

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS**

TESIS

TESIS
2011

SERGIO ALEJANDRO GARCÍA
RENTERÍA

**“Globalización reestructuración económica; el
caso del crédito a las pequeñas y medianas empresas
(PyMES) de la industria de la fundición en
la en la zona metropolitana de Saltillo
(ZMS)”**



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE COAHUILA

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOECONÓMICAS

MAESTRÍA EN ECONOMÍA REGIONAL

TESIS

**GLOBALIZACIÓN REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA; EL CASO DEL
CRÉDITO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) DE LA
INDUSTRIA DE LA FUNDICIÓN EN LA EN LA ZONA METROPOLITANA DE
SALTILLO (ZMS)**

que se presenta como requisito parcial para obtener
el grado de Maestría en Economía Regional

Sergio Alejandro García Rentería

Comité Evaluador:

Dr. Francisco Martínez Gómez

Dr. Roberto Tuda Rivas

D Arnoldo Ochoa Cortés

Saltillo, Coahuila.
Febrero de 2011

“En memoria a Sergio García, porque sé
que algún día nos volveremos a ver Papá”

Contenido

Resumen	I
Introducción	II
Objetivo General	V
Hipótesis	VI
Capítulo 1	1
Metodología y delimitación de las PyMES y del Área Objeto de Estudio.	1
1. 1. Teoría Cualitativa	2
1.1.1 Entrevistas a Profundidad	3
1.1.2 Teoría Fundamentada (<i>Grounded Theory</i>)	4
1.2. Área de Estudio	6
1.3. La Industria de la Fundición	9
1.4. Definición de Pymes	11
Tabla 1. Clasificación De Las PyMES	13
Capítulo 2	15
Globalización, Sistema Financiero y PyMES	15
2.1 Globalización	16
2.1.1 Las Empresas Transnacionales y su rol en la globalización.	20
2.1.2 El papel del Estado en la globalización	22
2.2 La globalización y las Transformaciones en el sector financiero actual	24
2.3 Las PyMES y su Inserción en la globalización	31
Conclusiones del Capítulo II	38
Capítulo 3	40
Problemática Del Sector Financiero En México	40
3.1 Evaluación de los Organismos Supranacionales (FSAP Y FSB) del Sector Financiero Mexicano	41
3. 2 Composición del Crédito en México	48
3.2.1 Perspectiva Histórica del Sector Financiero Mexicano	54
3.3 Banca de Desarrollo en México	60
3.4 Normativa Legal	64
Conclusiones del Capítulo III	66

Capítulo 4	70
Las PyMES en México y sus coincidencias con las PyMES de la ZMS	70
4.1. Ventajas y Desventajas de las PyMES en México.	72
4.2 La Problemática del Crédito	76
Tabla 2. Fuentes de financiamiento para las Empresas Pequeñas	81
Gráfico 1: Fuentes de financiamiento para las Empresas Pequeñas	82
Tabla 3. Fuentes de financiamiento para las Empresas Medianas.	83
Gráfico 2: Fuentes de financiamiento para las Empresas Medianas.	84
Tabla 4. Destino del crédito por parte de las PyMES	87
4.3 La Banca de Desarrollo en México	89
4.4 Las PyMES de la Industria de la Fundición en la Zona Metropolitana de Saltillo (ZMS)	94
Conclusiones del Capítulo IV	125
Conclusiones	127
Bibliografía	130

Índice de cuadros y gráficas

Tabla 1. Clasificación de las PyMES	16
Tabla 2. Fuentes De Financiamiento Para Las Empresas Pequeñas	73
Tabla 3. Fuentes De Financiamiento Para Las Empresas Medianas.	75
Tabla 4. Destino del crédito por parte de las PyMES	78
Gráfico 1: Fuentes de financiamiento para las Empresas Pequeñas	74
Gráfico 2: Fuentes de financiamiento para las empresas Medianas.	76

Guía de Acrónimos

BANCOMEXT	Banco de Comercio Exterior
BANSEFI	Banco Nacional de Ahorro
BANOBRAS	Banco Nacional de Obras y Servicios

BANXICO	Banco de México
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
CANACINTRAC	Cámara Nacional de la Industria de Transformación
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CNBV	Comisión Bancaria y de Valores
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONASUPO	Comisión Nacional de Subsistencias Populares
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros
DAS	Organismos de Desarrollo
DBS	Bancos de Desarrollo
ETS	Empresas Transnacionales
FMI	Fondo Monetario Internacional
FSAP	Financial Sector Assessment Program
FSB	Financial Stability Borrads
FOGAIN	Fondo de Garantía Nacional
GIS	Grupo Industrial Saltillo
GM	General Motors
G20	Grupo de los Veinte
INEGI	Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática
IPAB	Instituto de Protección al Ahorro Bancario
MIPyMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
NAFIN	Nacional Financiera

OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PIB	Producto Interno Bruto
PyMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SBA	Small Business Administration
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SIAN	Sistema de Clasificación Industrial de América de norte
TLCAN	Tratado de Libre Comercio con América del Norte
ZMS	Zona Metropolitana de Saltillo

RESUMEN

Dentro del nuevo sistema económico mundial las pequeñas y medianas empresas (PyMES) se han convertido en uno de los motores de crecimiento económico más importante de sus países y en una de sus principales fuentes de empleo, sin embargo, para la inserción de ellas en una economía cada vez más globalizada es necesario que estas cumplan con diversos requisitos que las empresas trasnacionales les exigen. Para ello las PyMES necesitan recurrir a créditos bancarios, sin embargo, dentro del actual sistema financiero internacional se privilegia al crédito al consumo, como lo son las tarjetas de crédito, restringiendo el crédito a las PyMES, por lo que ellas tienen que buscar formas de financiamiento alternas como lo son los proveedores.

La presente investigación trata de revisar si esta problemática se presenta también en las PyMES de la Zona Metropolitana de Saltillo (ZMS), para ello se realizará una investigación de tipo cualitativa, a través de entrevistas a empresarios de la localidad, tratando de identificar las coincidencias y diferencias de ellas con las PyMES a nivel mundial y como estas han enfrentado la falta de crédito de las instituciones financieras tradicionales.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PyMES) son importantes a nivel mundial ya que representan un gran número de establecimientos, una significativa participación en el empleo y un creciente aporte al PIB de los diferentes países (López, 2007). Un ejemplo es el caso mexicano donde según el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) las PyMES, para el 2003, representaron el 4.2% del total de empresas, de ellas el 3.4% eran empresas pequeñas, un total 138 500 empresas, 0.8 % correspondieron a las medianas con 31 600 empresas.

Estas empresas generaron el 14.9% del empleo y aportaron el 14.5% del PIB por lo que representan una alternativa de vida para muchas familias (Ampudia, 2009). En la actualidad esta importancia se ha mantenido o inclusive ha crecido con el agotamiento del régimen Fordista y la instauración del régimen de producción flexible (Dicken, 2007) en el cual los procesos de subcontratación han tenido una mayor relevancia.

Hansen (1990) nos explica las ventajas que tienen las PyMES sobre las empresas de mayor dimensión para incorporarse adecuadamente al régimen de producción flexible a través de los procesos de subcontratación. Las principales razones son:

- 1.- poseen una mayor flexibilidad y adaptabilidad a los cambios en la demanda
- 2.- mejor control de inventarios y comunicación dentro de la empresa
- 3.- una mayor eficiencia en las relaciones de dirección.

Sin embargo, las PyMES para incorporarse a los procesos de subcontratación necesitan alcanzar ciertos requerimientos que le demandan las grandes transnacionales por lo que se enfrentan a limitantes y desafíos, entre los más importantes se encuentra

la falta de medios técnicos y financieros, así como de personal competente, las dificultades de acceso a la información científica, técnica y comercial y el riesgo asociado con un rápido crecimiento. Otro factor importante que limita a las pequeñas y medianas empresas podría ser la poca capacidad para diversificarse y transferir internamente tecnologías (Hansen, 1990).

En un estudio realizado por la OCDE en el 2008 titulado: *“The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses”* sobre la problemática general de las PyMES en distintos países encontró coincidencia con lo que Hansen menciona. Señala que las PyMES son más vulnerables que las grandes empresas debido a que tienen una estructura financiera más débil (es decir, menor capitalización); tienen una menor, o ninguna calificación crediticia; dependen en gran medida de crédito y tienen menos opciones de financiación. Las PyMES en las cadenas de valor mundiales son aún más vulnerables ya que a menudo soportan el peso de las dificultades de las grandes empresas.

El estudio de OCDE (2008) agrega que las diferenciales de las tasas de interés han subido a niveles sin precedentes en los últimos años, lo cual ha sido uno de los principales factores que han hecho que los bancos estén tratando de preservar o fortalecer su base de capital. Como resultado de ello, están buscando las transacciones que estén plenamente garantizadas. En consecuencia, optan por mantener sólo a sus clientes más fuertes dejando de lado a las PyMES debido a que son consideradas inversiones de mayor riesgo.

El estancamiento de los préstamos se da incluso en los países en donde el gobierno ha establecido políticas de apoyo a las PyMES. Ante esta falta de crédito las

PyMES tienen que recurrir a formas de financiamiento alternas entre las que destacan los proveedores (OCDE, 2008).

El caso de México es similar ya que la disponibilidad de crédito por parte de la banca comercial es escasa y ésta se ha ido reduciendo en las últimas dos décadas llevando a las empresas a buscar fuentes alternas de financiamiento tal como nos lo muestran las encuestas de crédito publicadas por el Banco de México (2010).

Estas dificultades que tienen las PyMES para acceder a los créditos y en general la disminución del crédito productivo a nivel mundial, se relaciona con los cambios que se han dado en el proceso de la globalización, en particular los relativos a las transformaciones en el sistema financiero, como los son la desregulación del sistema financiero (Held, 2007), el fenómeno de la bancarización de la economía y el de la concentración del mercado en unas cuantas firmas.

Esto ha generado una paradoja para las PyMES, en la cual por una parte la globalización las favoreció con la implementación del régimen de producción flexible donde bajo el modelo de subcontratación estas han ido cobrando importancia y por el otro los cambios de esta en el sector financiero han provocado una creciente disminución de uno de sus principales motores de desarrollo como lo es el crédito.

Las dificultades que tienen las PYMEs para el acceso al crédito forman parte de los cambios recientes en las instituciones y en las políticas que se han impulsado en el contexto de la globalización. Es por ello, relevante conocer y discernir sobre él, en particular en un caso específico de la industria en un ámbito local.

El área de estudio seleccionada será la zona metropolitana de la ciudad de Saltillo conformada por los municipios de Saltillo, Ramos Arizpe y Arteaga, la cual se localiza en

la parte sureste del estado de Coahuila. Ésta área cuenta con una larga tradición industrial y en ella se localizan plantas industriales de empresas trasnacionales, destacando su importancia aquellas dedicadas al ramo automotriz y la industria química (Dávila, 1987), el sector seleccionado para este estudio será la industria de la fundición por tres razones: la primera es porque alberga las ramas de mayor importancia de la industria regional (Dávila , 2008); la segunda, es en consideración a que este sector inicialmente abasteció al mercado local y después al mercado externo, por lo que presenta la oportunidad de evaluar los efectos del sistema de subcontratación sobre las PYMES y finalmente por que se dispuso de una base de datos para realizar entrevistas a los miembros de esta industria.

El horizonte temporal de esta investigación será del año 1982, año que es marcado como crucial en la historia económica del país, ya que este puede marcar la incursión en el nuevo paradigma mundial (Rojas, 2009), al 2010.

Se plantean los siguientes objetivos:

OBJETIVO GENERAL

Revisar la literatura sobre el proceso de la globalización y sus impactos en las políticas e instituciones que inciden en el desempeño de las PYMES, en particular en relación con el acceso al crédito.

Observar el impacto, similitudes y diferencias de este fenómeno en las PYMES de la ZMS, a través de fuentes secundarias y de un análisis de información proveniente de entrevistas a profundidad a ex directivos de instituciones de crédito y a miembros y

representantes (CANACINTRA) de las PYMES que laboran para la industria de la fundición ubicadas en esta área.

Así mismo se plantearon los siguientes objetivos particulares

1.1.- Analizar la relación entre los procesos globales y los cambios en las políticas e instituciones que limitan el acceso al crédito que tienen las PYMES.

1.2.- Evaluar las percepciones que tienen los entrevistados (empresarios, representantes (CANACINTRA) y ex funcionarios de instituciones de crédito) sobre el problema del crédito de las PYMES y sobre el funcionamiento y los cambios que se han suscitado en las instituciones de crédito de la zona metropolitana de Saltillo.

HIPÓTESIS

Como consecuencia de los cambios generados por la globalización las instituciones financieras en México han modificado sus normas y políticas lo que ha provocado que se reduzcan los créditos al sector productivo y en particular a las PYMES por lo que se han visto en la necesidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento como lo son los proveedores. Esta tendencia de baja participación de la banca comercial en el financiamiento a las PYMEs también se observó en la industria de la fundición en la ZMS.

Capítulo 1

Metodología y delimitación de las PYMEs y del área
objeto de estudio.

Para la elaboración de la presente investigación se utilizaron métodos cualitativos en la recopilación de la información a través de encuestas a profundidad. Además, se revisaron los textos de especialistas en el tema de la globalización y los trabajos de análisis sobre cambios institucionales elaborados por distintos organismos internacionales como la OCDE, el FMI, el BM entre otros, así como de instituciones nacionales como el Banco de México y NAFIN.

1. 1. TEORÍA CUALITATIVA

La ciencia tiene que ser entendida como una práctica social primero y sólo después como un esfuerzo intelectual
(Kuhn, 1970).

Según nos dice Alcocer (2005) la investigación cualitativa puede definirse como aquella que produce y genera información que no se expresa en términos estadísticos o cualquier método cuantitativo. La investigación cualitativa se basa en métodos de generación de datos que son sensibles al contexto social en donde los datos tienen origen.

Esto no quiere decir que los datos obtenidos no puedan ser cuantificados, pero debemos dejar en claro que esto es solo para fines de interpretación cualitativa, es decir los números no son más que datos e información obtenida, y sin interpretación no tienen relevancia alguna. Las fuentes para la recolección de datos en la investigación cualitativa varían desde entrevistas, entrevistas a profundidad, observación, documentos, videocintas hasta datos de censos que han sido cuantificados para ser interpretados.

1.1.1 ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD

La entrevista a profundidad es una técnica para la obtención de datos cualitativos usando una metodología centrada en entrevistas no estructuradas y abiertas en donde se pueden obtener resultados distintos a los de las entrevistas convencionales, detectando así posibles problemas o variantes que nos fueron previamente contempladas por el investigador, un ejemplo claro de la utilidad de este tipo de entrevistas no los da Piore (1984) en la Italia de los 70¹.

El uso de entrevistas abiertas como técnica de investigación depende de la capacidad para extraer algo del material de las entrevistas que es interesante y significativo. Está en función, en otras palabras, de la capacidad para "leer" las entrevistas, o para interpretarlas, quizás este término sea más apropiado (pero en este contexto también más ambiguo).

Una de las ventajas de entrevistas abiertas es que los encuestados suelen responder a interrogantes que el investigador no había pensado, sin embargo, el problema que padecen las entrevistas abiertas como aportaciones a la reconstrucción de la teoría es que los resultados que arrojan parecen ser personales e idiosincrásicos (Piore, 1984). En si puede decirse que ellas dependen de la capacidad del investigador individual para generar sorpresas, para reconocer patrones y organizar los patrones para formar una teoría.

¹ En the Second Industrial Divide (Piore y Sabel 1984), se muestra el proceso de surgimiento y consolidación de los distritos industriales italianos sin embargo en un inicio el proyecto de investigación fue la inmigración indocumentada a los Estados Unidos y la imposibilidad de encontrar un mercado interior,

1.1.2 TEORÍA FUNDAMENTADA (*GROUNDLED THEORY*)

La Teoría Fundamentalada fue definida por Strauss y Glaser como una teoría cuya finalidad es la obtención sistemática de datos a través de la investigación social (Alcocer, 2005).

