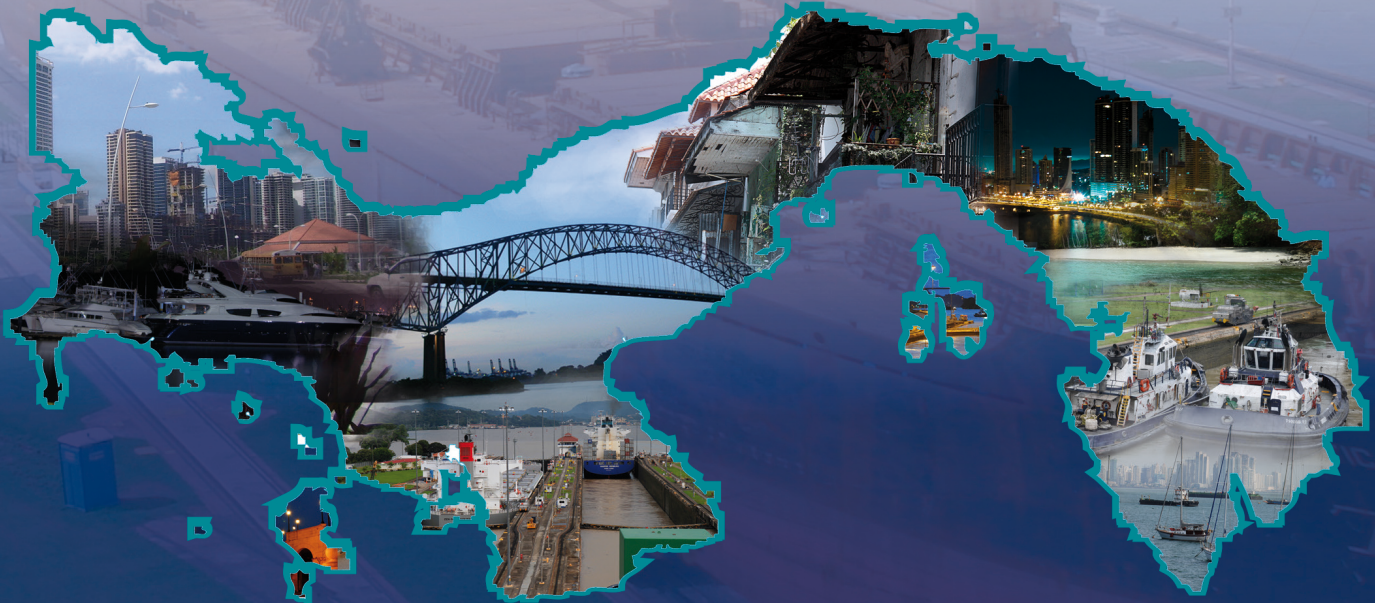


# XIV

## ASAMBLEA GENERAL DE ALAFEC

Ciudad de Panamá, Panamá  
del 21 al 24 de Octubre de 2014



**El Problema del Financiamiento de la PYME  
en el Distrito Federal**

# **El Problema del Financiamiento de la PYME en el Distrito Federal**

## **Área Temática:**

. Emprendimiento y Creación de pequeñas  
y medianas empresas

## **Autor:**

*Dra. María Luisa Saavedra García*

*Dra. Blanca Tapia Sánchez*

*Dra. María de los Ángeles Aguilar Anaya*

maluisasaavedra@yahoo.com

ilse\_tirado@hotmail.com

maguilara@cenapyme.fca.unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

División de Investigación

Circuito exterior s/n, Ciudad Universitaria

Col. Santo Domingo, Delegación Coyoacán

México, D.F. C.P. 04510

México

Tel. 52 (55) 56228465

## RESUMEN

---

El objetivo de esta investigación consistió en determinar cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan las PYME en el D.F. y cuáles son las razones por las que no han podido acceder a financiamientos viables y acordes a su realidad.

Para este fin se elaboró y aplicó un cuestionario directo estructurado a una muestra voluntaria de 215 empresas de este sector, a través de una entrevista personal. Los hallazgos más importantes nos permiten determinar que las principales restricciones para el acceso son las altas tasas de interés y la adversidad que tiene el empresario hacia la banca. De otro lado, las empresas mayormente se han financiado con recursos propios, préstamos familiares y a través de proveedores.

**Palabras clave: PYME, Financiamiento, Banco**

## INTRODUCCIÓN

---

La literatura señala como principales restricciones para el acceso a financiamiento por parte de las PYME, a las fallas del mercado, a las características de la conformación de la oferta de crédito y a las metodologías utilizadas por las entidades financieras para la evaluación de proyectos. Otra discusión que se plantea es si la falta de oferta de créditos a las pymes es el resultado de una demanda reducida por parte de las empresas o si, en cambio, se debe a restricciones de la oferta (Goldstein, 2011). La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios que se aplique, este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado (Ferraro y Goldstein, 2011).

El tema de financiamiento de la PYME es importante dado que los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. Una alta proporción de las PYME cuentan con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo (Bebczuk, 2010). La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes (Ferraro y Goldstein, 2011).

Así también, Ferraro y Goldstein (2011a) señalan que el racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas. Además, el escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para start-up reduce la tasa de nacimiento de empresas y la posibilidad de contar con un mayor número de empresas dinámicas en la economía.

En México a pesar de los grandes esfuerzos que han realizado, implementando programas de apoyo al financiamiento de las PYME a través de la política PYME, a través del



conocido FONDO PYME (Saavedra, et al.), en esta última década, hecho sin precedentes en el país; el alcance ha sido limitado esto puede deberse al bajo crecimiento económico, la resistencia al uso del crédito por parte de la PYME, la falta de consolidación del programa de garantías<sup>1</sup>, la falta de recursos para el impulso a la innovación que opera el CONACYT y la falta de implementación de un conjunto de servicios financieros que requieren las PYME, particularmente el ahorro (Garrido, 2011). Además, la cobertura alcanzada ha sido insuficiente pues su universo objetivo es 250,000 PYME, para ampliar la misma se necesitaría ampliar el presupuesto público (Garrido, 2011a).

El Distrito Federal (D.F.) cuenta con 380,780 unidades empresariales, que representan el 10.36% del total nacional, ocupando el segundo lugar nacional después del Estado de México, emplean a 1'846,932 personas que es 55.98% del empleo generado por el sector empresarial en el D.F., así también, pagan 85'109,432 de pesos, en remuneraciones monto que representa la tercera parte del total pagado por las empresas a su personal en el D.F., por su parte, aportan el 36.34% de la producción nacional y los activos fijos que poseen representan el 28.91% de la inversión fija nacional (Ver cuadro 1).

**Cuadro N° 1. Caracterización PYME en Distrito Federal**

	Unidades económicas	Personal ocupado	Remuneraciones	Producción bruta total	Total activos fijos
	No. empresas	No. personas	Miles de pesos	Miles de pesos	Miles de pesos
<b>Distrito Federal</b>	380,780	1,846,932	85,109,432	759,180,329	298,838,005
<b>México</b>	3,662,688	18,136,036	930,599,000	13,459,767,000	3,379,521,000
%	10.36%	10.18%	9.14%	5.64%	8.84%

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos INEGI, 2009.

En cuanto a la distribución sectorial de la PYME en el D.F. se concentran en tres principales sectores: Comercio (51.50%), Servicios (39.99%) e Industria (8.5%); estos

<sup>1</sup> En México el Programa de Garantías tiene limitantes y ha sido bajo su impacto en el otorgamiento de créditos, para mayor información ver Saavedra y Pérez, 2011).

sectores representan el 98% de las unidades económicas catalogadas como PYME<sup>2</sup>, el 93% de su personal ocupado y el 83% de su producción bruta.

El sector de actividad económica más importante en el D.F. es el comercio, su contribución en 2009, fue de 347 mil millones de pesos corrientes, representando el 17.3% del PIB de la entidad; en tanto que a nivel nacional, la participación de este sector fue de 15.3%.

Otros sectores económicos del Distrito Federal en los que también se observó una participación importante en el PIB local son: servicios financieros y de seguros 11.3%; transportes, correos y almacenamiento 8.7%; servicios profesionales, científicos y técnicos 8.2%; información en medios masivos 7.0%; actividades del gobierno 6.8%, y servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación 5.3 por ciento. Estas contribuciones fueron mayores que las que tuvo cada sector en el PIB a nivel nacional.

De acuerdo con el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), los sectores clave en el D.F. son: Servicios financieros especializados, Turístico y Logística. En el cuadro siguiente se presentan los principales datos de los dos primeros.

