.

Los resultados de ambas partes se pueden concluir en que la viabilidad para financiar a las PYMES a través de la banca comercial es parcial. Esto significa que, en parte, las instituciones si ofrecen una oferta crediticia, pero existen factores que se han identificados en este estudio que limitan su acceso.

Otro aspecto importante para la PYME es el costo del financiamiento, al considerarlo alto debido a que el interés cobrado por las instituciones financieras representa el doble o hasta el triple del costo que ellos estiman apropiado. Finalmente, el giro del negocio representa otro factor que en algunos casos no cuenta con suficientes activos que sirvan de garantía en la contratación de créditos como ocurre en el sector industrial o de la construcción. Esto generalmente no es considerado por la banca comercial donde las garantías son acordes al monto solicitado sin importar el giro de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de México (2010). *Reporte sobre el Sistema Financiero*. Consultado el 20 de enero 2011 en: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7BDC37ABCD-26F0-020D-145B-5CF397D62E68%7D.pdf>.

- Banco de México (2010). Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Consultado el 20 de enero de 2011 en <http://www.banxico.org.mx>.
- Banco Interamericano de Desarrollo BID (2001), *El Motor del Crecimiento. Progreso Económico y Social en América Latina*, Informe 2001, Washington D.C.
- CIP/ BID/ Universita di Bologna/ INEGI/ SE./ Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa (2003). Encuesta de la Pequeña y Mediana Empresa 2002, México: Secretaría de Economía.
- De Gregorio & Guidotti (1995). "Financial Development and economic Growth", *World Development*, vol. 23 (Marzo).
- Di Tomaso, M. & Dubbini, S. (2000). "Towards a Theory of the Small Firm Theoretical Aspects and Some Policy Implications".
- Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política, Economía UNAM.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mac Graw Hill.
- King & Levine (1993) "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right" en *Quarterly Journal of Economics*.
- Lerma, A., Martin, A., Castro, A. & Flores, E. (2008) Liderazgo Emprendedor. Como ser un emprendedor de Éxito y no morir en el intento.
- Longenecker, J., Moore, C. & Petty, W. (2008) *Administración de Pequeñas Empresas*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- Lora, E., Cortés, P. & Herrera, A.M. (2001), "Los Obstáculos al Desarrollo Empresarial y el Tamaño de las Firms en América Latina", *Research Department Working Paper N°447*, BID, Washington. D.C.
- Mejan, C. (2008). Sistema Financiero Mexicano Instituciones Jurídicas.
- Munch, L. & Ángeles, E. (2007) Métodos y Técnicas de Investigación. México: Trillas.
- OCDE (2007). SMEs in Mexico: Issues and Policies, OCDE Publishing, 144 ISBN: 9789264031784, OECD Code: 852007011P1
- Secretaria de Economía, (2010, Julio). Volumen 1, Numero 7 [Consultado el 8 de Enero de 2011]
- Secretaria de Hacienda y Crédito Publico, *Estructura Sistema Financiero Mexicano* Consultado el 5 de Mayo de 2017.<http://www.hacienda.gob.mx/POLITICA-FINANCIERA/casfim_new/estructura/organigrama.pdf>
- Wiklund, J. (1998). *Small firm growth and performance: Entrepreneurship and beyond*. Internationella Handelshögskolan.
- Yin, R. (1991). Case study research desing an methods. Sage Publication Inc. London.
- Zevallos E. (2006) Micro, Pequeña y Mediana Empresa en América Latina. Revista de la CEPAL, Santiago, Abr. No. 79