Los objetivos perseguidos por la Teoría Fundamentalada de 1967 fueron los siguientes:

1. Permitir la predicción y explicación de fenómenos y comportamientos.
2. Contribuir al avance en la investigación cualitativa y social.
3. Que la información generada sea útil para la aplicación práctica, además de que la aplicación y la predicción le permitan al investigador entender y tomar el control de la investigación.
4. Proveer una perspectiva del comportamiento, en donde la opinión imperara sobre los datos e información recolectada.
5. Guiar y proveer un estilo investigativo para cada fenómeno y comportamiento específico.

En 1988 se realizó una adecuación a esta técnica por parte de Corbin y Strauss definiendo a la Teoría Fundamentalada como una teoría que se deriva de un conjunto de datos, organizados y analizados de manera sistemática a través del proceso de investigación. En este método, la recolección, análisis de datos y la teoría encontrada se mantienen en estrecha relación una con otra (Strauss & Corbin, 1998).

Se adhiere un objetivo adicional, éste es el encontrar las causas de los fenómenos.

Según estos autores (Alcocer,2005) el análisis de estas causas y las conclusiones generadas tienden a reflejar la realidad de manera más efectiva, debido a que su génesis

proviene de la extracción de la información obtenida de los datos, lo cual ofrece una mejor visión del fenómeno objeto de estudio, facilita el entendimiento y provee un significativo curso de acción. Así mismo se exige que el investigador sea creativo, factor esencial para entender el fenómeno estudiado, así como que tenga ojo crítico para formular las preguntas necesarias para dar respuesta a las necesidades de recolección de información (Alcocer, 2005).

El análisis en la Teoría Fundamentada es la interrelación de las dos únicas variables que afectan e intervienen en el proceso: los datos y el investigador.

La diferencia entre la Teoría Fundamentada original y la de 1998 es que ésta última incluye las habilidades y requerimientos específicos del investigador, así como también de la información y los datos a interpretar.

Esto la convirtió en un proceso, en una metodología que resultara más accesible a todas las personas y que fomentara futuras investigaciones.

Para entender este punto de la metodología es necesario que entendamos todo el proceso:

1. Se recolectan datos
2. Se analiza la evidencia de los datos.
3. Se encuentran los hechos a través del uso de la réplica
4. Se procede a generar teoría.
5. De la teoría se crean conceptos que interpreten los datos (Alcocer, 2005).

Esta teoría puede ser usada en las áreas económicas ya que la Teoría Fundamentada (Cuñat, 2006) es útil para investigaciones en campos que conciernen a

temas relacionados con la conducta humana dentro de diferentes organizaciones, grupos y otras configuraciones sociales.

Además, afirma que pese a que esta teoría ha sido tradicionalmente aplicada en estudios sociológicos podemos encontrar múltiples trabajos relacionados con otras áreas de conocimiento que la han utilizado. En el área económica podemos encontrar aplicaciones sobre la gestión turística y hotelera, *management*, *creación* de empresas, sistemas de información, investigación en dirección de empresas, innovación, fusión de empresas, gestión directiva; entre otros.

En base a las técnicas de la teoría fundamentada se diseñó la guía de las entrevistas que se aplicaron a directivos de las PyMES y funcionarios de instituciones financieras que han operado con las PyMES de la industria de la fundición en la ZMS.

Para la realización de la técnica antes mencionada fue utilizado el software Atlas ti versión 6.0 el cual es utilizado dentro de algunas disciplinas de las ciencias sociales ya que facilita el análisis cualitativo de datos y agiliza la codificación de las entrevistas (Muñoz, 2005).

1.2. ÁREA DE ESTUDIO

A continuación, se presentan las delimitaciones de nuestra área de estudio y una panorámica económica de ésta a lo largo de las últimas tres décadas.

La zona metropolitana Saltillo-Ramos Arizpe-Arteaga se localiza en la parte sureste del estado de Coahuila y forma parte de la subregión del mismo nombre conformada por los municipios de Saltillo, Ramos Arizpe y Arteaga, *que se declara en el periódico oficial del Estado el 3 de agosto de 1979 (López,2007)*. La mayor parte de los

pobladores de la zona metropolitana laboran en la industria, el comercio y los servicios (secretaría de Programación y Desarrollo, 1998).

Esta área cuenta con una larga tradición industrial que inicia con las primeras empresas bajo el liderazgo del empresario Isidro López y sus hermanos en 1932. Posteriormente se consolidó como el Grupo Industrial Saltillo (GIS) durante la política de sustitución de importaciones (implementada en nuestro país a inicios de los años 40) logrando convertirse en uno de los grupos privados de capital nacional más importantes del país (López, 2007). El mercado interno fue uno de los motores del desarrollo industrial durante el periodo de sustitución de importación en Coahuila (Ochoa, 1993).

El proceso de industrialización en la región sur de Coahuila, a partir de 1980 presentó cambios trascendentales, esto debido, en buena medida, al establecimiento del complejo automotriz de Ramos Arizpe y la llegada de empresas del área químico-farmacéutica de origen extranjero, lo que trajo como resultado un crecimiento económico de la zona metropolitana además de un incremento considerable de la población (López, 2007).

La localización de estas empresas no fue un fenómeno al azar, sino que puede decirse que la llegada de las plantas automotrices a la región fue consecuencia de ventajas concretas para bajar costos y enfrentar la fuerte competencia con las industrias asiáticas y europeas. Además de que en la región se podían ofrecer bajos salarios, esta contaba con una ventaja geográfica al ubicarse cerca de los Estados Unidos. También la favoreció, la experiencia previa de la industrialización local y la existencia de centros de educación que proporcionaban mano de obra calificada para trabajar en esas industrias (López, 2007). Puede observarse que después de los ochenta el proceso de

industrialización de Coahuila en general tuvo un vuelco hacia el mercado exterior provocado por el cambio de las políticas gubernamentales y el fin del ciclo proteccionista (Ochoa, 1993). No sólo las industrias extranjeras tenían como destino final el mercado exterior, sino que también el mismo Grupo industrial Saltillo inició una política de internacionalización (Dávila, 1987).

La instalación de plantas automotrices en Ramos Arizpe (General Motors y Chrysler), terminó con la hegemonía del Grupo Industrial Saltillo como la industria dominante en la región (situación que había prevalecido durante cuatro décadas) y este papel pasó a manos del capital extranjero (Dávila ,1987).

El crecimiento económico en la zona puede apreciarse en dos períodos: en el primero de ellos la industria manufacturera de capital local es el motor de crecimiento de la región por su aportación en el total del PIB local y una segunda etapa donde el crecimiento continúa, pero ahora impulsado con la instalación de las empresas transnacionales en la región (López, 2007).

La zona metropolitana Saltillo-Ramos Arizpe-Arteaga es un ejemplo del fenómeno del crecimiento económico y la urbanización, pues desde el año 2000 y hasta el 2010 su población y área urbana se modificaron considerablemente.

Pueden identificarse dos grandes cambios: por una parte, la consolidación de la industria manufacturera y la instalación de las industrias transnacionales en la región; y, por otro lado, el fortalecimiento del sector terciario de la economía, producto de su ubicación como centro político y de intercambio comercial.

En 1980, el PIB de la zona tuvo un crecimiento porcentual de 5.8% que equivale a 2.1 billones de pesos de 1990; de este total, el 52% lo aportó el sector terciario, el 41.4% el sector secundario y el 6.6% el primario.

Para 1990 habían ocurrido cambios importantes en la aportación por sectores en el total del PIB. En esta década (1990-2000) el PIB creció en la zona a una tasa de 9.9%, el cual asciende a 5.5 billones de pesos; y es el sector secundario el sector más importante, pues aporta en el total del PIB el 79.6%; el terciario decreció comparativamente en su aportación, comparado con la década anterior, ya que sólo aporta el 20.2%; así como el sector primario, con tan sólo el 0.18% (López, 2007).

En resumen, puede verse como la ZMS ha sufrido cambios en su estructura productiva a causa del fenómeno de la globalización, cambiando su lógica del mercado interno, rol que jugó durante el periodo de sustitución de importaciones, a ser orientada al mercado exterior con la instalación de grandes transnacionales de la rama automotriz y la industria química.

Este vuelco trajo consigo la oportunidad de desarrollo y consolidación a algunas ramas industriales de la ZMS, las cuáles se integraron al mercado mundial a través de complejos procesos de redes industriales (Unger, 2003), tal es el caso de aquellas ramas en donde se inserta la industria de la fundición.

1.3. LA INDUSTRIA DE LA FUNDICIÓN

Se entiende por industria de la fundición aquellas actividades relacionadas con las industrias metálicas básicas 331, la fabricación de productos metálicos 332 y fabricación

de maquinaria y equipo 333 del sistema de clasificación industrial de América de norte (SIAN) desarrollada para el año 2002 (INEGI, 2002).

El que se considerará en el estudio a la industria de la fundición radica en dos razones principales. La primera es que actualmente la ZMS se ha consolidado como una de las principales zonas industriales de nuestro país lo que ha traído consigo que las ramas industriales de mayor importancia en la región sean la rama metal mecánica, la automotriz y la industria hierro acero (Dávila, 2008). Para ejemplo de ello, podemos señalar que la industria automotriz por si sola en el 2003 representó casi 80 por ciento del producto y una tercera parte del empleo manufacturero (Ochoa, 2009). Esta industria ha generado complejas redes industriales que han propiciado el desarrollo de la industria metal mecánica y la de hierro y acero. También influyo a este desarrollo que las empresas transnacionales buscasen proveedores locales con el fin de reducir sus costos (Unger, 2003).

Sin embargo, la formación de estas redes no ha sido de la noche a la mañana, sino que ha sido parte de un proceso largo (Unger, 2003) esto debido a que las empresas transnacionales piden ciertos requisitos para formar parte de sus proveedores; por ejemplo, se debe estar debidamente certificados en los procesos productivos y administrativos además de que es necesario cubrir con los estándares definidos por la transnacional en lo referente a calidad, precio y tiempo de entrega. Igualmente se debe contar con programas de mejora continua y desarrollo tecnológico, así como de capacitación permanente a la fuerza de trabajo; una vez que la empresa transnacional considera que los proveedores han demostrado cumplir con los requerimientos establecidos de manera constante, es posible establecer una relación más sólida y

cercana con la armadora, lo que implica la posibilidad de recibir apoyos en materia de desarrollo tecnológico, capacitación e incluso recursos financieros para fortalecer a la empresa (Ochoa,2009).

Es por lo anterior que surge la segunda razón y estas es que las PyMES de las industrias de la fundición primero tuvieron que abastecer al mercado local antes de poder cumplir con los requisitos, para trabajar como empresas subcontractadas por parte de alguna de las trasnacionales instaladas en la zona. Lo que nos fue de utilidad para encontrar las ventajas y desventajas del sistema de subcontratación.

Además de estas dos razones mencionadas, que se deben a características económicas del área de estudio, se adiciona una tercera, el contar con una base de datos de los miembros de esta industria que responde más a las limitaciones y disponibilidad de recursos para la realización de este estudio, dado que la industria en cuestión no es muy numerosa lo que facilita la realización de las entrevistas a profundidad.

1.4. DEFINICIÓN DE PYMES

Pese a que existe una gran heterogeneidad para definir a las PyMES, existen algunos criterios universales que permiten identificarlas; dichos criterios tienen que ver con el propósito para distinguir este tipo de unidades económicas; de ahí que organismos como la Unión Europea y la OCDE reconocen dos grandes vertientes (INEGI,2004).

Para fines legales y administrativos los criterios a utilizar son las variables de personal ocupado, ventas anuales y los resultados de la hoja de balance anual. Para fines Estadísticos el criterio general contempla exclusivamente al personal ocupado total que labora en dichos establecimientos.

La diversidad de criterios para definir a las PyMES a nivel mundial tiene que ver finalmente con características políticas y económicas de cada nación; la evidencia expone divergencias insalvables para buscar una definición universal que clasifique a las PyMES (INEGI, 2004).

Por ejemplo, algunas naciones europeas clasifican las PyMES en función del personal ocupado y las ventas anuales, como es el caso de Hungría y Moldavia; y algunos más, entre los que podemos destacar a España, Holanda y Francia, definen estas empresas utilizando exclusivamente el criterio de personal ocupado.

En el caso particular de los Estados Unidos, el criterio de clasificación en la mayor parte de las empresas es el personal ocupado, excepto en algunas actividades económicas poco productivas, en las que los ingresos anuales determinan aquellas que deben considerarse como pequeñas y medianas.

El criterio más usado es el de número de empleados y es muy variante a lo largo de los distintos países como ejemplo presentamos el siguiente cuadro.

Tabla 1. Clasificación de las PyMES

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
SBA	Pequeña	Hasta 250
	Mediana	De 250 a 500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	Entre 5 y 49
	Mediana	De 50 a 250
EDF	Pequeña	Menos de 25
	Mediana	Entre 50 y 250
CANACINTRA	Pequeña	11 a 50
	Mediana	51 a 250

Fuente: Importado de Zorrilla 2004

En resumen, se puede decir que no existen definiciones claras, aceptadas internacionalmente, de qué se entiende PyMES. Los criterios más extendidos para

establecer una tipología de empresas son el número de trabajadores, activos totales y ventas anuales (López, 2007). El criterio por utilizar también dependerá del análisis a realizar.

La presente investigación tomara el criterio del número de empleados ya que es de carácter estadístico y que la base de datos a la que se tiene acceso se basa en el criterio de CANACINTRA (2005), en el cual se define la pequeña empresa como aquella que va de 11 a 50 y la mediana de 51 a 250 empleados (López, 2007).

Capítulo 2

Globalización, Sistema Financiero y PyMES

Las PyMES en la actualidad (2010) juegan un rol trascendental en la reestructuración económica mundial. Por lo que antes de profundizar en el estudio de las PyMES debemos de tratar de entender y comprender como funciona la economía global.

Este nuevo paradigma económico se encuentra inserto en el fenómeno conocido como globalización. El capítulo inicia con una visión general de la globalización, ¿qué es esta?, ¿cómo inició?, ¿cuándo inició? y cuáles son sus principales actores. Se abordarán las principales diferencias y similitudes entre el sistema económico actual (el que se encuentra inserto dentro de la globalización) y su antecesor, esto nos ayudará a establecer los nexos que hay entre el proceso de la globalización y los cambios en las instituciones que regulan y apoyan a las PyMES. En los capítulos posteriores se abordarán a mayor detalle los cambios en el sistema financiero y en las PyMES en el transcurso de los últimos años.

2.1 GLOBALIZACIÓN

La descripción del fenómeno de la globalización no es una tarea sencilla, inclusive autores señalan que no existe una definición clara de este concepto (Held, 1999) y de sus impactos.

A continuación, se presentan algunas definiciones de la globalización y lo que algunos autores determinan como sus rasgos dominantes.

La globalización, de acuerdo con Giddens, puede definirse como “la intensificación de relaciones sociales mundiales que vinculan realidades distantes de tal manera que

los acontecimientos locales están moldeados por hechos que tienen lugar a muchos kilómetros de distancia y viceversa” (Giddens, 1990: 64) citado por López (2007).

Otra definición que se da es que la globalización es un proyecto político con un diseño orquestado para lograr la libre movilidad del capital a nivel mundial- y también como un fenómeno histórico caracterizado por la implementación de este proyecto político y la resistencia que ello engendra (Bonnano, Constance, 2008).

La globalización es un proceso complejo de la transnacionalización de las relaciones sociales centradas en torno al establecimiento de las condiciones a favor de políticas orientadas al mercado que promuevan su crecimiento, que han favorecido el crecimiento de las Empresas Transnacionales (ETs). Este fenómeno fue acompañado por grandes cambios tecnológicos, que trajeron consigo la transformación de la gestión de las empresas, cambios en los sistemas políticos y “compresión y reorganización del “tiempo y el espacio” (Castells, 1999).