**Cuadro 2. Sectores clave en el Distrito Federal**

Clúster	Calidad de empleo	VACB	Empleo	Productividad	Remuneraciones
Servicios financieros especializados	101	72,959,982	490,995	149	49,554,588
Turístico	84	4,908,987	63,501	77	5,319,098

Fuente: INADEM, 2014

Dónde:

<sup>2</sup> Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. De acuerdo con la última clasificación de la Secretaría de Economía, 2009: Son Pequeñas las que tienen entre 11 y 30 trabajadores para el sector comercio, y entre 11 y 50 trabajadores para el sector Industria y Servicios y que tengan ingresos por ventas anuales de entre 4.01 hasta 100 millones de pesos. Son Medianas las que cuentan con entre 51 a 250 trabajadores para el sector industria, entre 51 a 100 trabajadores para el Sector servicios y entre 31 a 100 trabajadores para el sector Comercio y tengan ingresos por ventas anuales de entre 100.01 hasta 250 millones de pesos.

Calidad de empleo: Es el promedio de remuneración que recibe el trabajador de una industria o sector. Se obtiene mediante la razón de remuneraciones totales entre la cantidad de personal ocupado (empleo).

VACB: Valor agregado censal bruto, es el valor que se le da a los insumos o productos primarios para transformarlos en productos finales. Se esperaría que bienes con mayores procesos de transformación tuvieran mayor VACB.

Empleo: Es la cantidad de personas de 12 o más años que se encuentran laborando. Sectores con más cantidad de personal ocupado, tenderán a ser más intensivos en mano de obra.

Productividad: laboral, efectividad con la que un trabajador obtiene un producto. Se obtiene por la razón entre la producción total y la cantidad de trabajadores empleados en dicho proceso productivo.

Remuneraciones: Son los pagos tanto normales como extraordinarios en dinero y especie, antes de cualquier deducción. Se refiere al pago o remuneración que recibe en promedio el trabajador de una industria o sector. Se obtiene mediante la razón de Remuneraciones Totales entre la cantidad de personal ocupado (empleo). Se refiere al pago o remuneración que recibe en promedio el trabajador de una industria o sector. Se obtiene mediante la razón de Remuneraciones Totales entre la cantidad de personal ocupado (empleo). Se refiere al pago o remuneración que recibe en promedio el trabajador de una industria o sector. Se obtiene mediante la razón de Remuneraciones Totales entre la cantidad de personal ocupado (empleo).

Así también, señala el INADEM (2014) que los sectores clave futuros son: Productos Biofarmaceuticos, Diseño y moda, Servicios médicos y Servicios de investigación.

De este modo, estos sectores de acuerdo con el INADEM, son aquellos que cuentan con oportunidades de desarrollo y consolidación y brindan un aprovechamiento actual. Además mantienen potencialidades de crecimiento sustentable en el largo plazo.

El objetivo de esta investigación consistió en determinar cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan las PYME en el D.F. y cuáles son las razones por las que no han podido acceder a financiamientos viables y acordes a su realidad.

Este trabajo se encuentra conformado por tres apartados adicionales a esta introducción: I. Marco Teórico, donde se desarrollan los temas de: contexto actual y el financiamiento de la PYME, Beneficios de la Relación PYMES/Bancos, Restricciones al financiamiento de la PYME en México, Teorías sobre el financiamiento de la PYME y Relación entre las etapas de crecimiento de la PYME y el financiamiento; II. Metodología, donde se describe el tipo de investigación, la determinación de la muestra, el instrumento de medición y las variables del estudio y III. Resultados de esta investigación, donde se presenta el análisis e interpretación de los datos.



# I. MARCO TEÓRICO

## 1.1 El contexto actual y el financiamiento de la PYME

Geho y Frakes (2013), señalan que aun cuando ya termino la recesión mundial en el año 2009, en la actualidad las PYME, siguen en una gran lucha por acceder a los capitales y financiar sus operaciones y crecimiento.

Incluso

cuando el crédito está disponible para pequeños negocios calificados muchos evitan la búsqueda de financiamiento por la adversidad que sienten hacia el sector financiero, limitando de este modo su crecimiento. De otro lado, la banca privada también ha limitado el financiamiento a este sector por el alto riesgo que representa al ser más vulnerable ante la estabilidad económica, por lo que es imprescindible que el Gobierno Federal siga impulsando a este sector por medio de sus programas de fomento, hasta que pase este periodo de incertidumbre para la economía.

Sin embargo, el financiamiento es una estrategia clave para un negocio, sobre todo para los que se están iniciando. Hay cinco formas básicas de financiamiento "de arranque" que pueden ser utilizados por las pequeñas empresas propietarios y empresarios. Estos métodos básicos son (Geho y Frakes, 2013): 1) Préstamos basados en activos (Cuentas por cobrar), 2) *Lease back* (Vender el activo fijo y luego tomarlo en arrendamiento), 3) Los adelantos en efectivo (es un préstamo en efectivo a sola firma donde el prestamista recibe un porcentaje de los ingresos diarios el negocio, más una cuota, hasta que el total del préstamo quede liquidado), 4) Los préstamos bancarios (son préstamos que hacen los bancos con base en un proyecto del negocio, las tasas de interés suelen ser elevadas) y 5) Los préstamos peer-to-peer (es similar a los inversionistas ángeles, donde los propietarios de empresas proveen capital a empresas nuevas con base en el nivel de necesidad y la solvencia).

## 1.2 Beneficios de la Relación PYMES/Bancos

Peltoniemi (2007) encontró que la mayor duración tiende a reducir el costo del crédito y que una relación bancaria / compañía a largo plazo es beneficiosa sobre todo para las empresas de alto riesgo. A medida que la relación madura, las primas de préstamos para las empresas de alto riesgo disminuye a una tasa superior a la de las empresas de bajo riesgo. Es decir en primer lugar, encontró que la fuerza de la relación banco / empresa está negativamente relacionado con el costo del crédito. Los resultados muestran que las empresas que tienen más tiempo de relación con el banco prestamista reciben préstamos con primas más bajas. Este resultado implica que es beneficioso para las empresas establecer una relación cercana y de largo plazo con el banco. Pues la larga relación contrarresta el efecto de la información asimétrica, misma que representa un obstáculo para que los bancos de otorguen financiamiento a este sector.

En segundo lugar, cuando se analizó cómo la fuerza de la relación (medido por el costo del crédito) responde a los niveles de riesgo específicos de la empresa, es decir la relación madura, la reducción del precio fue mayor para las empresas de alto riesgo que para las empresas de bajo riesgo. Por lo tanto, una relación de largo plazo es especialmente beneficiosa para las empresas de alto riesgo. Lo cual implica que una empresa de alto riesgo debe establecer relaciones cercanas y de largo plazo con el banco. La implicación general es que una larga relación Banco/Empresa, es beneficiosa para las pequeñas empresas.

Así también (Berger, et al., 1998), encontraron que la relación de préstamo con el banco beneficia por un lado a la empresa ante la posibilidad de obtener un historial de crédito y por otro lado, el banco puede eliminar el riesgo de la información asimétrica al poder monitorear la información de la empresa.

### 1.3 Restricciones al financiamiento de la PYME en México

De acuerdo con los estudios realizados por CIPI (2003), la principal razón por la que la PYME no tiene acceso al crédito en México es por las altas tasas de interés, en segundo lugar por la negativa de la banca y en tercer lugar por la incertidumbre económica.

En este sentido, Gómez, García y Marín (2012) encontraron que la principal restricción para el acceso a financiamiento por parte de la PYME en México (Estado de Puebla), es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Así también encontraron que las empresas que obtuvieron un crédito bancario son maduras (más de 10 años de edad) y medianas (de 51 a 250 empleados).

Así también, Saavedra, Milla y Tapia (2012), encontraron que entre las principales restricciones para el acceso a financiamiento en México (Estado de Querétaro:) en primer lugar se tiene que no cubren los requisitos que les piden, en segundo lugar las elevadas tasas de interés y en tercer lugar la percepción de que el banco no les otorgará el financiamiento.

Por su parte, el Banco de México encontró que las limitantes señaladas por las pequeñas empresas, en orden de importancia, fueron: la situación económica general (58.7 por ciento), las ventas y rentabilidad de la empresa (51.5 por ciento), las tasas de interés del mercado de crédito (48.7 por ciento), la disposición de los bancos a otorgar crédito (46.5 por ciento), las condiciones de acceso al crédito bancario (44.1 por ciento), los montos exigidos como colateral (43.7 por ciento), la capitalización de la empresa (38.7 por ciento), el acceso a apoyo público (36.5 por ciento), las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente (34.8 por ciento) y la historia crediticia de la empresa (33.7 por ciento) (Banco de México, 2014).