La globalización no es la continuación de las relaciones internacionales establecidas hace siglos, es cualitativamente diferente; representa el rompimiento de la forma de gobierno tradicional a través de nuevos flujos de recursos y procesos que no solamente trascienden el estado-nación, sino que también reorganiza la dimensión del espacio y el tiempo de la acción social en formas que no encajan en las barreras tradicionales (Bonnano, Constance, 2008).

No solamente se trata de la extensión geográfica de las actividades económicas que cruzan las fronteras sino la integración funcional de tales actividades internacionales dispersas (Bonnano, Constance, 2008).

La producción y el consumo global del siglo XXI es organizado principalmente a través de redes globales, gobernanza y resistencia que se llevan a cabo en dimensiones temporales y espaciales cualitativamente diferentes a las que se realizaron hace apenas algunas pocas décadas (Bonnano, Constance, 2008). Hay una reintegración, y reconexión de las partes de la sociedad en nuevas formas. Bonnano y Constance, (2008), identifican los orígenes de la globalización con la crisis del Fordismo. Este sistema emergió a principio del siglo XX y logró su punto máximo en las segundas dos décadas después de la segunda guerra mundial. Se basaba en la producción en masa y en una alianza tácita entre el estado y sus empresas (Bonnano , Constance,2008); ante la caída de este modelo se dio paso a un nuevo paradigma económico cuyos rasgos dominantes serán una mayor flexibilización de los procesos productivos (Bonnano , Constance,2008), la descentralización e interconexión de las empresas, tanto interna como en relación con otras y la libres circulación de capitales alrededor del mundo y la pérdida de autonomía del estado (Castells,1999).

Para Bonnano y Constance (2008) la globalización tiene 7 características dominantes:

1. La alta movilidad y la extensión global de capital permite permear un gran número de fronteras, espaciotemporales, sociales y políticas, que antes constreñían al capital, creando nuevas vulnerabilidades para el bienestar común y para las identidades individuales, nacionales, regionales y comunidades locales.

Más allá de la importancia de los recursos y grupos locales la movilidad del capital altera cualitativamente las relaciones sociales, económicas y políticas establecidas. (Bonnano, Constance, 2008).

La dimensión espacial de la hipermovilidad del capital refiere a la reconfiguración de espacios engendrados por la globalización tales como: la descentralización de la producción, la creación de cadenas de producción y distribución de bienes globales y el establecimiento de grandes zonas de mercados.

Un importante factor de la hipermovilidad del capital es el “global sourcing” (Bonnano, Constance, 2008). Esto es la habilidad de las ETs para buscar el lugar con los más convenientes factores de la producción a través del mundo. (Menos niveles salariales, mejor ambiente para los negocios).

2. La unidad espaciotemporal de la economía y la política que caracterizó las fases tempranas del desarrollo capitalista han sido fracturadas. El estado-nación, con la globalización, ha reducido su capacidad de control sobre sus ambientes económicos y no económicos debido a que sus formas de control están limitándose ante la imposición de los intereses corporativos y de los grupos que los apoyan.

3. La fractura de la unidad socio temporal entre la economía y la política también afecta el funcionamiento de la democracia (Held, 1991).

4. La crisis del estado –nación ha estado acompañada por la emergencia de formas supranacionales del Estado, como lo podría ser el caso de la Unión Europea, también por formas subnacionales de estado. Los alcances de las acciones de las ETNs son mayores a las que el Estado-nación puede; la coordinación y control de la acumulación de capital debe ser elevada a nivel de formas transnacionales de estado (Bonnano, Constance, 2008).

Las formas subnacionales que han emergido suplen acciones que previamente le correspondían al estado-nación, al mismo tiempo que los intentos de democratización son cuestionables (Gills, Wilson, 1993).

5. La globalización ha sido vista como un proyecto americano (John Gray) básicamente como consecuencia del “enorme poder estructural de los EU”. El cual está profundamente inscrito dentro de la naturaleza del funcionamiento del presente orden mundial (Bonnano, Constance, 2008).

6. La transformación de los contextos institucionales a nivel internacional y nacional.

7. La transformación radical de la base económica de la sociedad mundial en función de la electrónica, la informática, el transporte y las comunicaciones.

2.1.1 LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y SU ROL EN LA GLOBALIZACIÓN.

Una empresa transnacional es una empresa que tiene la facultad de coordinar y controlar las operaciones en más de un país, incluso si no las posee (Dicken, 2007).

La importancia de la ETs se encuentra en tres características básicas:

1.- Su capacidad de coordinación y control de diversos procesos y operaciones dentro de las redes transnacionales de producción, tanto dentro como entre los diferentes países.

2.- Su capacidad de aprovechar las diferencias geográficas en la distribución de los factores y en las políticas de Estado.

3.- Su flexibilidad geográfica potencial de la capacidad para cambiar y recambiar sus recursos y operaciones entre los lugares en una organización internacional o incluso a escala mundial.

Para Martineli (2003) estas empresas son organizaciones con jerarquías que operan sobre la base de principio de autoridad. Como tales, ellas organizan el espacio económico de acuerdo con la división internacional del trabajo y la distribución internacional del poder; limitan la competencia estableciendo barreras para cerrar el paso a posibles competidores, controlan las innovaciones tecnológicas y promueven modelos de estilos de vida y consumo. En la actualidad las trasnacionales cuentan con el 70% del comercio mundial y el 30 % de la producción mundial (Martenilli, 2003). Las 100 más grandes emplean a 6 millones de trabajadores, 30% de las ventas totales mundiales, dominan industrias como petróleo, alimentos, electrónica, telecomunicaciones, química y farmacéutica. Sin embargo, en opinión de Martinelli (2003) la mayoría de las trasnacionales disfrutan del poder sin responsabilidad (responden a los intereses de los accionistas y no a los individuos y grupos afectados). Las trasnacionales favorecen la interdependencia y la interconexión lo que contribuye al sistema de integración a nivel mundial Sin embargo, no garantizan por ellos mismos ningún tipo a la conformación propiamente de un gobierno global ni tampoco contribuyen en nada al establecimiento de un gobierno democrático. Este tipo de empresas pueden escoger ubicarse en una variedad de emplazamientos de todo el mundo para encontrar la fuerza de trabajo que necesitan, ya sea en cuanto a - cualificación, costos, o control social (Castell, 1999).

Algunos autores como Henry Wai- Chung Yeung (2009) nos dicen que las grandes firmas requieren gran coordinación y sincronización para llevar a cabo sus operaciones en tres grandes aspectos:

A. En los aspectos legales, de políticas de gobierno, y especialmente en el aspecto dinámico y complejo macroeconómico.

B. En la producción, proveedores, Información, Inversión y Desarrollo, diseño, logística, transporte, finanzas, mercadeo, servicio post venta, relaciones laborales, estrategia competitiva (de precios, de productos, de liderazgo en innovación, etc.).

C. En lo relativo a las distancias, comunicaciones, fronteras, monedas y tipos de cambio. Es por ello que como dice Sassen (2005) que las transnacionales impulsan la convergencia en el plano de las normativas nacionales y la legislación destinada a crear las condiciones necesarias para la globalización.

2.1.2 EL PAPEL DEL ESTADO EN LA GLOBALIZACIÓN

Para Saskia Sassen (2005) la característica principal de la globalización es la desnacionalización del proceso productivo, generando una crisis de soberanía en los estados nación esta dimensión de contradicción de esta situación está en el hecho de que la búsqueda del estado nación de bienestar económico se lleva a cabo a través de proceso de desregulación y de liberalización que afecta los límites de la soberanía nacional. Otros autores como Lacy (2000) afirman que grandes instituciones financieras han adquirido este poder a expensas de la soberanía del estado, en especial las autoridades monetarias: todos los estados están obligados a administrar sus finanzas de acuerdo con criterios globales.

Estos cambios entre otras cosas están revalorando el significado de las fronteras, aun cuando las líneas reales de demarcación de territorios geográficos en los que no han sido alterados se están formando nuevos tipos de fronteras. Los nuevos tipos de fronteras hacen legible el hecho de que la frontera tiene lugar en sitios mucho más allá de los límites geográficos y de sus instituciones vinculadas, como los consulados y los controles de inmigración del aeropuerto.

La Globalización tiende a erosionar las bases de la soberanía y autonomía de los países, en la medida de que la sociedad internacional de los estados está más interconectada al orden global, en donde las personas, los bienes, servicios, dinero, conocimiento, noticias, e imágenes y muchas otras cosas cruzan las fronteras (Martinelli, 2003). Los procesos de globalización contribuyen a hacer legibles las características y condiciones de lo que ha sido el régimen de fronteras dominante, asociada al estado-nación, qué, aunque todavía prevalece el régimen de fronteras de nuestro tiempo es ahora menos de lo que era incluso hace 15 años. La globalización involucra el territorio del Estado, y, por lo tanto, inevitablemente, la cuestión de las fronteras estatales. Se ha dado mucha atención al estudio de la pérdida de funciones por los Estados en lo referente a supranacional, mundial y las entidades privadas (Sassen, 2005). Han surgido organismos supranacionales y dentro de las regiones que ahora fungen como sistemas de poder dominantes.

Pese a que el estado nación ha ido perdiendo poder este cumple dos funciones importantes (Martinelli, 2003): Las políticas de regular los mercados y el poder judicial que penaliza conductas ilegales.

2.2 LA GLOBALIZACIÓN Y LAS TRANSFORMACIONES EN EL SECTOR FINANCIERO ACTUAL

Una de las principales manifestaciones de la globalización es la desregulación financiera que se llevó a cabo a finales de los años setenta bajo el liderazgo de los Estados Unidos y de Inglaterra. Este proceso fue fuertemente impulsado por los gobiernos de Reagan y Thatcher (Harvey, 2004). Afirma Harvey (2003) que la desregulación financiera fue “una respuesta obligada al estancamiento que en aquel momento se producía en el ámbito interno y a la ruptura del sistema Bretton Woods de comercio e intercambio internacionales”. Este sistema del Bretton Woods había sido también un sistema planetario. Lo que significó un cambio de un sistema planetario en gran medida controlado por el gobierno de los Estados Unidos hacia otro más descentralizado, más coordinado a través del mercado y que “hacía las condiciones financieras mucho más volátiles” (Harvey, 2005; 78).

La desregulación de la economía es otra expresión de la globalización. En la actualidad la economía mundial es más abierta, fluida y volátil como nunca lo fue, las economías están menos protegidos y los mercados internacionales reaccionan rápidamente a las nuevas señales políticas y económicas (Held,2007).

Dado que los mercados son más líquidos son una fuente mayor de inestabilidad. El capital financiero disfruta de las opciones de salida, alterando el desarrollo económico y el contexto de los mercados laborales nacionales (Stallings & Studart, 2006).

Por otra parte, los disturbios en un "mundo interconectado" ocurren rápidamente (Held, 2007). En consecuencia, los costos y beneficios de llevar a cabo determinadas

políticas por parte de los gobiernos nacionales se vuelve riesgosa no solo para el mismo gobierno nacional, que implementa determinada política económica, sino para la economía global en su conjunto (Stallings & Studart, 2006).

Esto trae consigo que algunos gobiernos nacionales se apeguen a lineamientos establecidos por organismos internacionales en materia económica que en ocasiones no le son del todo favorables. En caso de que no se disciplinen con estos lineamientos en algunas ocasiones se les aplican represiones o sanciones por partes de estos organismos supranacionales como por ejemplo el caso de los bloqueos comerciales (Gritsch, 2005).

Por otra parte, el sector financiero actual es cada vez más internacional y se encuentra concentrado en unas cuantas instituciones financieras (Prats, 2006) que tienen una gran libertad de mover sus capitales alrededor del mundo buscando la opción que más le convenga (Stallings & Studart, 2006).

Por lo que en la actualidad las autoridades gubernamentales tienen dos posibles papeles contradictorios a jugar. Por un lado, se debe tratar de mantener la estabilidad del sistema en su conjunto, tanto lo referente a las medidas financieras como las macroeconómicas. Para ello, se establecen reglas por parte de los organismos internacionales² que, entre otras funciones, limitan las cantidades y tipos de crédito que las entidades individuales puede proporcionar y establecer las orientaciones generales de su comportamiento (Stallings & Studart, 2006) y por el otro deben de tratar de ser

² Como ejemplo de ellos encontramos los principios básicos de Basilea los cuales son utiliza por el FMI y el Banco Mundial para evaluar los sistemas y prácticas financieras de los distintos países. Estos principios tratan de evitar al máximo el riesgo financiero y buscan asegurar la estabilidad macroeconómica. Constan de 25 preceptos y se agrupan en 7 grandes categorías: Independencia, potestades, transparencia y cooperación (PB 1), Licencias y estructuras (PB 2 a 5), Regulación y requisitos prudenciales (PB 6 a 18), Métodos para la supervisión bancaria continua (PB 19 a 21), Contabilidad y divulgación (PB 22), Potestades correctivas del supervisor (PB 23) y Supervisión bancaria consolidada y transfronteriza (PB 24 y 25).

atractivas para las instituciones extranjeras a fin de implementar políticas para facilitar la llegada de capitales extranjeros a el sector financiero nacional.

Para que este fenómeno se diera se impulsó un proceso de desregulación económica que ablandara los reglamentos internos y creara normas internacionales a favor de la circulación de capital. También se les dieron facultades a los organismos internacionales para legitimar los movimientos de capital internacional (Pioccioto, 2006).

Este proceso de liberalización económica inició a mediados de los setenta con la eliminación sustancial de las barreras arancelarias y de los controles de divisas. Además, incluyó a la privatización que pareció ser parte de un movimiento más amplio que buscaba minimizar la incidencia del estado dentro de la economía, esta fue impulsada por ideas anti estatistas y acompañado de un discurso muy a favor de la desregulación y el libre mercado (Piocciotto, 2006).

Sin embargo, el fenómeno de la liberalización creció y se consolidó durante la década de los ochenta (Jacobs, 2008) esto podría explicarse debido a que en este periodo se presentaron los niveles más altos del comercio mundial, que estimuló el capital transfronterizo: además durante esta década se agudizó la desregulación y la privatización creando nuevas oportunidades a la inversión. Según este autor durante esta época bajo el liderazgo de la Administración de Ronald Reagan se impulsaron diversas medidas para desregular los mercados financieros. Los organismos internacionales contribuyeron generando o proponiendo políticas a favor de un sistema más libre. En las economías de muchos países se impusieron estas normas y se culpó al sistema económico anterior de los atrasos de sus economías (Stiglitz, 2003).

Como resultado de este proceso se dio la consolidación y la concentración de capitales a través de un proceso activo de fusiones y adquisiciones entre las empresas financieras. Un número significativo de grandes y, en algunos casos, complejos de instituciones financieras se fue desarrollando (Stallings & Studart, 2006) durante la década de los 90. Se podría decir que el poder económico se dividió en un puñado de empresas a nivel mundial (Prats, 2006).

Lo que trajo consigo que las instituciones bancarias tradicionales se transformaran en nuevas empresas de servicios financieros. Al mismo tiempo, las instituciones financieras no bancarias, tales como fondos mutuos, bancos de inversión, fondos de pensiones, y compañías de seguros, comenzaron a competir activamente con los bancos (Stallings & Studart, 2006).

Otro cambio importante fue la llamada “financiarización” de la economía en donde los accionistas tomaron el poder del capitalismo industrial, modificaron así sus objetivos. A partir de entonces sus preocupaciones son más las inversiones en acciones y valores que la reinversión en productos industriales (Arestis, Singh, 2010).

Algunos autores nos dicen que este proceso de desregulación financiera trajo consigo severos problemas para algunas economías (Stiglitz, 2003). Ya que los bancos transnacionales se preocupan por maximizar sus intereses económicos sin preocuparse por las necesidades financieras de las distintas economías en las que se encuentran (Stallings & Studart, 2006).

En respuesta de ellos los autores que apoyan las desregulaciones responden que el sistema financiero globalizado ha traído consigo grandes beneficios, como las mejores condiciones de vida en gran parte del mundo. Argumentan que durante este período se

lograron avances innegables en lo que se refiere a la prosperidad económica y en el ingreso mundial per cápita, sostienen que se incrementó en más del triple, y en la mayor parte del mundo se registraron mejoras considerables en la alfabetización y en las condiciones de vida de cientos de millones de personas que viven condiciones de pobreza (Del Rato, 2005).

Agrega, Del Rato, (2005) que los beneficios de la desregulación inciden en una gran cantidad de la población mundial ya que los más favorecidos han sido los países en desarrollo, donde vive la mitad de la población mundial. Muchos de esos países han aprovechado de inmediato las oportunidades que les brinda la economía globalizada, sobre todo durante los últimos 20 años (Del Rato, 2005).

Además, en una reunión del Grupo de los 20, en el 2002, se llegó a la conclusión que el proceso de la globalización incrementa la competencia de los bancos lo que provoca beneficios para los consumidores, la competencia fomenta una mayor innovación financiera para satisfacer las necesidades de las de los consumidores de servicios financieros por lo que la transnacionalización bancaria es benéfica para los habitantes de un país.

Sin embargo, este grupo de autores y las principales instituciones supranacionales que apoyan la globalización financiera (FMI, Grupo de los 20, Banco Mundial) reconocen que bajo el sistema financiero actual ha producido varias crisis devastadoras, sobre todo en los países en desarrollo, cuyas repercusiones han traspasado fronteras al combinarse los desequilibrios internos con los movimientos repentinos y masivos de capitales (G20, 2003).

La explicación que dan estos autores a estas crisis es que estas se deben a un orden incorrecto de liberalización financiera, un proceso de liberalización incompleta donde los gobiernos nacionales continuaron interviniendo en sectores claves de la economía, con políticas macroeconómicas que contradecían los objetivos de estabilidad además del clientelismo estatal, un marco de insuficiencia regulatoria y mala administración (Arestis, Singh, 2010).

Por su parte la OCDE señaló que para evitar este tipo de situaciones era necesario tomar medidas que conduzcan a un sistema financiero cada vez más amplio y flexible sin dejar a un lado una asignación óptima de recursos, una política monetaria eficaz, y una sólida política fiscal (OCDE,2008). Al respecto el Grupo de los 20 afirmaba que era necesario actuar bajo normas y patrones bien definidos ya que los mercados financieros no pueden funcionar adecuadamente en la ausencia de un marco institucional apropiado y un sistema financiero eficaz, ambos esenciales para el desarrollo económico (G20, 2003). Puede decirse bajo esta óptica que no ha sido la globalización y la desregulación económica financiera, sus políticas e instituciones las causantes de las crisis financieras sino la falta de apego a las mismas la que la ha ocasionado.

En respuesta a esta idea de que las crisis del sistema financiero no son sino consecuencia de la falta de seguimiento a sus políticas los críticos del Keynesianismo ortodoxo responden diciendo que los mercados financieros son particularmente propensos a fallos de coordinación y con frecuencia generan equilibrios múltiples, algunos buenos, algunos malos, además se deja en entre dicho el argumento de que la transparencia, la normatividad adecuada y la disponibilidad de más información haría que los mercados financieros menos propenso a las crisis (Arestis, Singh, 2010).

La teoría ortodoxa de que la liberalización financiera conduce a una economía mundial eficiente basada en un libre comercio es errónea por varias razones.

Primero Los resultados empíricos contradicen la teoría ortodoxa que sugiere que la liberalización financiera y los nuevos instrumentos financieros deben conducir a la estabilización del consumo en lugar de a constantes crisis. Estas crisis han estado presentes durante el proceso liberalización financiera principalmente en los países en desarrollo en las últimas décadas (Arestis, Singh, 2010).

Algunos autores nos brindan algunas explicaciones de por qué se ha dado esta contradicción por ejemplo Frenkel (2003) nos dice que la experiencia acumulada después de estas crisis sugiere que la globalización ha conformado un sistema de integración segmentada, en el cual el costo del capital es en muchos casos sistemáticamente mayor en las economías de mercados emergentes que en los países desarrollados. La globalización conformó un sistema desprovisto de gran parte de las instituciones que fueron construyéndose a lo largo del tiempo en los sistemas nacionales, para mejorar su funcionamiento y darles estabilidad.

La arquitectura financiera internacional requiere de importantes modificaciones y ha suscitado un debate internacional muy relevante acerca de cuáles debieran ser los elementos constitutivos de esa nueva arquitectura (Agosin, 2000).

Como segundo punto están los buenos resultado de economías como China India, que podrían ser ejemplo de que mayor control estatal e intervenciones en el mercado podrían resultar beneficiosos para la economía de un país y a través de la aplicación de políticas anticíclicas evitar las constantes crisis propias de la economía de mercado (Arestis, Singh, 2010).

En resumen, este grupo de autores hablan de introducir nuevas regulaciones al sector financiero (Held ,2007). y una mayor intervención gubernamental para subsanar los problemas que han sido ocasionados por el sistema financiero, además para el caso de países en desarrollo otorgar mucho mayor relevancia a las instituciones monetarias regionales como una línea adicional de contención de las crisis financieras y del contagio provocados por una economía cada vez más globalizada (Agosin, 2000).

2.3 LAS PYMES Y SU INSERCIÓN EN LA GLOBALIZACIÓN

El sistema Fordista entro en crisis a finales de los años 70, al intensificarse la competencia global, las ganancias de los corporativos comenzaron a reducirse iniciando una menor producción, lo que trajo despidos y el decrecimiento del consumo. Para dar paso a la era de la globalización la cual se caracteriza por una transformación profunda de la organización productiva y de la gestión de las empresas (Castells, 1998). Estos cambios fueron consecuencia de las nuevas tecnologías de la información y de las telecomunicaciones y también del nuevo escenario económico que se conformó a nivel mundial a partir de la segunda mitad de los años setenta y principios de los ochenta a favor de la apertura y liberalización económica. Una de las consecuencias de estos cambios en el entorno socioeconómico y tecnológico fue la restructuración de las cadenas productivas a escala global. Se fueron segmentando estas cadenas y replanteando su ubicación conforme a una nueva división internacional del trabajo y así se fue respondiendo a la competencia global (Harvey, 2003; Castells, 1998). En este contexto las corporaciones trasnacionales se han movido alrededor del globo

descentralizando su producción y operaciones financieras (Held, 1999). Estas empresas han incrementado su participación en la producción industrial y de servicios.

Se hizo cada vez más evidente que las estructuras de producción basadas en principios Fordista eran demasiado rígidas para adaptarse adecuadamente a la naturaleza de las nuevas tecnologías, para exigir cambios a favor de la calidad y variedad, y las presiones de la creciente competencia mundial (Hansen, 1990).

La organización eficiente de la producción está cada vez más asociada con la flexibilidad y la desintegración vertical. La subcontratación puede dar paso a la desintegración completa (Hansen, 1990).

Dentro de este contexto, las PyMES tienen ventajas, al menos potencialmente, sobre las grandes empresas. Por ejemplo, las PyMES tienen una mayor adaptabilidad a los cambios en la demanda, una mayor capacidad para adoptar las últimas tecnologías, un mejor control de inventarios, y una mayor capacidad de comunicación dentro de la empresa. Lo que la hace más flexible y eficiente sus relaciones entre la dirección y su área operativa (Hansen, 1990). Aunado a estas consideraciones su planeación y organización no requiere de mucho capital (Zorrilla, 2004).

Adicionalmente Zorrilla (2004) nos dice que las ventajas de carácter administrativo se solidifican al pasar de pequeña a mediana empresa, es por ello, que estas empresas buscan un crecimiento rápido y sostenido.

Sin embargo, estas ventajas han sido aprovechadas por las grandes empresas que han incorporado a muchas de las PyMES a sus cadenas productivas a través de la subcontratación. Ello también debido a que las PyMES presentan algunas debilidades o impedimentos para explotar estas aparentes ventajas sus principales limitaciones en

este sentido son la falta de medios técnicos y financieros. Ello a su vez contribuye a que muchas de ellas no puedan disponer de recursos para contratar personal competente y para poder acceder a la información científica, técnica y comercial. La ausencia de diversificación también limita las posibilidades de transferencia tecnológica interna (Hansen, 1990). Normalmente las PyMES mantienen altos costos de operación, lo que limita sus utilidades que, por otra parte, en ocasiones no se reinvierten para mejorar el equipo y las técnicas de producción; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. También en ocasiones la calidad de la producción no siempre es la mejor, con frecuencia es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen, sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas (Zorrilla, 2004).

Una PyME en expansión también pueden tener dificultades para contratar personal calificado, que es probable que sean más atraídos por los salarios más altos y estables de empleo ofrecido habitualmente por las grandes empresas (Hansen, 1990).

En un estudio presentado por la (OCDE, 2008) se señala que estas tienen una estructura financiera más débil (es decir, menor capitalización); que tienen un menor, o ninguna calificación crediticia; que dependen en gran medida de crédito y que tienen menos opciones de financiación. Podría verse además que las PyMES en las cadenas de valor mundiales son aún más vulnerables ya que a menudo soportan el peso de las dificultades de las grandes empresas (OCDE, 2008).

Para OCDE (2008) el acceso a la financiación es uno de los retos más importantes para la creación, la supervivencia y crecimiento de las PyMES, este reto se vuelve cada vez mayor a medida que la empresa es más pequeña (Zorrilla).

Los principales factores que exacerban la actitud de los bancos hacia los préstamos a las PyMES son: a) la mala situación económica de las PyMES, b) el estancamiento de los préstamos interbancarios y el mayor costo del capital, y c) Las deficiencias en la presentación de información financiera. En todos los países la presentación de informes de los resultados financieros de las operaciones de las PyMES es muy significativos para las instituciones financieras prestadores de estos servicios. Los bancos están bajo presión y están tratando de preservar o fortalecer su base de capital. Como resultado de ello, están buscando las transacciones que estén plenamente garantizadas. En consecuencia, al optar por mantener sólo a los clientes más sólidos, los bancos y otras instituciones financieras están contribuyendo a un proceso de polarización (OCDE, 2008)

Este fenómeno se presenta incluso en países donde los gobiernos han reforzado deliberadamente para conceder créditos adicionales para las PyMES y/o donde los sistemas de garantía de crédito existentes. Algunos gobiernos están vigilando de cerca la situación, o han puesto en marcha "mediadores de crédito" para facilitar el flujo de crédito a las PyMES o han promulgado códigos obligatorios de conducta para las PyMES.

Esto podría explicarse debido a que los grandes bancos se han convertido en instituciones muy complejas donde la toma de decisiones de préstamo es centralizado y basado en los sistemas automatizados de evaluación de crédito (OCDE, 2008).

Frente a un empeoramiento del acceso al crédito, las PyMES han buscado fuentes alternativas de financiación tales como la movilización de las reservas, la autofinanciación y el factoring (OCDE, 2008). Lo que también se ha observado en el caso

de México, pues como se señaló en la introducción de este trabajo, la mayoría de la PyMES no tienen acceso al crédito por lo que recurren a fuentes alternas de financiamiento a través de los proveedores.

Este diagnóstico también es confirmado por Stallings y Studart (2006) quienes reconocen como un grave problema la disponibilidad de crédito ya que los bancos no conceden préstamos a las empresas productivas en general, y, ciertamente, tratan de evitar operaciones con las de mayor riesgo como lo son las PyMES. Una falta de voluntad de los bancos para financiar las PyMES es especialmente problemática, ya que el capital de los mercados es del dominio exclusivo de empresas más grandes y más establecidas. Además de no permitir la intervención gubernamental en la promoción del crecimiento, ya que el resultado será el de socavar la estabilidad con implicaciones negativas para el crecimiento en sí (Stallings & Studart, 2006.)

Estos autores nos dicen que una alternativa podría ser los pequeños bancos locales, ya que estos, a diferencia de los bancos transnacionales, dedican una mayor proporción de sus créditos a las pequeñas y medianas empresas. (Stallings & Studart, 2006).

Por su parte el Banco Mundial (Arestis, Singh, 2010) , sostienen que la existencia de bancos extranjeros podría tener el efecto de empujar a los bancos locales a financiar a la Pequeña y Mediana Empresa (PyME), donde tienen una mayor ventaja comparativa; sin embargo algunos estudios empíricos realizados por Edward Stelin (Arestis, Singh, 2010) han encontrado resultados contradictorios: por ejemplo en países como Perú, Colombia, Argentina y Chile, donde la propiedad extranjera se ha relacionado con un crecimiento más lento, se ha encontrado una menor proporción de los préstamos a las

pequeñas las empresas. Otros resultados importantes de este estudio (Arestis, Singh, 2010), arrojan los siguientes resultados: por ejemplo los datos de Zambia, Uganda y otros países de África al sur del Sahara, países que habían experimentado una rápida venta fuera de sus bancos de propiedad extranjera, hay evidencias inquietantes por el pobre desarrollo financiero, los crecientes costos de intermediación financiera, los préstamos en declive para el sector privado y la fuga de capital cuando los bancos extranjeros invierten más sus activos en el extranjero. En general, estos autores, señalan que en América Latina, se acepta que existen dos principales obstáculos para el acceso al crédito del sector formal para las pequeñas empresas: la falta de garantías y altos costos unitarios para la obtención de información sobre ellas y el seguimiento de su desempeño. En la mayoría de los casos la inversión de las pequeñas empresas o ha sido autofinanciados o financiados a través de canales informales (como lo son los proveedores), esto produce una clara restricción de la inversión y el crecimiento, debido a la limitación del volumen de fondos disponibles.

Entonces, las PyMES se encuentran en una situación de desventaja con respecto a sus grandes contrapartes, y la brecha entre ellos probablemente ha aumentado (Stallings & Studart, 2006).

Como se vio existen puntos distintos y contrastantes en materia del crédito a las PyMES, la mayor parte de las evidencias apuntan a una disminución considerable del acceso a los créditos hacia las PyMES desde la incorporación de los grandes bancos a las nuevas reglas desarrolladas en el marco de la desregulación del sistema financiero. Esta incorporación ha traído severas consecuencias a las economías ya que las PyMES

representa un alto porcentaje del empleo en los países subdesarrollados (Arestis, Singh, 2010).

Ante ello algunos autores opinan que es necesaria una mayor regulación por parte de las autoridades gubernamentales (Stiglitz, 2003), a fin de obligar a los bancos que a que presten nuevamente una mayor proporción de sus créditos a las pequeñas y medianas empresas evitando así su desaparición, así mismo es importante establecer una regulación más estricta para evitar el control casi absoluto de los bancos internacionales de los créditos otorgados (Held, 2007).

Otra recomendación que puede darse es la creación de la banca de desarrollo como apoyo a la generación del crédito a la PyMES, sin embargo, las intervenciones de gobierno por parte del FMI no son bien vistas (FMI, 2007). Ya que según el FMI una solución a corto plazo a través de las intervenciones del gobierno, favorable podría entrar en conflicto con aquellas de largo plazo lo que representaría una amenaza al desempeño estable del sector financiero. Esta visión como ya se mencionó anteriormente ignora la idiosincrasia de los arreglos institucionales y las condiciones del mercado en cada país, y las formas específicas en que los problemas de acceso surgen en ese contexto.

Existe también entonces un debate entre dos grupos uno que afirma que el mercado es capaz de regularse y que la intervención gubernamental tan solo causaría problemas y otro que busca el desarrollo del mercado de crédito a las PyMES a través de regulaciones e intervenciones gubernamentales.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO II

En este capítulo puede observarse como la globalización ha marcado una nueva era de las relaciones comerciales y política, en donde se dejó de explotar el paradigma Fordista (Dicken, 2007) para favorecer a un proceso de transnacionalización de empresas, así mismo debe decirse que en esta nueva lógica ha traído consigo la pérdida de soberanía de los estados nación (Castells, 1999) y la flexibilización de los procesos productivos (Bonnano, Constance, 2008).