Con respecto a lo anterior, es necesario señalar que Caumont (2010), afirma que una tasa de interés elevada no representa un obstáculo para que accedan a otras fuentes de financiamiento diferentes a la bancaria, esto dado a que el empresario lo que busca es la oportunidad de contar con un capital para operar y crecer. En este sentido, entonces para el

caso de México, el principal problema estaría representado por la cantidad de requisitos que tienen que cubrir y que para muchas empresas PYME, no es posible cumplir.

Por parte de la oferta de crédito, es decir la Banca mexicana, un estudio realizado por Fenton y Padilla (2012), señala que el 71% de los bancos consideran el desempeño futuro de las variables macroeconómicas al momento de otorgar un crédito, dado que las PYME son más vulnerables ante eventos macroeconómicos adversos. Es así como, la alta volatilidad, la incertidumbre y la caída de la actividad económica sí afectan la oferta de crédito, como sucedió en las crisis económicas recientes (1995 y 2008-2009). En cuanto a si los costos de transacción para el otorgamiento de crédito a una PYME son más elevados, no hubo consenso entre los bancos, sin embargo la mayoría manifestó que el riesgo es más elevado, pero también la rentabilidad, siendo esto último coincidente con los hallazgos de IFC (2009). Como un obstáculo para el otorgamiento de financiamiento a la PYME por parte de la Banca mexicana se señaló también la falta de información o información asimétrica.

Por otro lado, Ascuá (2005) analiza como inconveniente para otorgar financiamiento a las PYME, la nueva normatividad a la que se tienen que ajustar los bancos para implementar las reglas establecidas en el acuerdo de Basilea II, a este respecto señala que el acuerdo de Basilea I se basa en la determinación de un coeficiente de capital que surge de considerar la cantidad de capital con que cuenta el banco (numerador) y la medición del riesgo en que incurre el banco definido por los activos ponderados por su nivel de riesgo (denominador). En el Nuevo Acuerdo la definición de capital no varía y el objetivo es que tampoco lo haga el porcentaje del capital mínimo a mantener ya que permanece en el 8% del total de activos. En cambio, se modifica el denominador ya que los activos son ponderados por su riesgo, cambiando la metodología de medición. Alcanzando con esto el objetivo de mejorar las evaluaciones que efectúen los bancos sobre los riesgos, de forma tal que los coeficientes de capital sean más representativos del perfil de riesgo de cada entidad (mayor sensibilidad al riesgo).

En el caso particular de las pyme deudoras el Nuevo Acuerdo prevé un factor de ajuste en la fórmula de ponderación por riesgo frente al resto de las empresas evaluadas por el método IRB (Internal rating based). Las implicancias de Basilea II para las pyme se pueden sintetizar de esta manera:

- a. Disposición para la transmisión de información, como prerequisite al acceso de condiciones crediticias aceptables para lo cual será necesaria una activa, abierta y oportuna comunicación financiera con los organismos de financiamiento.
- b. Organización de actividades de auditoría y control. Sin embargo, en la mayoría de los casos de las pyme, los sistemas, instrumentos y la estructura organizativa para la presentación de la información necesaria, debe ser todavía adaptada (es una asignatura pendiente).
- c. Elaboración de una estrategia empresarial, aunque la planeación estratégica pueda ser extraño para las pyme. Debe establecerse para que pueda ser transmitida al exterior de la firma.

Por lo anterior, el nuevo acuerdo penalizaría a las PYME, acentuando aun más el problema de acceso al financiamiento bancario.

Aunado a esto se presentan problemas en la relación PYME/Bancos, donde se encuentra que (Moori Koenig, 1995): 1) Existe dificultad para identificar el “riesgo moral de pago”, 2) Escasa confiabilidad de la información financiera y técnica, 3) Necesidad del banco por conocer a fondo al dueño y a la empresa, 4) Dificultades para determinar el riesgo de un proyecto PYME, 5) Garantías poco atractivas para el banco, 6) Limitado volumen y escasa diversificación del movimiento financiero de las PYME.

Todas estas restricciones han logrado que las PYME en México tengan como fuente principal de financiamiento a los proveedores (60%), siendo que la banca comercial y la banca de fomento ocupan tan solo un 15% y un 2% del financiamiento (Pavón, 2010). Lo anterior se corrobora con lo que informa el Banco de México (2014) en el último trimestre

de 2013, donde señala que las pequeñas empresas se han financiado en un 82% con proveedores, con la banca comercial sólo un 29.8% y con la banca de desarrollo apenas un 4.2%.

#### 1.4 Teorías sobre el Financiamiento de la PYME

Existen diversas teorías sobre el financiamiento y la estructura de capital entre las que se encuentran la Teoría de la Jerarquía o el Pecking Order (Donaldson, 1961, Myers y Majluf (1984), la Teoría del ciclo de vida (Weston y Brigham (1981); la Teoría de Agencia de Jensen y Meckling, la Teoría de Racionamiento de Crédito de Stiglitz y Weis (1981).

En el siguiente cuadro tenemos un resumen de las mismas:

Cuadro 3. Teorías sobre el financiamiento y la estructura de capital de las PYME

Autor/Año	Teoría	Fundamentación	Estudios realizados
Donaldson (1961)	Teoría de la Jerarquía o el Pecking Order	Señala que las empresas se financian en primera instancia con recursos propios y posteriormente acuden a préstamos bancarios y en última instancia a la emisión de acciones.	Myers y Majluf (1984); Reid (2003); Holmes y Kent (1991); Hemmen (2002), Cole (2013), Aktas, et al. (2011).
Weston y Brigham (1981)	Teoría del Ciclo de vida	Las diferentes etapas de vida de las empresas son coincidentes con diferentes necesidades financieras	Berger y Udell (1998)
Jensen y Meckling (1976)	Teoría de la agencia	La existencia de información asimétrica entre las empresas y las entidades financieras, genera diferentes percepciones de riesgo lo que da como resultado: altas tasas de interés, aumento en costos de monitoreo de crédito, daño moral y selección adversa. Por lo que esto hace que el	Mason (1998), Van den Heuvel, et al. (2006), Hedges, et al. (2007), Pettit, R., & Singer, R.



		financiamiento externo sea más costoso que el interno.	(1985).
Stiglitz y Weis (1981)	Teoría de racionamiento de crédito	La tasa de interés que aplican los bancos al momento de otorgar un crédito puede verse afectada por: 1) el efecto de la selección adversa, 2) las acciones de los prestatarios (efecto de incentivo).	López y Aybar (2000); Winker (1999)

Fuente: Elaboración propia con base en los autores citados.

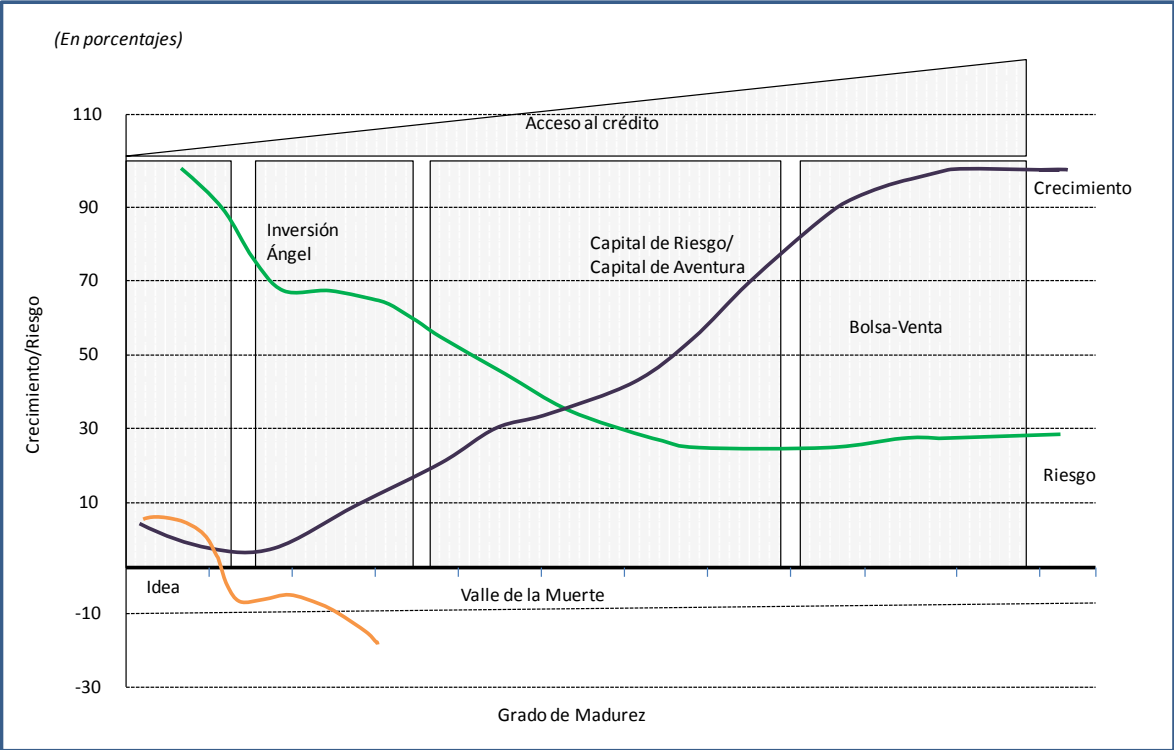
Como podemos ver en el cuadro 3, la teoría de la Jerarquía pone énfasis en la predilección que existe por parte de la PYME, para financiarse prioritariamente con recursos propias, en tanto la teoría del Ciclo de Vida, aduce a las necesidades de financiamiento que va presentando la empresa mientras evoluciona; por otro lado la teoría de la agencia pone énfasis en la información asimétrica como causa de las altas tasas de interés que se le imponen a la PYME al momento de requerir un financiamiento y por último la teoría del racionamiento de crédito que indica que la tasa de interés se ve afectada por el efecto de selección adversa.