Puede verse que como consecuencia de ello que el sector financiero cada vez se concentre en unas pocas firmas (Prats, 2006), las cuales buscan maximizar sus beneficios invirtiendo sus recursos en sectores de pronta recuperación y bajo riesgo lo que Arestis, Singh, 2010 llaman como Financiarización de la economía. Estas firmas son capaces de mover sus capitales alrededor del mundo sin ninguna restricción (Stallings & Studart, 2006). Lo cual conlleva a un doble reto para las autoridades gubernamentales de los distintos países, por un lado, deben tratar de mantener la estabilidad del sistema en su conjunto y por el otro seguir siendo atractivos a la inversión de capital extranjero.

Dentro de esta nueva lógica mundial las PyMES han cobrado relevancia porque estas pueden adaptarse más fácil a los requerimientos de las empresas transnacionales, sin embargo su disponibilidad de obtener recursos de la banca comercial se ha vuelto un freno para su crecimiento, ya que como se mencionó este tipo de empresas resultan poco atractivas para las grandes firmas crediticias iniciando así una paradoja en dónde por un lado se abre la oportunidad de un crecimiento por la

rápida incorporación de las PyMES pero al mismo tiempo se reducen sus oportunidad de crédito formal .

Frente a esta situación las PyMES han buscado fuentes alternativas de financiación tales como la movilización de las reservas, la autofinanciación y el factoring (OECD, 2008), Stallings & Studart, (2006) nos dicen que una fuente alternativa extra podría ser los pequeños bancos locales.

Otra fuente de apoyo para las PyMES es la banca de desarrollo, sin embargo, existe polémica en el grado de intervención de esta por parte del FMI (FMI, 2007). Ya que según el FMI una solución a corto plazo a través de las intervenciones del gobierno, favorable podría entrar en conflicto con aquellas de largo plazo lo que representaría una amenaza al desempeño estable del sector financiero.

Para algunos autores como Stiglitz (2003) es necesaria una mayor regulación por parte de las autoridades gubernamentales a fin de obligar a los bancos a que presten nuevamente una mayor proporción de sus créditos a las pequeñas y medianas empresas evitando así su desaparición, Held (2007) no dice que es importante establecer una regulación más estricta para evitar el control casi absoluto de los bancos internacionales de los créditos otorgados.

En el siguiente capítulo nos damos a la tarea de analizar la composición del sector financiero mexicano y su problemática, así como su inserción en la lógica global, así trataremos de explicar cómo han afectado el fenómeno de la Financiarización a las PyMES.

Capítulo 3

Problemática del sector financiero en México

En este capítulo se pretende mostrar la problemática general del sistema financiero mexicano a través del diagnóstico realizado por organizaciones supranacionales para después analizar más a fondo el problema de la disponibilidad de crédito, el papel de la banca de desarrollo y la normativa legal para lo cual se observó el impacto que tiene estas en las PyMES

3.1 EVALUACIÓN DE LOS ORGANISMOS SUPRANACIONALES (FSAP Y FSB) DEL SECTOR FINANCIERO MEXICANO

En el informe realizado por FMI en el 2006 como parte del Programa de Evaluación del Sector Financiero (FSAP³) y en el informe llevado por El Consejo de Estabilidad Financiera (FSB⁴) para el 2010 , cuya función es la de complementar y dar seguimientos a las recomendaciones del antes mencionado , se presentó el siguiente diagnóstico del sistema financiero mexicano : Gracias a las buenas políticas macroeconómicas, el control de la especulación, y un entorno externo favorable (FMI, 2006), el sistema financiero mexicano continua en desarrollo, esto puede reflejarse en una caída constante de la inflación, se ha producido un entorno más favorable a la actividad económica y financiera.

Los beneficios incluyen una disminución de las tasas de interés, el aumento de la intermediación financiera, un renacimiento de la tasa de interés nominal fija en el

³ Para ver historia objetivo y metas además del Financial Sector Assessment Program (FSAP) para distintos países consultar:

: <http://www.imf.org/external/np/fsap/fsap.asp>

⁴ Para más información sobre cómo está conformado el financial stability board:

<http://cambridgeforecast.wordpress.com/2010/10/01/mexico-review-financial-stability-board/>

mercado hipotecario, un mayor acceso al crédito, una desdolarización de los mercados de crédito además de reducir los costos del servicio de la deuda pública. Estos desarrollos financieros facilitan la inversión fija privada y el crecimiento económico, la aplicación adecuada de las políticas macroeconómicas fomentadas por el FMI sus resultados hacen que México sea un ejemplo a seguir para otras economías emergentes de la zona (FMI, 2006), como prueba de la plena confianza y el seguimiento cabal de las recomendaciones realizadas en el PSAF 2006 México fue el primer país en someterse a voluntariamente al FSB en el 2010.

Si bien en ambos documentos se encuentra una evolución satisfactoria del sistema financiero mexicano mencionando que este en los últimos años se ha solidificado y se reforzado, lo que le ha permitido sortear con éxito la crisis sostenida en 2007, el FSB (2010) nos permite evaluar el impacto que ha causado la crisis en zonas específicas del sistema financiero. Tal impacto ha generado un amplio replanteamiento en algunos de los componentes clave de la regulación financiera y recomendaciones generadas en el PSAF del 2006.

Por lo que primero observaremos aquellas recomendaciones consistentes en ambos documentos:

En general, los bancos privados son rentables y bien capitalizados. En los últimos diez años, algunos bancos de desarrollo (DBS) también han informado contar capital suficiente y resultados positivos (FMI, 2006). En el documento del FMI, 2006 se señala que se planea una estrategia de transformación de estos bancos en organismos de desarrollo (DAS). Ellos se encargarían de identificar los sectores débiles de la economía (tales como las PyME y los hogares de bajos ingresos) y desarrollarían sus mecanismos

de apoyo como la asistencia técnica y garantías parciales. Actualmente DBS son regulados y supervisados como bancos privados.

Se señala en el informe del FMI que se logró que estos bancos (DBS) continúen eliminando operaciones en donde se duplique la infraestructura. Los mercados de derivados han crecido significativamente, permitiendo una mejor gestión de los riesgos de mercado e importantes mejoras en el cumplimiento de los Principios Básicos de Basilea⁵.

En particular, el marco jurídico y marco reglamentario se fortaleció, se avanzó en la supervisión basada en riesgos, y la profesionalidad de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) (FMI, 2006).

Sin embargo, se afirma que, con un programa de reformas incompletas, México aún no ha sido capaz de lograr un crecimiento económico pleno, el crecimiento se ve limitado por la debilidad relativa en el ambiente de negocios y de inversión, así como en la flexibilidad y la competencia bancaria. Las reformas pendientes en los sectores clave, incluido el trabajo y la energía (FMI, 2006), han frenado las oportunidades de desarrollo.

Uno de los factores de riesgo macroeconómico se refiere a los vínculos con la economía de EE. UU. y a las posibles presiones sobre las finanzas públicas derivado del

⁵ Los Principios Básicos (2008) conforman un marco de normas mínimas para la adecuada supervisión que se considera de aplicación universal. Los Principios Básicos y su Metodología tienen como fin contribuir al fortalecimiento del sistema financiero mundial. Cualquier deficiencia en el sistema financiero de un país, ya sea desarrollado o en desarrollo. Los Principios Básicos de Basilea constan de 25 preceptos necesarios para la eficacia del sistema financiero. Los Principios se agrupan en siete grandes categorías: Objetivos, independencia, potestades, transparencia y cooperación (PB 1), Licencias y estructuras (PB 2 a 5), Regulación y requisitos prudenciales (PB 6 a 18), Métodos para la supervisión bancaria continua (PB 19 a 21), Contabilidad y divulgación (PB 22), Potestades correctivas del supervisor (PB 23) y Supervisión bancaria consolidada y transfronteriza (PB 24 y 25)

entorno externo incluidas las condiciones de liquidez global y los ingresos de exportación de petróleo (FMI, 2006).

Por lo anterior se deben tomar acciones inmediatas que incluyan el logro de la plena autonomía de los organismos de regulación, esto es importante ya que sin ella los organismos de regulación podrían un día ser obligados a adoptar políticas en deterioro de la calidad crediticia, lo que traería consigo un auge del crédito insostenible para el sector con adversas consecuencias macroeconómica (FMI, 2006).

Además, se señala que es necesario promover una mayor competencia entre los proveedores de crédito, la divulgación oportuna de indicadores estandarizados del tipo de interés de diferentes productos de préstamo, mejorar los sistemas de registro y entornos de ejecución de contratos en todas las jurisdicciones del estado, por otra parte se recomienda que debe de buscarse una fórmula adecuada para mejorar la situación financiera del Instituto para la Protección de Ahorro Bancario (IPAB) incluida la transferencia de su deuda a el gobierno federal.

Las altas tasas de crecimiento de consumo y los préstamos hipotecarios podrían, sin un control adecuado, plantear inquietudes macroeconómicas en el futuro. Una observación importante que realizan ambos documentos y que más adelante será usada en el capítulo de las PyMES y que fue mencionada arriba es que el sistema financiero es diverso, pero dominado por conglomerados conformados por grandes financieras de propiedad extranjera. El sistema incluye los bancos comerciales, compañías de seguros, fondos de pensiones, agentes de bolsa, bancos de inversión, bancos de desarrollo, a las instituciones financieras (Sofoles), sociedades de valores, y el arrendamiento financiero y empresas de factoraje.

De esta última información señalada por el FMI, se puede desprender que la concentración de los capitales financieros ha sido una de las características de la banca comercial del sistema financiero mexicano. El sector bancario muestra un importante grado de concentración (las tres mayores instituciones, representan casi el 60 por ciento del sector bancario activo) y un alto grado de capitales extranjeros (que representa cerca del 80 por ciento de todos los activos bancarios a partir de diciembre 2005) (FMI, 2006).

La composición de la cartera de los préstamos de los bancos privados se ha desplazado recientemente hacia el crédito al consumo en detrimento de los préstamos comerciales y productivos, además de ellos los requisitos de préstamo de estas grandes firmas han dejado fuera de acceso al crédito a un gran porcentaje de la población. Lo que ha traído consigo a que muchas personas tengan que recurrir a canales informales de financiamiento que están fuera de la norma establecida. (FMI, 2006).

Sin embargo, se reconoce en estos informes y evaluaciones del FMI que es necesaria la competencia interbancaria ya que esta permitirá: la competencia en precios y calidad de servicios entre los intermediarios financieros. Ello es necesario fomentar aún más para los usuarios de servicios financieros para beneficiarse plenamente del aumento de la eficiencia.

Añade el informe que debido a la concentración a veces se puede reducir la competencia, por lo que es importante mejorar los esfuerzos para promoverla a través de: (a) promover la movilidad de los consumidores, (b) las prevenciones prácticas colusorias, (c) las barreras de entrada y (d) nivelar el juego.

Una fuente adicional de vulnerabilidad para el sistema financiero lo constituyen las fallas en la operación del Banco de Servicios Financieros y del Banco Nacional de Ahorro

(BANSEFI) los que tiene el mandato de promover el ahorro de los hogares de bajos ingresos, encabezando el desarrollo de las cooperativas de crédito (cajas populares). A estos se les administra un subsidio del gobierno para financiar asistencia técnica, para crear una red común y elevar la infraestructura del sector por lo que es necesaria la transparencia y la capacidad de gestión a las normas requeridas para la concesión de licencias por parte de la CNBV.

NAFIN, BANCOMEXT y BANOBRAS están siendo erosionadas por los bancos comerciales internacionales y los mercados de capitales. Por lo que se propone que BANCOMEXT debe de retornar a los préstamos de primera línea y estos deben ser financiados con cargo al presupuesto gubernamental (en lugar de los actuales subsidios cruzados dentro de las actividades de BANCOMEXT), con ello se favorecería a la inversión productiva para que cumpla con ciertos requisitos de rentabilidad y que garantice al mismo tiempo que las subvenciones restantes sean bien diseñadas y orientados.

Por otra parte, se recomienda considerar la posibilidad de transformar BANOBRAS en una entidad que oriente sus políticas de apoyo crediticio en función de la capacidad fiscal de gobiernos estatales y locales.

De estas consideraciones se desprende en los informes que los retos clave para las autoridades mexicanas son:(a) fortalecimiento de la estabilidad mediante el fortalecimiento de cautelar supervisión y regulación, incluido el establecimiento de la plena autonomía de los organismos de supervisión, la aplicación de la supervisión consolidada de pleno derecho de los conglomerados financieros, y mejorar control de consumo y crédito hipotecario, (b) la extensión de la reforma y racionalización de bancos

de desarrollo y (c) la continuación de acciones a favor de promover un mayor y más eficiente acceso del sector privado a la financiación, incluso mediante el fomento de la transparencia y la competencia eficiente del acceso del sector privado.

Aunque los consumidores y los préstamos hipotecarios han estado creciendo a un ritmo rápido, el crédito al sector privado sigue siendo bajo de acuerdo con algunas comparaciones internacionales.

Para el 2010 una serie de cuestiones destacadas por el PASF 2006 merecen una mayor consideración por las autoridades mexicanas. Se trata, en particular: (i) mejorar la credibilidad y la capacidad financiera de la agencia de seguro de depósitos, entre otras cosas que se ocupa de la "herencia" de la deuda asociada con la crisis del Tequila, (II) fortalecer aún más la estructura de supervisión y poderes, y (III) desarrollar una estrategia para la salida de los bancos de desarrollo del mercado hipotecario, con el fin de fomentar el desarrollo de los mercados privados.

Otros aspectos nuevos en este diagnóstico de las evaluaciones del FMI sugieren:

- (i) promover la educación financiera, a través de programas escolares orientados, que es un reto para México,
- (ii) aumentar la transparencia simplificando a los consumidores e inversores comprensión y su capacidad comparar los productos financieros,
- (iii) tomar medidas enérgicas contra la actividad ilegal, incluyendo a través de la "sirena de alerta", sistema que se estableció en México, a través del cual los empleados de las empresas reguladas y el público en general pueden presentar quejas a los reguladores,

- (iv) la promoción del desarrollo de los inversores institucionales como parte de una base dinámica, los inversores sofisticados que, a su vez, lleve a un mayor mercado de valores.

Este diagnóstico es compartido también por el Banco Mundial en la publicación “Creando las Bases para el Crecimiento Equitativo” (2007) quien adicionalmente hace énfasis en la necesidad de revisar el marco para la financiación de la vivienda. Puede verse que la problemática del sistema financiero mexicano es compleja, sin embargo, en esta tesis centraremos nuestra atención en tres puntos focales que son consistentes en los diagnósticos presentados anteriormente estos son:

1.- El financiamiento bancario relativamente bajo para el sector privado, con una mayor soltura al crédito al consumo y restricciones al área productiva.

2.- las deficiencias en la función estratégica, operaciones y desempeño financiero de los bancos de desarrollo.

3.-la normatividad del sector financiero mexicano.

Los cuales analizaremos a en los siguientes subcapítulos.

3. 2 COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO EN MÉXICO

Como primer punto analizaremos como la disponibilidad de los créditos en México, al respecto, el Banco Mundial (2007) señala que México tiene un sector financiero estable pero dispar ya que mientras algunos segmentos de la economía cuentan con servicios financieros sofisticados la mayor parte de la población no cuenta con acceso ni siquiera a cuentas de ahorro de la banca.

La participación del crédito bancario al sector privado como proporción de los activos bancarios continúa siendo limitada visto desde la perspectiva internacional (Pineda, 2009) como ejemplo de ello, los activos bancarios en México para el 2006 ascendían tan sólo el 30 por ciento del PIB en comparación con 96 por ciento de Chile y 38.5% de Panamá (CEPAL,2006).