### 1.5 Relación entre las etapas de crecimiento de la PYME y el financiamiento

Monge y Rodríguez (2010) mencionan que en un inicio las empresas tenderán a financiarse con capital semilla, constituido principalmente por aportes de los socios o créditos que éstos consiguieron de familiares o intermediarios financieros al fundar sus empresas. Conforme la empresa avanza en el tiempo y madura, una fuente de financiamiento a la que podría tener acceso es el de los inversionistas ángeles. Es decir, inversionistas que están dispuestos no sólo a brindar recursos financieros para fortalecer el desarrollo de la empresa, sino también el involucrarse personalmente con la operación de la compañía, brindando su consejo y experiencia. Muchos de estos inversionistas se constituyen en miembros de las juntas directivas de estas empresas.

Conforme la empresa continúa su proceso de crecimiento y madurez, su nivel de riesgo disminuye y por ende, es posible buscar acceso a fuentes de financiamiento como los capitales de riesgo o aventura, que le permitan su aceleramiento. Los capitales de riesgo se caracterizan por el hecho de que los inversionistas no tienen relación directa con la empresa, estos capitales son institucionalizados. De esta forma, quién maneja el capital de riesgo (una institución especializada) es quién representa a los inversionistas e invierte sus recursos en empresas que considere están listas para la aceleración (gráfico 1). Finalmente, cuando la empresa cuenta con un importante grado de madurez puede pensar en dar el salto a una empresa de capital abierto y participar en el mercado accionario mediante una bolsa de valores. Es en esta última etapa donde realmente los inversionistas pueden ver realizadas sus ganancias de capital, es decir, el retorno a sus inversiones iniciales cuando venden las acciones de la empresa a terceros.

**Gráfico 1. Acceso al crédito por parte de las PYME, según su Nivel de Crecimiento, Riesgo y Grado de Madurez**



Fuente: Monge y Rodríguez (2010).

## II. METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo descriptiva, para la recolección de datos se diseñó un cuestionario directo estructurado que se explicará en otro apartado. El análisis de los datos recolectados se realizó con ayuda del paquete estadístico SPSS, versión 20 para Windows.

La pregunta de investigación fue:

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de la PYME en el D.F. y cuáles son los factores que le impiden el acceso al financiamiento?

El objetivo de la investigación consiste en conocer las fuentes de financiamiento así como los factores que impiden el acceso al financiamiento a la PYME del D.F. en cada uno de los sectores: Industria, Comercio y Servicios.

La Hipótesis que planteamos es que la PYME se financia principalmente por capital propio y proveedores y que la principal restricción que tiene para obtener el financiamiento es las altas tasas de interés.

### 2.1 Determinación de la muestra

La muestra estuvo conformada por 215 empresas, con un número de 4 trabajadores en adelante y que estuvieron dispuestos los empresarios o encargados, a responder el cuestionario mismo que fue aplicado de modo personalizado.

### 2.2 Instrumento de medición

El instrumento de medición fue adaptado de Saavedra, et al. (2012) y consta de 10 dimensiones, como se describe a continuación.

1. Estructura Financiera. Permitirá conocer en qué proporción la empresa se encuentra financiada con capital propio y con deuda de corto y largo plazo.

2. Fuentes de financiamiento actual. Son las fuentes con las que se está financiando la empresa en la actualidad (Proveedores, bancos, familiares, etc.)
3. Plazo promedio de financiamiento en días. Es el tiempo con el que se cuenta para reembolsar el capital solicitado en préstamo.
4. Costo del crédito. Es la tasa de interés anualizada que cobran los bancos u otras entidades por el uso del capital.
5. Crédito a clientes. Es el plazo de pago que el empresario le otorga a sus clientes con el fin de promover las ventas.
6. Destino del financiamiento. Es el uso que se le dará al financiamiento como podría ser por ejemplo, para compra de activo fijo o para capital de trabajo.
7. Garantías. Es el respaldo que el banco solicita para garantizar el pago, generalmente es de tipo hipotecaria (propiedad inmueble).
8. Colateral. Son los otros servicios que el banco presta aparte del financiamiento, como las chequeras o la compra de un seguro y que el empresario debe consumir para hacerse beneficiario del préstamo.
9. Microfinancieras. Son instituciones que brindan créditos en pequeñas cantidades a los empresarios. La ventaja es que no exigen tanta documentación y trámites como los bancos.
10. Motivos por los que no obtuvo financiamiento. Son las razones por las cuales el empresario no tuvo acceso al financiamiento, que pueden ser propias o ajenas a su voluntad.

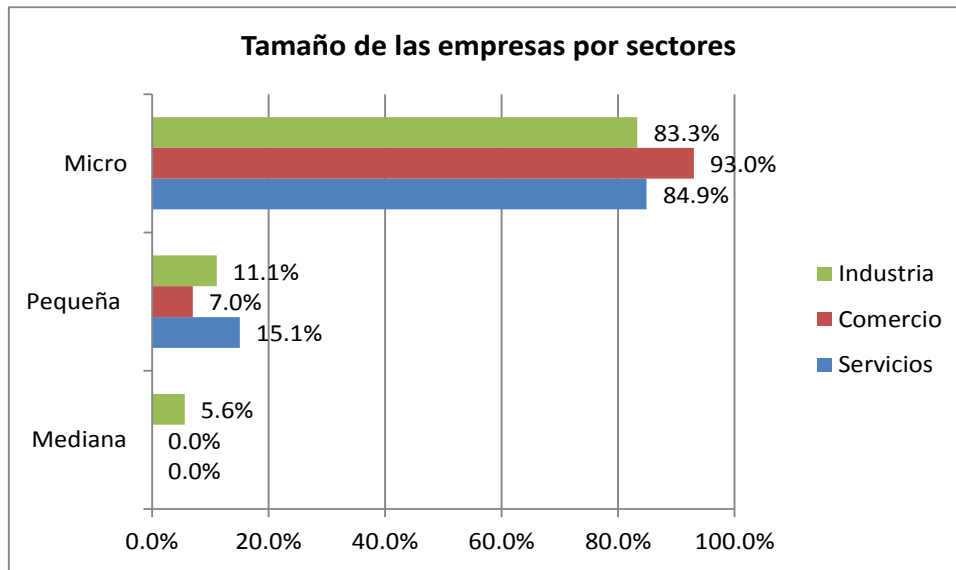
### III. RESULTADOS

#### 3.1 Conformación de la muestra

De las 215 empresas encuestadas con respecto a las empresas de tamaño micro el 83.3% son del sector industria, el 93.0% son del sector comercio, el 84.9% son del sector servicios. Con respecto a las empresas de tamaño pequeño, el 11.1% pertenecen a empresas del sector

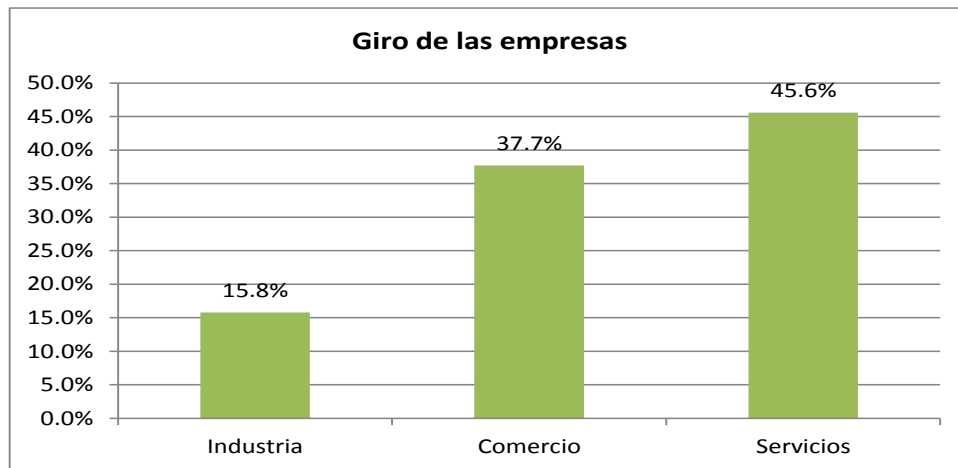
industria, el 7.0% son del sector comercio y el 15.1% son del sector servicio. Solamente el 5.6% de la muestra estuvo conformada por empresas medianas del sector industria (Ver gráfico 2).

Gráfico 2



En cuanto al giro de las empresas que conformaron la muestra el 15.8% pertenecen al sector industria, el 37.7% al sector comercio y el 45.6% al sector servicios (Ver gráfico 3).

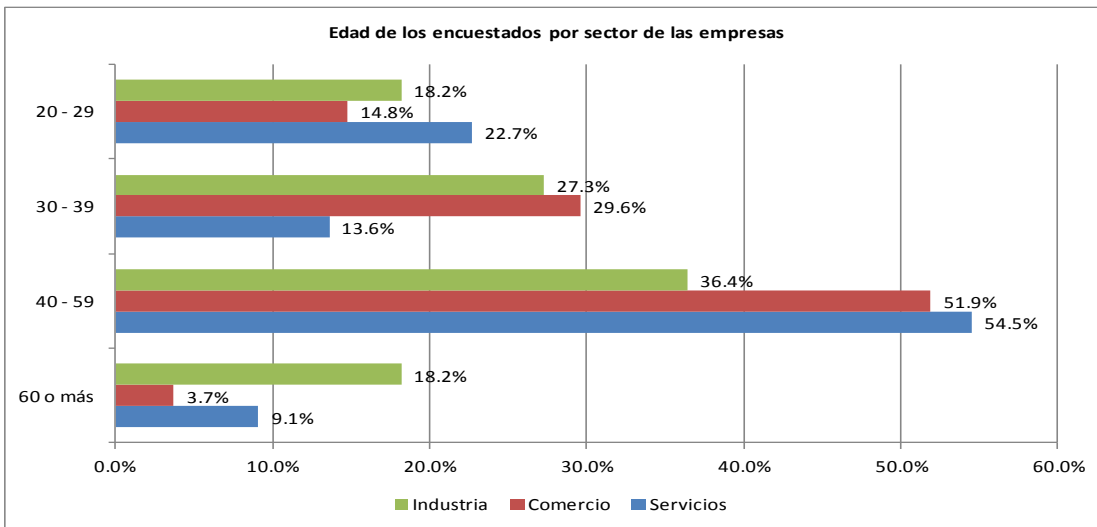
Gráfico 3



## 3.2 Características de los empresarios

**3.2.1 Edad.** Con respecto a la edad de los empresarios predomina la edad madura (40-59 años), donde el 54.5% corresponde al sector servicios y 51.9% al sector comercio y el 36.4% corresponde al sector industria. En cuanto a los empresarios de la tercera edad (60 o más años) predomina el sector industria con 18.2%, y en cuanto a los empresarios más jóvenes (20-29 años) predomina el sector servicios con 22.7% (Ver gráfico 4).

Gráfico 4

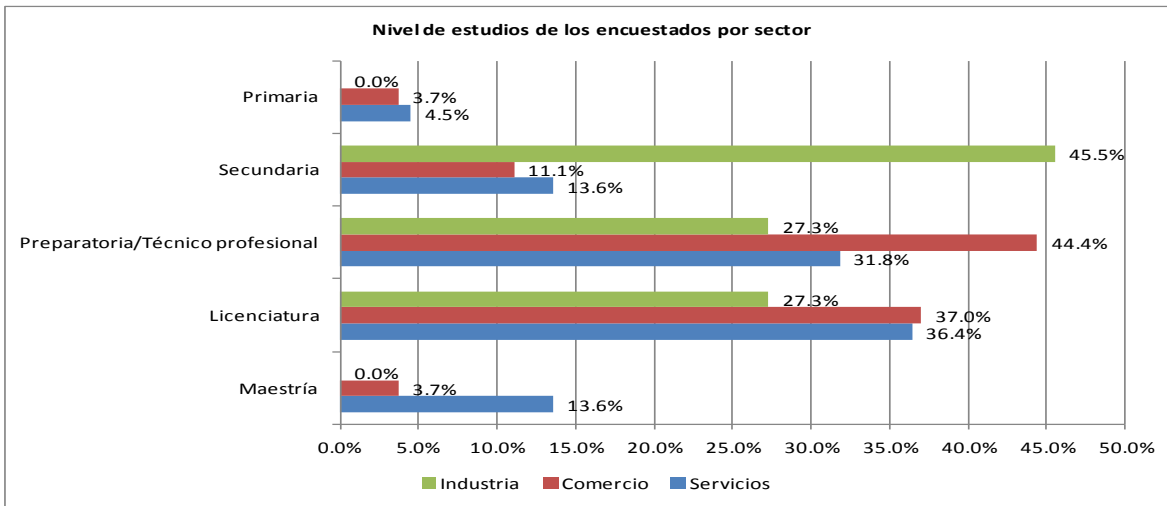


### 3.2.2 Nivel de Estudios

Entre los empresarios del sector Industria predomina el nivel de estudios de secundaria con un 45.5%, mientras que en el sector Comercio, predomina el nivel de preparatoria o técnico con 44.4%, en el sector Servicios predominan los estudios de licenciatura con 36.4% y también cuenta con el porcentaje más elevados de empresarios que han alcanzado estudios de maestría 13.6%.