La financiación total por los bancos al sector privado no solo es reducida como demuestra la CEPAL, sino que además se ha disminuido a un tercio aproximadamente del nivel que encontraba poco antes de las crisis de los noventa (Banco Mundial, 2007). La población que no cuenta con acceso a la banca tiende a basarse en transacciones en efectivo, servicios prestados por establecimientos comerciales, modalidades informales de ahorro y préstamo, y programas de gobierno para obtener los servicios financieros.

Sin embargo, esta reducción no ha sido igual para todos los sectores, la estructura crediticia en México ha favorecido al crecimiento del crédito al consumo y la reducción del crédito productivo (Ibarra, 2008).

Prueba de ello es que la demanda de crédito de los sectores productivos se ha desplazado hacia fuentes no bancarias, como ejemplo de ello el crédito de proveedores se han expandido a expensas de la financiación de los bancos comerciales en los últimos años (Banco Mundial, 2007) siendo más marcado este fenómeno en las PyMES que en las empresas de mayor dimensión, ya que estas han buscado financiamiento con sus filiales extranjeras o a través del mercado accionario (Ibarra, 2008).

En contra parte el sector crédito no productivo o también llamado crédito al consumo se ha expandido, aunque en forma no uniforme en sus distintos productos (Ibarra, 2008). Es la tarjeta de crédito la que muestra los mayores niveles de desarrollo,

en un estudio realizado por la cámara de diputados titulado: “La regulación de la tasa de interés bancaria en el mercado de las tarjetas de crédito en México” (Reyes,2009), se expone que en el periodo 2006-2009, la tarjeta de crédito concentró el 56.19% en promedio anual del total del crédito al consumo otorgado por la banca comercial muy por encima del 18.47% del mercado de bienes de consumo duradero quien fuese el que le siguió. Dentro de ese estudio se realizan críticas a la forma de otorgamientos de estas últimas ya que para este mismo periodo la cartera vencida de este producto llego hacer la mayor de la banca comercial , por cada 100 pesos prestados casi 10 de ellos se encontraban en situación de moratoria, esto podría explicarse por qué, durante esos tres años, el sistema bancario del país otorgó indiscriminadamente tarjetas de créditos a la población pertenecientes a todos los niveles de ingreso del país, en muchos casos, sin realizar el estudio profundo, objetivo y necesario a sus clientes respecto a la capacidad de pago y al historial crediticio (Reyes,2009).

Pese a esta altísima cartera vencida las ganancias en este periodo para este producto son demasiadas altas en comparación con los parámetros internacionales. Puede suponerse que esto se consiguió a través de altas tasa de interés y elevadas comisiones cobradas por los bancos. La CONDUSEF, en un estudio comparativo realizado en el año 2004 concluye que el Costo Anual Total (CAT) de las tarjetas de crédito es más alto en México que en los países de origen de los bancos: En México HSBC cobra un CAT de 77% y en Inglaterra es de 16%; en México Scotiabank Inverlat cobra un CAT de 77% y en Canadá es de 18%; en México BBVA Bancomer cobra un CAT de 80% y en España es de 25%; en México City Group- Banamex cobra un CAT de 85% y en Estados Unidos es de 9% (Reyes,2009).

Esta situación implica que los bancos cobran por el crédito al consumo vía tarjetas de crédito 4.7 veces más que lo que pagan por captar el ahorro de las familias y los hogares, la excusa de este diferencial entre lo que se da al ahorrado y lo que se cobra al préstamo se basa en que el riesgo de que el cliente incumpla es muy alto y como para este tipo de crédito no existen garantías este riesgo se traslada directamente a la tasa de interés (Reyes, 2009).

Además de la problemática de la disponibilidad de crédito para la mayor parte de la población (en especial para el sector productivo) y el crecimiento del crédito al consumo (en especial la tarjeta de crédito), la calidad de los servicios de la banca deja mucho que desear, en tiempo de espera dentro de una sucursal es largo, el sentido de la impersonalidad de la banca ha crecido considerablemente por parte de los usuarios y se ha acrecentado el grado de concertación (CEPAL, 2006).

En este sentido después de la privatización de la banca los grandes consorcios transnacionales han absorbido poco a poco a los grupos financieros mexicanos hasta consolidar un sistema financiero oligopólico el cual se encuentra conformado de la manera siguiente:

En nuestro país, el proceso de intermediación financiera es realizado por 7 bancos los cuales concentran casi el 90 por ciento de los ahorros totales captados por la banca múltiple y asignan este mismo porcentaje en el rubro crediticio. De estos siete bancos antes mencionados 5 podrían considerarse como bancos grandes estos son Bancomer, Banamex, Santander, HSBC y Banorte cada uno concentra el 10% o más de los ahorros totales captados por la banca múltiple y asignan este mismo porcentaje en el rubro crediticio (Reyes,2009).

Adicionalmente, existen 2 bancos medianos y 36 pequeños, los bancos grandes y medianos tienen presencia nacional, los pequeños se desarrollan principalmente a nivel regional. Los 2 bancos medianos, INBURSA y Scotiabank Inverlat captan entre el 10 y el 5% de los ahorros y colocan ese mismo porcentaje de créditos. Los 36 bancos pequeños con presencia nacional o regional, de manera individual, captan menos del 5% del ahorro familiar y colocan este mismo porcentaje crediticio (Reyes, 2009).

Se podría pensar que los elevados márgenes de utilidad que produce la venta de créditos al consumo (vistos anteriormente) para los bancos, derivan de la relativamente alta concentración que la banca tiene en el país (Pineda, 2009). En México este indicador alcanzó 74.6% en 2004, ésta concentración ha traído consigo prácticas monopolísticas en perjuicio de los consumidores (CEPAL,2006); sin embargo en general, la industria bancaria en América Latina tiene niveles de concentración importantes (Pineda, 2009), aunado a ello la CEPAL (2006) reporta que el sistema bancario mexicano no presenta indicios de concentración bancaria elevados, excepto en dos mercados relevantes: El de emisión de bonos y el de ingresos por intereses de tarjetas de crédito.

¿Pero entonces como explicar los elevados diferenciales entre la tasa de interés pagada al ahorro y la cobrada por el préstamo?

La CEPAL (2006) señala que esto podría explicarse a través de la teoría de la impugnabilidad de los mercados, esta se da cuando existen altos niveles de barreras a la entrada para ingresar en determinado segmento de un sector, evitando así la competencia en este segmento, provocando que este se comporte con prácticas monopolísticas, aunque el sector en general no comparta las mismas circunstancias.

Un ejemplo de ello en México son las tarjetas de crédito, ya que pocas son las instituciones que puedan prestar este servicio, en este caso existen barreras legales a la entrada, pues la banca es la única que puede emitirlas (Reyes, 2009). Si bien existen tarjetas de cadenas comerciales y el crédito al consumo otorgado por estas tiendas ha ganado importancia durante los últimos años, en realidad no se puede considerar como un sustituto perfecto de las tarjetas de crédito bancarias. Ello obedece a que las tarjetas emitidas por los bancos son universales, son aceptadas generalmente en una gama muy extensa de negocios, mientras que las de las cadenas comerciales restringen el abanico de posibilidades de consumo a un sólo negocio (Reyes, 2009).

Esto podría suponer que esta es una de las razones por las cuales la banca comercial ha favorecido la expedición de este producto ya que se encuentra en una situación donde puede incrementar su margen de ganancia pues este producto no es impugnado por las barreras a la entrada antes mencionadas (Pineda, 2009), en comparación con los demás productos de crédito al consumo.

Otro argumento que podría ser usado como evidencia de la aplicación de la teoría de la impugnabilidad es que el crédito otorgado al consumo vía tarjetas de crédito es 2.9 veces más caro que el hipotecario, si bien es cierto que este segundo presenta una garantía intrínseca lo que baja el riesgo de la recuperabilidad de la inversión por parte del prestatario, el nivel de concentración del mercado de la vivienda es bajo en comparación de la tarjeta de crédito lo que evita grandes tasas de ganancia del producto como nos lo dicen Pineda (2009) y Reyes(2009).

3.2.1 PERSPECTIVA HISTÓRICA DEL SECTOR FINANCIERO MEXICANO

Antes de continuar con la banca de desarrollo que es una de las grandes problemáticas del sector financiero mexicano veremos un poco de su historia reciente para tratar de explicar cómo se ha llegado a la problemática actual de la disponibilidad de crédito, las altas tasa de interés al consumo y el dominio de las empresas internacionales en el mercado, partiremos de 1982 año en que el gobierno de México declaró una moratoria de pagos. Para algunos especialistas como Stiglitz (2003), esta crisis fue generada por cambios en la política monetaria impulsada por el gobierno de los Estados Unidos que impactó las tasas de interés a niveles altos que en su momento (1982) y que fueron impagables para el gobierno de México. Harvey (2007), sostiene que la crisis financiera de principios de los años ochenta que afectó a los países en desarrollo y en particular a México fue provocada por las medidas que el gobierno de los Estados Unidos impulsó para salir de su crisis de bajo crecimiento económico y altas tasas de inflación que prevalecían en ese país en la segunda parte de la década de los setenta; estas medidas ocasionaron un alza en las tasas de interés. En respuesta a la crisis financiera el presidente López Portillo nacionalizó los bancos como una medida de emergencia para tratar de resolver los problemas y enfrentar la crisis.

Esta medida resultó insuficiente por lo que México solicitó ayuda internacional (Rojas, 2009). Los organismos internacionales encargados de solventar el problema de la crisis de México, el FMI, el Banco Mundial y el Departamento del Tesoro estadounidense propusieron, medidas de austeridad presupuestaria, se instó al gobierno de México a que realizara amplias reformas neoliberales como la privatización de la banca, la reorganización del sistema financiero de manera más acorde a los

intereses extranjeros, la apertura de los mercados internos al capital extranjero, la disminución de las barreras arancelarias y la creación de mercados laborales más flexibles (Harvey,2007).

Para 1984 el Banco Mundial otorgó al país, un préstamo a cambio del compromiso de llevar a cabo reformas neoliberales estructurales. De la Madrid quien siguió a López Portillo en la presidencia de México, continuó aplicando las reformas de ajuste estructural y decide vender las empresas públicas y utilizar los ingresos resultantes para saldar la deuda del país.

A finales de su sexenio De la Madrid había abierto a México a la economía global integrándose formalmente en el GATT (Harvey, 2007).

Carlos Salinas de Gortari no solo continuó con las políticas de apertura de la economía mexicana para su inserción en la lógica global al aceptar los lineamientos establecidos en el Plan Brady, para la condonación parcial de la deuda en 1989, si no que avanzó y fue más agresivo con la negociación y posterior implementación del TLCAN (Turrent , 2009) y con la reprivatización de la banca en el año de 1990 (requisito para que se llevara a cabo este tratado junto a la apertura del sector campesino y agrícola a la competencia exterior como nos menciona Harvey(2007) .

Poco después de la privatización de la banca y bajo un ambiente económicamente propicio, se dio un elevado crecimiento del crédito en México (CEPAL, 2006). Los bancos, a raíz de la apertura en la cuenta de capital, de las bajas tasas de interés y, al parecer, de la necesidad de recuperar los elevados montos invertidos en la compra de las instituciones, se dieron a la tarea de otorgar préstamos sin medida alguna y con bajos parámetros de calidad en sus carteras crediticias, lo cual trajo consigo la expansión de

la cartera crediticia al consumo y a los bienes raíces (CEPAL, 2006). Esta agresiva política expansionista por parte de la banca fue posible gracias a la gran cantidad de fondos prestables que fueron liberados al sector privado por efecto de la liberalización financiera y la mejora de las finanzas del sector público. Esto último, aunado a la baja inflación, las reducidas tasas de interés real, y la fijación del tipo de cambio, expandió no sólo la cartera crediticia, sino también la intermediación financiera en su totalidad, llegando a una cifra récord del 51% como proporción del PIB del país a finales de 1994 (CEPAL,2006), aunado a ello en este periodo hay evidencias de que la privatización generó una competencia muy intensa en todos los segmentos del mercado bancario; esta competencia indujo una disminución en los índices de concentración bancaria al menos en tres ámbitos: captación, cartera de crédito y cartera de valores (Turrent, 2009).

Cabe mencionar que la participación de la banca extranjera para este periodo era mínima hacia finales de 1993, el único banco extranjero que operaba en México era Citibank. Los activos de Citibank ascendían a tan sólo el 0.5 por ciento de los totales de la banca (Turrent, 2009) sin embargo con la implementación del TLCAN la banca extranjera veía con buenos ojos el sector financiero mexicano como un potencial mercado donde ofrecer sus productos.

Ante esta situación el gobierno implementó medidas restrictivas dentro de este tratado, algunas de ellas eran que, si llegara a rebasar el 25 por ciento sobre el total del sistema, el gobierno de México tendría el derecho de congelar el crecimiento del capital extranjero, también se plasmó un límite de 30 por ciento sobre el capital a la participación accionaria que podría tener la banca extranjera en cualquiera de los bancos mexicanos.

Pese a estos límites la banca extranjera empezó pronto a incursionar en el mercado mexicano. Durante el año de 1994 iniciaron operaciones en México cuatro bancos internacionales. En abril de ese año empezó a operar GE Capital y en noviembre lo hicieron Santander, J.P. Morgan y Chase Manhattan (Turrent, 2009).

Sin embargo, después de la crisis del 94 el sistema mexicano seguiría una lógica totalmente diferente.

Para el año 1994 diversos acontecimientos políticos acompañados de desequilibrios financieros ocasionaron fuertes salidas de capital que presionaron el valor de la divisa mexicana (CEPAL, 2006), el gobierno mexicano trató de sostener la paridad del tipo de cambio, pero sus esfuerzos fueron inútiles y finalmente en diciembre de 1994 el gobierno se vio obligado a ajustar la paridad de la divisa. La crisis económica desatada a raíz del ajuste de la paridad cambiaria dio inicio en 1995 a un nuevo tipo de crisis financiera y de balanza de pagos, este episodio histórico que se suscitó en los primeros meses del gobierno del presidente Zedillo es conocido como el error de diciembre. Lo que generó una devaluación que tuvo efectos posteriores que desembocaron en un aumento sistemático en la incertidumbre y en la vulnerabilidad de otras economías emergentes.

El sector bancario fue sin duda uno de los más afectados por los efectos de la crisis del 1995, algunos autores atribuyen como responsable de esta crisis al propio sector financiero⁶ (CEPAL, 2006). La bonanza de los años anteriores se acabó he inició

⁶ Durante este período el sector financiero se caracterizaba por altos niveles de apalancamiento en el sector empresarial y la baja calidad de la cartera crediticia debido a la acelerada expansión crediticia, y de una elevación exagerada de los precios de los activos, fenómenos característicos de los años de crecimiento económico durante el sexenio de Carlos Salinas. Además de un frágil esquema regulatorio de permitía que las transacciones financieras se llevaran a cabo sin una completa transparencia (CEPAL,2006)

un periodo de vacas flacas, a principios de ese año, la calidad de los activos bancarios, principalmente la cartera crediticia, disminuyó de manera estrepitosa, y ello determinó que se elevaran los índices de capitalización para evitar el desplome del sistema.

Frente al aumento en la probabilidad de colapso del sistema financiero nacional, el gobierno mexicano implementó un conjunto de programas destinados al fortalecimiento del sector bancario, se llevó a cabo un programa de compra de cartera vencida de la banca comercial.

En diciembre de 1998 se aprobó la Ley de Egresos de la Federación, en la cual se convertían los pasivos de Fobaproa en deuda pública. Dicho Fondo se mantendría en fase de liquidación, mientras se transferían al nuevo Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Ante la insolvencia de la banca nacional y la necesidad de capital para el sector, el límite de participación accionaria de la banca extranjera en el capital de un banco local se amplió de 30 a 49 por ciento. Así, con la aplicación de esa nueva normativa surgieron importantes inversiones de capital foráneo en tres instituciones importantes: Bancomer, Serfin y Bancrecer (Turrent, 2009), además de estas importantes inversiones en mayo de 1995 Banco Bilbao y Vizcaya (BBV) suscribió una carta de intención para adquirir la totalidad de las acciones de Banco Mercantil Probusa hecho que unos cuantos años hubiera sido impensable.