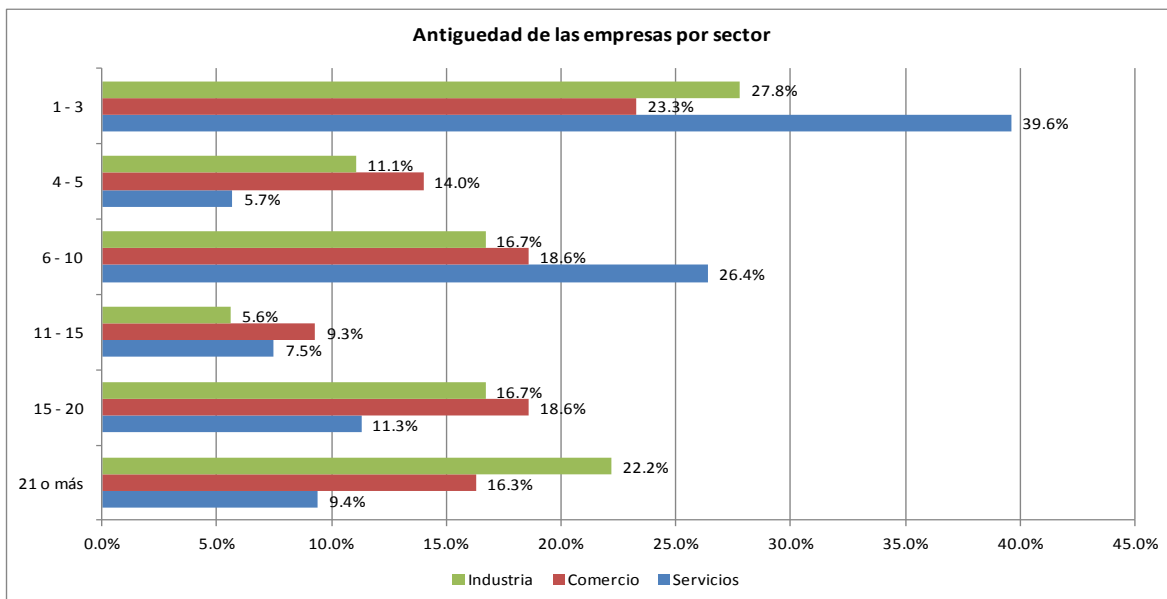
Gráfico 5



## 1.2 Características de las empresas

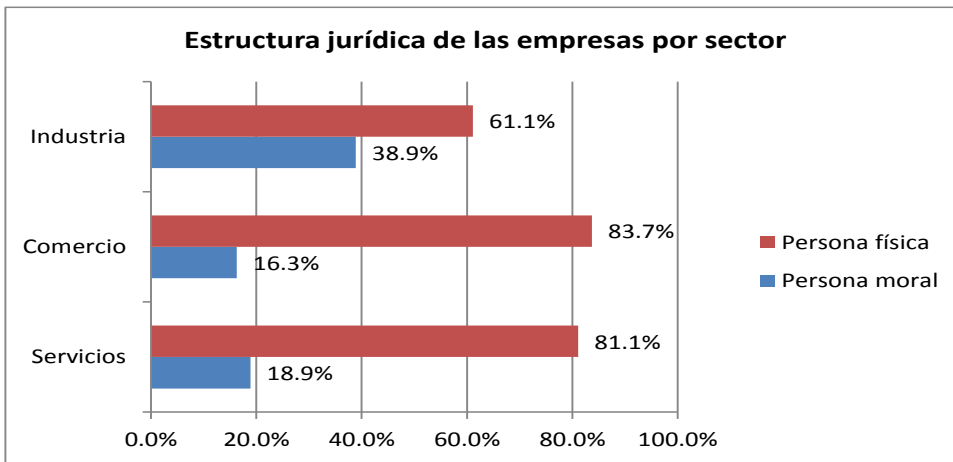
**3.3.1 Antigüedad.** En el sector servicios y comercio predominan las empresas más jóvenes (1-3 años), mientras que en el sector industria predomina las empresas más antiguas (15 años en adelante) (Ver gráfico 6). Lo anterior indica que en el sector industria se encuentran las empresas con mayor arraigo, al ser entes que realizan mayor inversión fija, por otro lado en el sector servicios donde predominan las empresas más jóvenes la inversión fija no es tan elevada por lo que existe mayor posibilidad de abandonar el negocio.

Gráfico 6



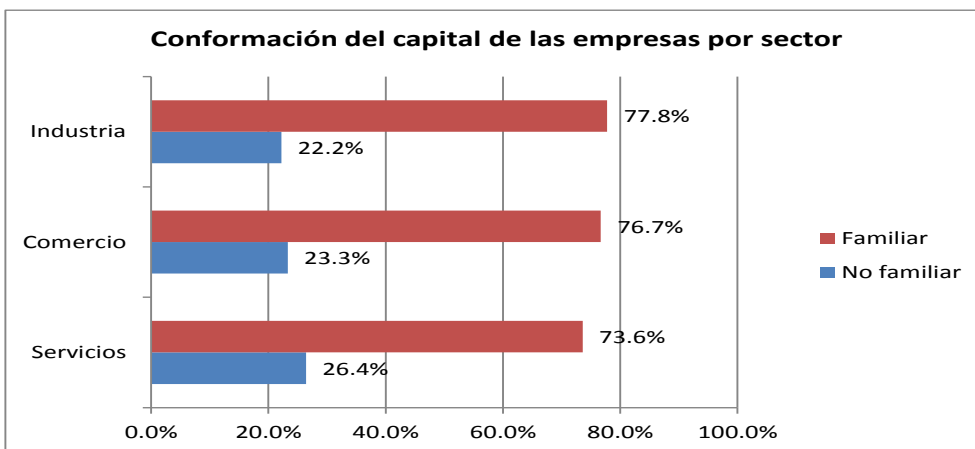
**3.3.2 Estructura Jurídica.** Como podemos ver en el gráfico 7, en los tres sectores predomina la Persona Física, es decir que las empresas no están constituidas como sociedades mercantiles. Sin embargo, cabe destacar que con respecto a la figura de persona moral (sociedad mercantil) el 38.9% de las empresas del sector industria trabajan bajo esta figura jurídica, lo que implica que estas empresas cuentan con mejor organización administrativa. Siendo así también, estos hallazgos coincidentes con lo encontrado por Saavedra (2014).

Gráfico 7



**3.3.3 Conformación del capital de la empresa.** En cuanto a la conformación del capital de las empresas predomina la empresa familiar en todos los sectores. Siendo coincidente con los hallazgos de CIPI (2003).

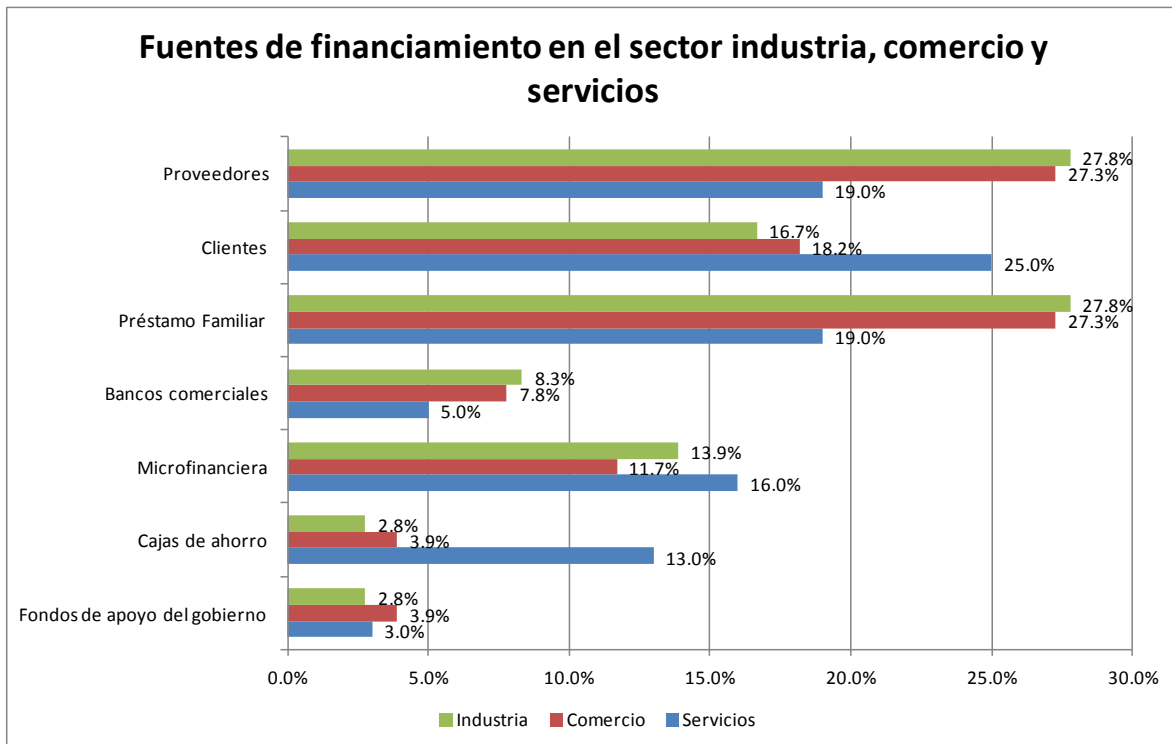
Gráfico 8



### 3.4 Fuentes de financiamiento

En el sector industria y comercio, predominan el financiamiento de proveedores y los préstamo familiar, mientras que en el sector servicios predomina el financiamiento de clientes. Así también, se puede observar que los bancos comerciales no han otorgado una proporción significativa de financiamiento quedando incluso por debajo del que han otorgado las microfinancieras. Siendo estos hallazgos coincidentes con lo encontrado por Saavedra, et al. , 2012.

Gráfico 9



### 3.5 Plazo de Financiamiento

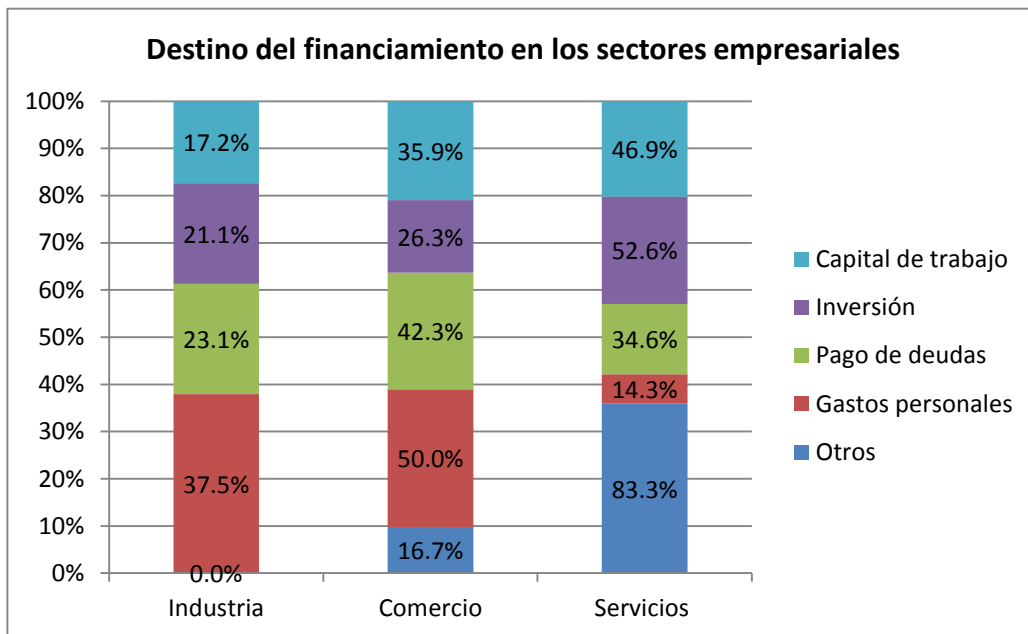
Con respecto al plazo de financiamiento en días se obtuvo como resultado que son las cajas de ahorro las que otorgan mayores plazos para el pago de las deudas a las empresas de este

sector, en la industria el plazo fue de 47 días, en el sector comercio el plazo fue de 28 días y en el sector servicios el plazo fue de 41 días.

### 3.6 Destino del financiamiento

Como puede observarse en el gráfico 10, las columnas no suman 100% por que el empresario tuvo la oportunidad de marcar más de una opción. De las respuestas podemos saber que en la industria y comercio no fueron bien utilizados los financiamientos recibidos, al haber sido destinados a gastos personales, mostrando con esto las dificultades que tienen los empresarios de estos sectores para separar las operaciones propias de su negocio de las operaciones familiares. En el sector servicios como destino de financiamiento predomina la inversión (52%) y el capital de trabajo (46.9%). Otro aspecto importante a resaltar es que en los tres sectores se ha destinado el financiamiento para pago de deudas de este modo tenemos: Industria 23.1%, comercio 42.3% y servicios 34.6%, lo cual denota la falta de liquidez en estas empresas, pues su operación diaria no es capaz de generar el flujo necesario para cubrir los compromisos contraídos.

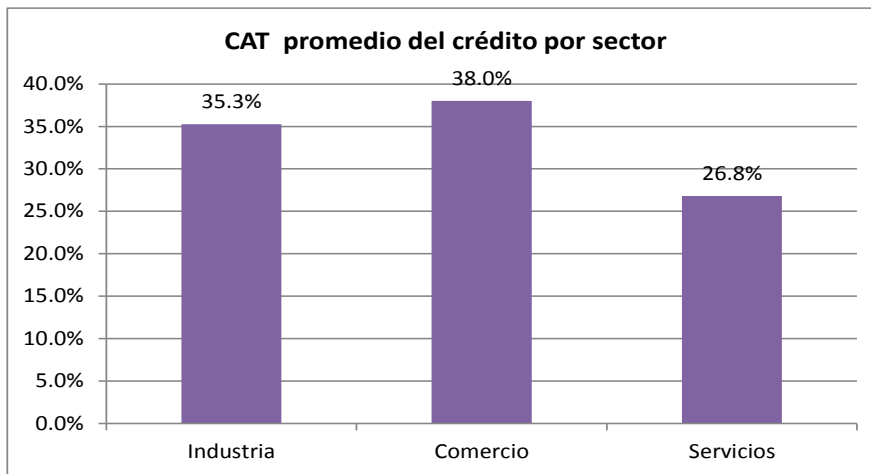
Gráfico 10



### 3.7 Costo promedio del financiamiento

El costo de financiamiento anual total (CAT<sup>3</sup>) es superior para las empresas del sector industria y comercio, mientras que para el sector servicios es menor por 12 puntos porcentuales.

Gráfico 11



### 3.8 Garantías otorgadas

En el sector servicios predomina el aval solidario, mientras que en el sector comercio predomina la garantía prendaria, en el sector industria la garantía se encuentra proporcionalmente dividida en tres tipos, hipotecaria, prendaria y aval. Observando este resultado y enlazando con el punto anterior, podemos ver que a los bancos les es más útil una garantía de aval solidario para asegurar la devolución del préstamo en efectivo y no le es muy conveniente la garantía prendaria e hipotecaria al enfrentar dificultades para hacerlos líquidos. Esta podría ser la razón por la que en el sector servicios las tasas de los préstamos son más bajas que en los otros dos sectores.

---

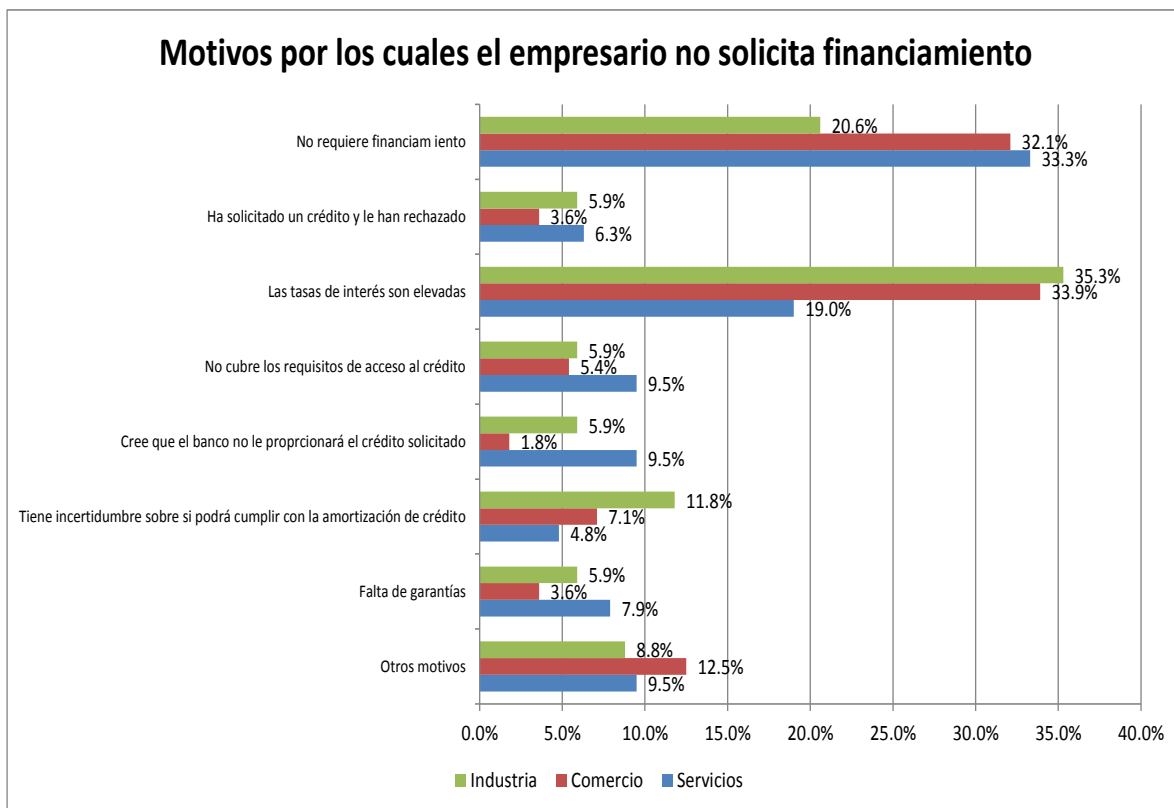
<sup>3</sup> El CAT incorpora todos los pagos que involucra el crédito, ya que para calcularlo se considera la tasa nominal más todos los cargos, comisiones, primas de seguros, bonificaciones, descuentos y amortizaciones del principal.



## Razones por las que no obtuvo financiamiento

Como podemos ver en el grafico 12 el principal motivo por los que las empresas de este sector no obtienen financiamiento en el caso de industria y comercio es las altas tasas de interés, siendo coincidente este hallazgo con lo encontrado por CIPI (2002), Gómez, et al. (2012), Saavedra, et al. (2012) y Banco de México (2014) mientras que los empresarios del sector servicios expresaron no requerir financiamiento, esto se debería a la adversidad que sienten los empresarios hacia el sector bancario por la gran cantidad de requisitos que exigen.