La participación del capital foráneo en el total de la banca ascendía en 1994 a tan sólo 5 por ciento, para 1996 se había incrementado a 52.4 por ciento.

Para el año 1999 de los 20 bancos que operaban a inicios de la liberalización solo 2 se conservaban con un 100 por ciento de inversión por parte de empresarios mexicanos. estos eran Banamex y Banorte (CEPAL, 2006).

En resumen puede decirse que como consecuencia de la crisis económica, el número de instituciones de banca múltiple que operaba en México se redujo drásticamente después de un proceso de fusiones, y adquisiciones por parte del capital extranjero, el cual fue creciendo en importancia después de la crisis, esto puede explicarse, en gran medida, a la falta de solvencia y a los bajos índices de capitalización de los bancos nacionales resultante de una falta de planeación adecuada y de falta de controles en el otorgamiento de créditos a inicios de los noventa (CEPAL, 2006).

Antes de la crisis de 1995 se alcanzaron los máximos niveles de otorgamiento al crédito (Turrent, 2009) después de ella se presentó el fenómeno de disminución del crédito por parte de la banca comercial, principalmente al sector productivo, según reporte del Banco Mundial (2007).

Esta crisis dejó secuelas de desconfianza que han evitado que el crédito resurja a niveles de inicios de la década de los noventa.

Otro cambio importante que trajo consigo la crisis del 95 fue en materia de regulación prudencial, ya que después de ellas se establecieron normas y leyes para mejorar la calidad de préstamos además se obligó a los bancos a elevar el nivel de provisiones sobre la cartera vencida, teniendo que respaldar el 60% de la cartera morosa, o el 4% de la cartera crediticia total, cualquiera que fuese mayor (CEPAL, 2006).

La presente década se ha caracterizado por el afianzamiento del sistema bancario mexicano en un ambiente de mayor estabilidad macroeconómica (Banco Mundial, 2007).

El sistema bancario se robusteció de manera importante, como lo sugieren distintos indicadores, entre los que sobresale el cociente entre cartera vencida y calidad de esta.

La participación del capital extranjero se incrementó drásticamente para el 2000. Con la absorción de Serfín por parte del Banco Santander y por la fusión de Bancomer con el BBVA el capital foráneo logro el control de tres de los cinco bancos más grandes del país (Turrent, 2009), conformando la base oligopólica actual, además de ello si bien se incrementó crédito al consumo tuvo un repunte muy fuerte y sostenido desde el 2000, para algunos productos como lo son las tarjetas de crédito (CEPAL, 2006), la penetración aún continúan a niveles bajos, además es necesario reactivar el mercado de crédito productivo este último punto es indispensable para el pleno desarrollo del país.

3.3 BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO

Una vez que hemos analizado un poco más a detalle el crédito privado analizaremos a la banca de desarrollo cuya función según el FMI (2007) es corregir las deficiencias temporales del mercado buscando una solución de mercado a largo plazo, ofreciendo productos financieros favorables al mercado y servicios a los clientes que no estén atendidos por la banca comercial tradicional. Este análisis se elabora a partir de los planteamientos que hacen en diversos reportes organismos como el Banco Mundial, el FMI, la CEPAL y de instancias nacionales como la Cámara de Diputados y de algunos especialistas.

La historia reciente de nuestro país demuestra que la intermediación financiera por parte del gobierno, a través de la banca de desarrollo, ha representado un papel importante en el proceso de desarrollo económico de este.

Durante este periodo, de más de 60 años, la banca de desarrollo ha pasado por tres grandes enfoques. En su surgimiento las tareas que desempeñaba se enfocaron a la reconstrucción material del país, posteriormente la estrategia se sustentó en las políticas de sustitución de importaciones y a partir de los ochenta se ha especializado con la finalidad de apoyar la modernización de los sectores productivos y coadyuvar en la inserción de la economía en los mercados mundiales (Cámara de Diputados, 2008).

Para autores como Riojas (2009) esta última etapa inicia en 1983 donde se le relegó de sus funciones generadoras del desarrollo para convertirla en acompañante de la banca comercial; anulando así sus funciones de promoción y fomento de las actividades productivas, para este autor las funciones de la banca de desarrollo actual es compartir riesgos y asegurar la rentabilidad de la banca privada mediante operaciones de factoraje, redescuentos y garantías.

En la actualidad la intervención del gobierno mexicano en la intermediación financiera ha sido significativa en términos cualitativos, así como en términos cuantitativos, (FMI, 2007).

La importancia de esta intervención radica en que atiende sectores que la banca comercial jamás atendería como los son el agrícola, vivienda, cooperativas, obras públicas y PyMES.

El crédito otorgado por la Banca de Desarrollo respecto del total del crédito ha disminuido en su participación de un 29.40 por ciento en 1994 a un 12.11 por ciento en 2008 (Cámara de diputados 2009).

Las autoridades nos dicen que esta tendencia se debe porque a medida que se incrementa la competencia en el sector financiero y existan un mayor número de intermediarios bancarios y no bancarios, la importancia relativa de los bancos de desarrollo tenderá a disminuir (Riojas , 2009) , lo que traerá consigo la disminución de la cantidad de crédito ofrecidos , el crédito ofrecido restante después de este proceso será el indispensable o atacará a los sectores que realmente no pueden ser favorecido por el resto de intermediarios financieros.

Sin embargo, Riojas (2009) nos dice que el desempeño de la banca privada no ha llenado el vacío que generó el desmantelamiento de la banca estatal.

Otro aspecto fundamental el cual fue recomendado en PSAF (2006) es el hacer que los indicadores de la banca de desarrollo sean cada vez más similares a los de la banca comercial (FMI, 2007); los principales indicadores financieros que debemos tomar en cuenta son el Índice de Morosidad, el Índice de Cobertura, el Índice de Solvencia y el Índice de Capitalización.

El Índice de Morosidad, que mide la relación directa entre la cartera vencida y la cartera total, podemos observar que ha habido una evaluación positiva a lo largo del período 1994-2008, ya que se ha disminuido de 3.1 por ciento a 1.1 por ciento respectivamente (Cámara de diputados 2009).

El Índice de Cobertura, compuesto por las estimaciones preventivas para riesgos crediticios entre la Cartera vencida, ha crecido de 118.3 por ciento en 1994 a 379.3 por ciento en 2008 respectivamente.

El Índice de Solvencia ha decrecido de un 46.2 por ciento en 1994 a un 3.3 por ciento en 2008, lo cual implica que la relación entre la Cartera Vencida Neta y el Capital Neto ha disminuido.

Otro importante indicador es el Índice de Capitalización, el cual está compuesto por la división del Capital Neto entre los Activos sujetos a riesgos totales. El mencionado indicador se ha mantenido 15.0 por ciento en 1994, alcanzando un máximo de 23.9 por ciento en 1999 y obteniendo un 16.6 por ciento en 2008.

Otro punto crucial en la banca de desarrollo es la duplicidad de apoyos a los sectores vulnerables (FMI, 2007) en respuesta de ellos se ha establecido en el plan estratégico para este sector que difundió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a principios de marzo de 2007 (Cámara de diputados 2009) un proyecto para que cada una de las entidades que conforman a la banca de desarrollo atienda solo al sector que le corresponde, buscando una coordinación permanente con la banca comercial; aunando a lo anterior este plan estratégico pretende ir aumentando el flujo de crédito, sin descuidar la calidad de la cartera, lo anterior permitirá que la Banca de Desarrollo se consolide como banca de segundo piso.

3.4 NORMATIVA LEGAL

Otro gran problema en México es la normativa legal del sistema financiero mexicano (CEPAL,2006), si bien es cierto, como nos dice el PSAF (2006), esta ha avanzado en puntos centrales como la formación de marco legal más adecuado a las necesidades del mercado , además de que se ha conseguido una mayor independencia, las instituciones encargadas de supervisar y monitorear a los agentes , aún quedan grandes rezagos en áreas fundamentales por lo que es necesario un cambio y modernización en el aparato de aplicación y ejecución de la ley, especialmente el sistema judicial.

Ello resulta fundamental en el funcionamiento del sistema financiero (CEPAL, 2006).

Algunos estudios han sugerido que la relación en los procesos de liberalización financiera con los sistemas de aplicación de la ley es muy importante (CEPAL, 2006). En ese sentido algunos autores afirman que la mayor libertad financiera induce a los agentes a asumir riesgos superiores; esta idea se fundamenta en la hipótesis del origen legal. Esta nos dice que los países pertenecientes a la "*familia del common law*" encuentran condiciones más propicias para el desarrollo económico que aquellos que se rigen por la ley civil, como es el caso de México. La razón consiste en que en el sistema inglés los jueces interpretan la ley mientras que, en los países de derecho civil, los jueces están obligados a someterse a códigos y normativa, lo que hace que estos se adapten más lentamente a cambios provocados por el mercado o agentes externos (Arestis, Singh, 2010). En esencia su argumento es que los anglosajones cuentan con un modelo

basado en el derecho consuetudinario inglés que es el más propicio para la protección de los accionistas; más ampliamente, a la salvaguardia de los derechos de propiedad y a la libertad de los contratos. Como consecuencia de ello, empresas de los países en donde prevalece el derecho común tienen un mayor acceso al financiamiento exterior, están menos expuestas al control del gobierno y tienden sus empresas a tener un crecimiento más rápido. Estas características, a su vez pueden generar un crecimiento más rápido de la renta nacional. Este argumento es usado por el Banco Mundial para sugerir que países en desarrollo deben reformar sus leyes para aprobar la ley común, y seguir el modelo anglosajón para fomentar el desarrollo económico.

Sin embargo, el tener una normativa tan laxa o acorde a los cánones internacionales en el sector financiero no resulta tan benéfico y no siempre contribuye al desarrollo de la economía (Ibarra, 2008), ya que las empresas transnacionales solo se guían por sus intereses de maximizar sus utilidades dejando fuera los intereses del país en el que se encuentran.

La no intervención gubernamental, bajo una estructura de competencia oligopólica como la imperante dentro del país, no se traduce en una reducción del costo de la intermediación financiera vía disminución de la tasa de interés porque los cárteles bancarios sustituyen la función del Estado en la fijación de los precios financieros (Turrent, 2009).

Por lo que es necesario que la normativa no solo sirva para permitir el libre funcionamiento de mercado, sino que también establezcan como prioridad el desarrollo de los sectores menos favorecidos (Ibarra, 2008).

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO III

Abrimos el presente capítulo con los resultados del informe realizado por FMI en el 2006 como parte del FSAP y después FSB para el 2010, en donde se muestra un avance en el sector financiero mexicano gracias a las buenas políticas macroeconómicas, el control de la especulación, y un entorno externo favorable (FMI, 2006.) , así mismo estos informes nos mencionan que la problemática del sistema financiero mexicano es compleja y está ha limitado el crecimiento económico del país y puede dividirse en tres puntos focales:

1.- El financiamiento bancario relativamente bajo para el sector privado, con una mayor soltura al crédito al consumo y restricciones al área productiva.

2.- Las deficiencias en la función estratégica, operaciones y desempeño financiero de los bancos de desarrollo.

3.- La normatividad del sector financiero mexicano.

Al respecto del primer punto Banco Mundial (2007) nos menciona que México tiene un sector financiero estable pero dispar en donde la mayor parte de la población no cuenta con acceso ni si quiera a cuentas de ahorro de la banca, así mismo la estructura crediticia en México ha favorecido al crecimiento del crédito al consumo y la reducción del crédito productivo (Ibarra, 2008), lo que propició el desplazamiento de los sectores productivos hacia fuentes no bancarias, como ejemplo de ello el crédito de proveedores. El crédito al consumo se ha expandido, aunque en forma no uniforme (Ibarra, 2008). Es la tarjeta de crédito la que muestra los mayores niveles de desarrollo, cobrando tasas de interés, muy por encima de su país de origen y altas comisiones.

La explicación de por qué el sector financiero ha favorecido al sector consumo, puede explicarse por el aparente grado de concentración, ya que después de la privatización de la banca los grandes consorcios trasnacionales han absorbido poco a poco a los grupos financieros mexicanos hasta consolidar un sistema financiero oligopólico, así mismo la teoría de la impugnabilidad (CEPAL:2006) nos dice que los elevados diferenciales entre la tasa de interés pagada al ahorro y la cobrada por el préstamo son consecuencia de altos niveles de barreras a la entrada en determinado segmento del sector, evitando así la competencia, provocando que este se comporte con prácticas monopolísticas.

Como segundo punto evaluamos la banca de desarrollo, la cual ante el favorecimiento del crédito al consumo por parte de la banca comercial debería encargarse del otorgamiento de crédito a los sectores agrícola, vivienda, cooperativas, obras públicas y PyMES.

Sin embargo, esta no ha dado una solución contundente al problema de la bancarización, como ejemplo podemos observar que el crédito otorgado por la Banca de Desarrollo respecto del total del crédito ha disminuido en su participación de un 29.40 por ciento en 1994 a un 12.11 por ciento en 2008 (Cámara de diputados 2009) lo que resulta en la falta de crédito y la búsqueda de canales alternativos de financiamiento de estos sectores.

Otro gran problema en México es la normativa legal del sistema financiero mexicano (CEPAL, 2006), Algunos estudios han sugerido que la relación en los procesos de liberalización financiera con los sistemas de aplicación de la ley es muy importante (CEPAL, 2006) en ese sentido, algunos autores afirman que la mayor libertad financiera

induce a los agentes a asumir riesgos superiores, esta idea se fundamenta en la hipótesis del origen legal la cual menciona que los países pertenecientes a la "*familia del common law*" presentan condiciones más propicias para el desarrollo económico que aquellos que se rigen por la ley civil. La razón consiste en que en el sistema inglés los jueces interpretan la ley mientras que, en los países de derecho civil, los jueces están obligados a someterse a códigos y normativa, por lo que estos se adaptan más lentamente a cambios provocados por el mercado o agentes externos (Arestis, Singh, 2010).

Como consecuencia de ello, empresas de los países reglados en el derecho común tienen un mayor acceso al financiamiento exterior, están menos expuestas a control del gobierno y tienden a tener un crecimiento más rápido. Estas características, a su vez generan un crecimiento más rápido de la renta nacional. Este argumento es usado por el Banco Mundial para sugerir que países en desarrollo deben reformar sus leyes para aprobar la ley común, y seguir el modelo anglosajón para fomentar el desarrollo económico.

Sin embargo, el tener una normativa tan laxa o acorde con la normativa internacionales para el sector financiero no resulta tan benéfico y no siempre contribuye al desarrollo de la economía (Ibarra, 2008), ya que las empresas transnacionales solo ven por sus intereses de maximizar sus utilidades dejando fuera los intereses del país en el que se encuentran.

La no intervención gubernamental, bajo una estructura de competencia oligopólica como la imperante dentro del país, no se traduce en una reducción del costo de la intermediación financiera vía disminución de la tasa de interés porque los cárteles

bancarios sustituyen la función del Estado en la fijación de los precios financieros (Turrent, 2009).

En el siguiente capítulo observaremos las condiciones generales de la Pymes como parte del nuevo modelo de producción post Fordista para entender sus ventajas y retos para incorporarse a la lógica de la globalización, así mismo revisaremos lo que algunos autores nos dicen del caso mexicano, para finalmente evaluar el caso de las PyMES en la ZMS y tratar de entender como esta ventaja que tienen las Pymes para su incorporación al mercado mundial al mismo tiempo se ha vuelto una limitante ante el desinterés de la banca comercial en este sector propiciado por los cambios en el sector financiero .