Grafico 12



## IV. CONCLUSIONES

Según el BID (2004) en América Latina, la falta de financiamiento ha sido señalado como uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las PYME, después del narcotráfico y la corrupción. De allí la importancia de estudiar este tópico en el contexto mexicano.

En México en la última década se han implementado apoyos sin precedentes dirigidos a las PYME, sin embargo los resultados han sido incipientes, pues los recursos no han sido suficientes y por lo mismo su alcance ha sido limitado.

Este estudio empírico de las PYME en el Distrito Federal, México se encuentra como principales hallazgos que la edad de los empresario es de entre 40-59 años predominantemente en todos los sectores, en cuanto a el nivel de estudios en la industria predomina la secundaria, en el sector comercio la preparatoria y en el sector servicios la licenciatura , en cuanto a las características de las empresas se encontró que en el sector industria se encuentran las empresas más maduras, mientras que en el sector comercio y servicios, se encuentran las empresas más jóvenes, la mayoría están bajo la figura de persona física o persona natural y son predominantemente de tipo familiar.

Las principales fuentes de financiamiento que utilizan los sectores industria y comercio son los proveedores y los préstamos de familiares, mientras que el sector servicios utiliza el financiamiento de clientes. Es incipiente el uso de financiamiento por parte de la banca comercial, siendo coincidente este hallazgo con lo que señala el Banco Mundial (2006), donde se reporta que sólo el 4.4% de las empresas en México han recibido financiamiento bancario, mientras que en Chile es el 30.1% de las empresas las que se han financiado por esta vía.

Por último entre las principales razones por las que las PYME no han obtenido financiamiento, destacan las altas tasas de interés, así como la aversión por parte de los

empresarios para acudir a la banca en busca de financiamiento, dada la cantidad interminable de requisitos que requieren cubrir.

Así pues, es necesario que se establezcan políticas en las cuales los fondos de fomento con tasas de interés preferenciales, lleguen a más empresas, pues en el caso del Distrito Federal sólo el 3% de las empresas han accedido a estos fondos.

## V. BIBLIOGRAFÍA

- Aktas, N., Bellettre, I., & Cousin, J. (2011). Capital Structure Decisions of French Very Small Businesses. *Finance*, 32(1), 43-73.
- Ascuá, R. (2005). *Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (pyme). El caso de Alemania Enseñanzas para Argentina Santiago de Chile: Naciones Unidas-Cepal.*
- Banco de México (2014). *Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Cuarto Trimestre de 2013. Comunicado de Prensa, 20 de febrero. México: Banco de México.*
- Banco Mundial (2007). *Encuesta de empresas. Perfil de país México. Encuesta 2006. Washington D.C. Enterprise Surveys. Washington, D.C., U.S.A.*
- Banco Mundial (2011). *Encuesta de empresas. Perfil de país Chile. Encuesta 2010 Washington D.C. Enterprise Surveys. Washington, D.C., U.S.A.*
- BID (2004). *Informe sobre el progreso económico y social: Desencadenando el Crédito: Washington, D.C. USA: Banco Interamericano de Desarrollo.*
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en la Argentina: estado de situación y propuestas de política. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.*
- Berger, A. & Udell, G. (1998). *The economics of Small Business Finance: The roles of private equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. The Economics and Small Business Finance. (22) 613-673.*
- Caumont, J. (2010). *El financiamiento de inversión de empresas en general y de micro, pequeña y mediana empresa en particular: caso Uruguay.*
- CIPI (2003). *Primer reporte de resultados 2002. Secretaría de Economía: Observatorio PYME, México. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.*
- Cole, R. (2013). *What Do We Know about the Capital Structure of Privately Held US Firms? Evidence from the Surveys of Small Business Finance. Financial Management (Wiley-Blackwell), 42 (4), 777-813.*
- Corporación Internacional Financiera (IFC) (2009). *Guía informativa de Banca PYME. Washington: IFC*
- Donaldson, G. (1961). *Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity. Division of Research, Harvard Graduate School of Business Administration.*

- Fenton, R. y Padilla, R. (2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*. México: Naciones Unidas-Cepal, Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las Pequeñas y Medianas empresas en América Latina*. En: Goldstein (Comp.). *Eliminando Barreras: El financiamiento a las PYMEs en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011a). *Políticas de acceso al financiamiento para las Pequeñas y Medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Garrido, C. (2011). *Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos*. En: Goldstein (Comp.). *Eliminando Barreras: El financiamiento a las PYMEs en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Garrido, C. (2011a). *Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.
- Geho, P. & Frakes, J. (2013). *Financing for small business in a sluggish economy versus conflicting impulses of the entrepreneur*. *Entrepreneurial Executive*, 18, 89-101.
- Goldstein, E. (2011). *El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Gómez, S., García, D. y Marín, S. (2009). *Restricciones a la financiación de la PYME en México: Una aproximación empírica*. *Análisis Económico*. 57 (XXIV) 216-238.
- Hedges, P., Zhenyu, W., & Chua, J. (2007). *Deterioration in Borrowing Terms of Small Businesses: An Agency Perspective*. *Journal Of Small Business & Entrepreneurship*, 20(1), 1-14.
- Hemmen, E. (2002). *Restricción de Crédito Bancario en Economías Emergentes: El Caso de la Pyme en México*. Documentos de Trabajo, Departamento de Economía, Universidad de Barcelona, DocumentoN°2002/6.
- Holmes, S. & Kent, P. (1991). *An empirical analysis of the financial structure of small and large Australian manufacturing Enterprises*. *The Journal of Small Business Finance*. 1, 141-154.
- INADEM (2014). *Sectores Estratégicos*. Secretaría de Economía, consultado en: [https://www.inadem.gob.mx/sectores\\_estrategicos.html](https://www.inadem.gob.mx/sectores_estrategicos.html), en marzo de 2014.
- INEGI (2009). *Censos Económicos*. México: Instituto Mexicano de Estadística, Geografía e Informática.
- López, J. y Aybar, C. (2000). *An empirical approach to the financial behavior of Small and Medium Sized Companies*. *Small Business Economics*. 14 (55-63).
- Mason, C. (1998). *El Financiamiento y las Pequeñas y Medianas Empresas*. En *Desarrollo y Gestión de pymes: Aportes para un debate necesario*. Argentina: Ed. H. Kantis. Universidad Nacional de General Sarmiento.

- Monge, R. y Rodríguez, J. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pymes en Costa Rica*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Moori Koenig, (1995). *Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de pymes industriales*. Buenos Aires: Cepal.
- Myers, S. y Majluf, N. (1984). *Corporate Financing and investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have*. *Journal of financial Economics*. 13, 187-221.
- Pavón, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Peltoniemi, J. (2007). *The Benefits of Relationship Banking: Evidence from Small Business Financing in Finland*. *Journal Financial Service Res* (31) 153-171.
- Pettit, R., & Singer, R. F. (1985). *Small Business Finance: A Research Agenda*. *Financial Management* (1972), 14(3), 47-60.
- Reid, G. (2003). *Trajectories of Small Business Financial Structure*. *Small Business Economics*. (20) 393-410.
- Saavedra, M. (Coord.) (2014). *La determinación de la competitividad de las PYME en el Distrito Federal*. México: UNAM- FCA Publishing.
- Saavedra, M. y Pérez, C. (2011). *El sistema de garantías para el apoyo a la PYME, en México y en España*. *Revista Ciencias Administrativas, Teoría y Praxis*. Academia de Ciencias Administrativas, ACACIA, A.C., Julio – Diciembre, 67-86.
- Saavedra, M., Tapia, B. y Aguilar, A. (2012). *El impacto de las políticas públicas en la MIPYME mexicana*. *Ciencias Administrativas*. (1) (1) 1-19.
- Saavedra, M., Milla, S. y Tapia, B. (2012). *Factores que impiden el acceso al financiamiento de la MIPYME: el caso de Querétaro*. *Investigación en Ciencias Administrativas*. (3) 11-39.
- Stiglitz, E. & Weis, A. (1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. *American Economic Review*. (71) 393-410.
- Van den Heuvel, J., Van Gils, A., & Voordeckers, W. (2006). *Board Roles in Small and Medium-Sized Family Businesses: performance and importance*. *Corporate Governance: An International Review*, 14(5), 467-485
- Weston, J. & Brigham E. (1981). *Managerial Finance*. Holt Saunders, International Edition, seventh edition.
- Winker, P. (1999). *Causes and effects of financing constraints level*. *Small business Economics*. (24) 1-15.