Capítulo 4

Las PyMES en México y sus coincidencias con las PyMES de la ZMS

Las pequeñas y medianas empresas (PyMES) son importantes a nivel mundial ya que representan un gran número de establecimientos, una significativa participación en el empleo y un creciente aporte al PIB de los diferentes países (López, 2007). Este fenómeno no es exclusivo de los países desarrollados, donde estas empresas se han consolidado como una de sus principales fuentes de desarrollo (Zorrilla, 2004), si no en el caso de aquellos países también llamados subdesarrollados como los países latinoamericanos.

En Latinoamérica más del 90% de las empresas son PyMES, abarcan todos los sectores de la economía y su crecimiento y desarrollo sostenido puede asegurar un potencial aumento de la riqueza. En los países latinoamericanos (como es el caso de México), los cuales enfrentan los retos de la globalización, la creación de pequeñas y medianas empresas es muy importante ya que ellas fungen como detonador del desarrollo nacional, como generador de empleos; como factor de equilibrio de las riquezas humanas y materiales (Echavarría, Morales, Varela, 2007).

Estas empresas además tienen la capacidad de involucrarse con empresas transnacionales como subcontratadas y de poder crecer y dirigirse al mercado de exportaciones (Echavarría, Morales, et al, 2007).

En México 95.6% del total de las empresas son micro , pequeñas o medianas empresas y constituyen un universo de 3 millones 837 mil empresas por lo que representan la principal fuente de empleo de nuestro país, de este gran total las pequeñas y medianas empresas representan el 4.2 % con 170100 establecimientos en el 2009, de las cuales el 3.4% eran pequeñas (138 500 empresas) y el 0.8 % restante

eran medianas (31600), las cuales generaban 14.9% del empleo y aportan 14.5% del PIB (Ampudia, 2008).

Como puede verse en México como en el resto de los países las PyMES presentan gran relevancia y son identificadas como una opción de desarrollo económico, sin embargo, las PyMES a nivel mundial, como se mencionó en capítulos previos, se encuentran con grandes limitantes entre las que destacan la falta de acceso al crédito, falta de profesionalismo organizacional y que a menudo soportan el peso de las dificultades de las grandes empresas (OCDE, 2008).

Este capítulo pretende mostrar las principales virtudes y desventajas de las pequeñas y medianas empresas en México, además de realizar un análisis más a fondo de las razones de la falta de financiamiento hacia estas empresas y que hacen ellas ante esta problemática.

4.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS PYMES EN MÉXICO.

Algunas de las principales ventajas de las PYMES en México son:

- 1.- Tienen un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico (Echavarría, Morales, et al, 2007), además pueden ampliar o disminuir el tamaño de su planta y adaptar sus procesos técnicos.
- 2.- En algunas ocasiones obtienen ventajas fiscales por parte del Estado que las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades (Zorrilla, 2004).

3.- Por su dimensión logran con frecuencia una buena comunicación dentro de la empresa y una mayor flexibilidad y eficiencia en las relaciones de dirección (Hansen, 1990).

Por otra parte, entre sus principales limitantes o desventajas se pueden señalar las siguientes:

1.- La falta de una cultura que les permita ser sensibles a la innovación de procesos y desarrollo tecnológico (Echavarría, Morales, et al, 2007) lo que provoca que muchos de sus productos sufran de tecnologías de producción y diseño rezagados o no acordes con las necesidades o requerimientos actuales (Doyle, Gómez, De Olloqui, 2010).

2.-En muchos casos su participación en el comercio exterior es limitada por lo que la mayoría de ellas producen exclusivamente para el mercado nacional (Echavarría, Morales, et al, 2007).

3- Tienen problemas de carácter administrativo, el primero de ellos es la falta de profesionalismo por parte del empresario (Echavarría, Morales, et al, 2007), el cual en muchas ocasiones cuenta con una escasa visión empresarial , lo que trae consigo que el éxito de la empresa dependa de algo más que de una combinación de imaginación, confianza en sí mismo y de otras cualidades personales, junto a esto el empresario olvida que el fin de un negocio es el crecimiento del mismo y no el éxito personal o familiar (Zorrilla, 2005) . En muchos de los casos no existe un sistema informativo tampoco un mecanismo consultivo por lo que se desconocen las amenazas y las expectativas del crecimiento de las empresas.

Por otra parte, su capital humano en realidad puede ser muy costoso para las empresas o esta no puede competir con sueldos que pagarían empresas más grandes por el mismo nivel de especialización (Zorrilla, 2005).

4.- El acceso al financiamiento el cual representa un obstáculo primordial para su crecimiento y su sobre vivencia. Lo que contribuye a que más de un 50 por ciento de este tipo de empresas no pasen de dos años (Doyle, Gómez, et al, 2010). Además, muchas de estas empresas viven al día y ante la falta de crédito pueden desaparecer en largos periodos de crisis o de disminución de sus ventas.

De acuerdo con Zorrilla (2004 y 2005) las ventajas y desventajas de las PyMES pueden variar dependiendo del tamaño o según crezca o decrezca la misma. Afirma que las ventajas de las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa y sus desventajas, se deben a razones de tipo económico ya que viven al día en sus ingresos, le temen al fisco, no cuentan con recursos financieros, por lo tanto, se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Esta problemática se debe a que muy frecuentemente su administración es empírica por parte del dueño lo que afecta el rendimiento general de la empresa.

La pequeña empresa aspira a ser mediana y para lograrlo tiene que profesionalizarse en sus actividades, cada vez se vuelve más compleja en sus sistemas operativos y cuenta con mejores mecanismos de control, las obligaciones o responsabilidades comienzan a dividirse entre varias personas y no solo en el propietario (Zorrilla, 2004). Este cambio en el sistema de operaciones de la empresa en muchas puede resultar un requisito para incorporarse a los mercados de exportación o para lograr subcontratarse de una empresa transnacional. Un ejemplo es el caso Taiwán donde una

gran parte de las PYMES que iniciaron como empresas familiares o pequeñas han alcanzado elevados estándares de competitividad lo que les ha permitido incorporarse al mercado de exportación gracias también a mejoras en sus sistemas administrativos con técnicas sencillas y eficientes, pero a su vez logrando altos estándares de calidad (Echavarría, Morales, et al, 2007).

La importancia del profesionalismo en la dirección y administración de las PYMES resulta muy importante, de hecho, una forma alterna de medir el tamaño de una empresa se basa en las mejoras en sus sistemas administrativos y de control (Zorrilla, 2004). las medianas empresas continúan padeciendo algunos problemas similares a las de las pequeñas empresas como lo son la falta de disponibilidad de crédito, además de ellos sus costos de operación son altos, sufren de falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtienen ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos (Zorrilla, 2004).

Méndez (1996) nos dice que la pequeña empresa, adicionalmente a las ventajas y desventajas ya mencionadas cuenta con una gran importancia por la generación de empleos y su impacto en el desarrollo regional, de hecho hace énfasis que sus alcances, contribuciones y aportes son de carácter exclusivamente regional. Otro punto importante es que su producción puede disminuir o aumentar según se les presente el mercado sin embargo, pocas pequeñas empresas tiene posibilidades de convertirse en empresas medianas.

Para estas últimas el autor nos menciona que estas se establecen en diversas regiones del país por lo que sus alcances ya no son solo de carácter regional y debido

a su dinamismo cuentan con la posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en grandes empresas.

Resalta una debilidad importante que es la calidad de la producción, la cual muchas veces es deficiente se pone a relucir junto a esto mal servicio y la mala atención al público.

4.2 LA PROBLEMÁTICA DEL CRÉDITO

Una vez que hemos terminado de enumerar la problemática general de las PyMES analizaremos el que para algunos autores es el principal problema de permanencia y desarrollo para las PyMES, el acceso al financiamiento (Doyle, Gómez, 2006).

La importancia del financiamiento radica porque este representa la oportunidad para incrementar su producción, ampliar la planta productiva, desarrollar el capital humano de la empresa, realizar inversiones en investigación y desarrollo e incrementar sus recursos (Ampudia, 2008), mientras más recursos financieros tenga la empresa y mejor los maneje, más factible será que resista algún problema que se le presente. Al contar con dinero y un buen manejo de éste, un empresario en pequeño podrá responder acertadamente a las necesidades y expectativas del mercado y ampliar sus horizontes a mercados más grandes (Echavarría, Morales, et al, 2007).

Si preguntáramos a un empresario que es lo que más necesita, probablemente su respuesta estará ligada con el requerimiento de recursos, con las dificultades en la obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y conservar su empresa, (Echavarría, Morales, et al, 2007). Como prueba de la importancia del financiamiento es que el cuarenta y cinco por ciento de las empresas pequeñas y medianas sólo llegan a

sobrevivir entre tres o cinco años, en tanto que 55% restante puede llegar a diez años de vida. La falta de financiamiento es la causa principal por la que 40% de estas empresas fracasan (Ampudia, 2008).

Pese a la importancia del financiamiento para las PyMES este ha ido disminuyendo en las últimas décadas, esta disminución al crédito productivo no es exclusiva de nuestro país ni tampoco de la PyMES, si no que se presenta como parte de la lógica del sistema financiero actual donde la banca comercial busca invertir en sectores donde cuente con mayores garantías de pago (OECD,2008), lo que ha traído consigo una reducción sistemática en el financiamiento a la empresa y aumentando la participación en el financiamiento al consumo (Ampudia, 2008).

Para ejemplo de ello la banca comercial en México en 1982, año en que se presenta la crisis financiera que sirve como primer acercamiento al cambio de modelo económico para México, otorgaba el 66.6% a la producción, y 36.4% a los particulares, en 1985 las cifras eran de 54.3 y 45.7% respectivamente, para 1992 eran de 50.8 y 49.2%. En 1995, la relación se invierte llegando a niveles histórico era 73.7% a empresas y 23% a particulares, sin embargo, específicamente desde la crisis económica que se presentó en este año, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas (Echavarría, Morales, et al, 2007). Después de esta crisis la banca múltiple, cuya función era apoyar a las empresas y proporcionar los recursos financieros necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, se vio paralizada, ya que, sus deudores no les pagaron por que no tenían dinero, esto casi hace quebrar a los bancos, el gobierno mexicano realizó un rescate multimillonario a través del Fondo Bancario de Protección al Ahorro.

Esto provocó que para 2000, ya con la mayor parte de los bancos en manos de propiedad extranjera, las cifras fueran 65.2 % al sector privado contra un 34.8% al sector productivo, la relación actual no es tan dispar, para fines de 2007 las cifras eran 47.3% a empresas contra 52.7% a particulares (Ampudia, 2008). Sin embargo, esta no ha alcanzado niveles previos a la crisis del 95.

Puede observarse que el sistema financiero mexicano presenta un fallo general en el acceso a crédito productivo, este fenómeno se vuelve más evidente en el caso de las PyMES (Echavarría, Morales, et al, 2007). Según datos de la Asociación de Bancos de México la Participación del financiamiento a PyMES del sistema bancario fue de 9,4% del total de los créditos otorgados en el 2005; 11,5% en el 2006 y 12,7% en el 2007, o el 0,5%, 0,7% y 0,9% del PIB. Estos porcentajes están muy por debajo de la media de los países latinoamericanos (Doyle, Gómez, et al, 2010), por ejemplo, en otro estudio realizado por *Master Card* en 2008, el cual incluye también a la micro empresa, encontró que en México el acceso de las MIPYMES al micro financiamiento es de apenas 2%, mientras que en Bolivia, Nicaragua y el Salvador es de 27, 20 y 19% respectivamente (Ampudia, 2008).

Aunado a este problema de la disminución de crédito a la producción en muchas ocasiones el pequeño empresario no es sujeto de crédito ya que ni su historial crediticio, ni su solvencia económica, ni las garantías con las que cuenta le son suficientes para tener acceso a él (Echavarría, Morales, et al, 2007). En otras ocasiones los empresarios simplemente no acceden a solicitar un crédito por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan y también por desconocimiento de cómo funciona este.

Ante esta disminución en los montos y desinterés por parte de la banca comercial para otorgar crédito, podríamos preguntarnos ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de las PyMES en México? ¿Cómo han logrado sostenerse ante esta problemática?

El FMI (2006) plantea que ante la disminución del crédito de la banca comercial a las PyMES, sus necesidades crediticias deben de ser atendidos por la banca de desarrollo, de una forma profesional y responsable que no interfiera con la estabilidad económica de largo plazo , por lo que podríamos hacernos la siguiente pregunta ¿ es posible que la PyMES, al ser identificadas como parte de un sector estratégico ,estén siendo financiadas por las banca de desarrollo como vimos que propone el FMI en capítulos previos ?¿si es así a través de que programas se está llevando a cabo?.

Como se mencionó antes y después de la crisis económica del 1995, los créditos bancarios han disminuido o no han alcanzado los niveles que tuvieron antes de esta, lo que nos haría suponer que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido (Echavarría, Morales, et al, 2007). Esto podría obedecer como se mencionó arriba, a que es ahora la banca de desarrollo quien realiza esta función, sin embargo, Ampudia (2008) nos señala que la participación de esta no representa una alternativa en el otorgamiento de créditos para la gran mayoría de las Pymes, ya que su participación dentro del financiamiento a las mismas es muy limitada, tan solo se vuelve una forma de garantía para las instituciones financieras de la banca tradicional.

Al no ser la banca de desarrollo la principal fuente alternativa que ha sustituido el crédito de la banca, han surgido otras fuentes financiamiento como los son, las tarjetas

de crédito incluyendo las de tiendas departamentales, la venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos, el arrendamiento de activos del fabricante o patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores y el factoraje financiero (Echavarría, Morales, et al, 2007) .Sin embargo , ninguna de ellas ha tenido la importancia que ha conseguido el crédito de los proveedores, quien es el que verdaderamente ha ocupado el sitio que debería de tener la banca de desarrollo en el apoyo de crédito para las PyMES (Doyle , Gómez, 2010).

Como evidencia de lo anterior tenemos la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (2010) la cual se realiza cada 3 meses y en ella se exponen las principales fuentes de financiamiento para las empresas y en que es utilizado este. Los datos de esta encuesta iniciaron desde 1998, en ella podemos observar que las principales fuentes de financiamiento de las empresas son: proveedores, banca comercial, banca extranjera, banca de desarrollo, oficina matriz y otros pasivos.

Ya de manera más formal y mostrando la fuente de financiamiento por tamaño de empresa, encontramos para la empresa pequeña la siguiente tabla de resultados:

Tabla 2. Fuentes De Financiamiento Para Las Empresas Pequeñas

<i>Año</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Bancos comerciales</i>	<i>Bancos extranjeros</i>	<i>Otras empresas del grupo corporativo</i>	<i>Bancos de desarrollo</i>	<i>Ofna. matriz</i>	<i>Otros pasivos</i>
1998	49.98%	23.88%	3.73%	13.08%	5.23%	2.73%	1.40%
1999	56.28%	20.93%	3.25%	12.10%	3.43%	3.35%	0.68%
2000	60.85%	17.60%	2.20%	13.33%	2.25%	3.33%	0.45%
2001	62.95%	17.48%	1.88%	11.30%	2.45%	2.80%	1.15%
2002	62.93%	15.73%	1.93%	13.48%	3.03%	2.20%	0.73%
2003	64.35%	15.98%	1.08%	13.08%	2.15%	2.60%	0.78%
2004	64.45%	16.18%	1.68%	12.85%	1.98%	2.23%	0.65%
2005	68.05%	14.58%	0.88%	11.05%	1.63%	3.60%	0.23%
2006	66.75%	16.15%	0.85%	11.93%	1.10%	2.70%	0.53%
2007	70.11%	12.79%	0.96%	11.91%	1.73%	2.26%	0.26%
2008	65.49%	16.59%	1.34%	11.64%	1.28%	2.60%	1.08%
2009	65.70%	17.29%	0.71%	11.37%	1.76%	2.90%	0.28%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio Período: Ene-Mar 1998- Oct-Dic 2009.

Puede verse claramente como los proveedores han representado, a lo largo de este periodo, la mayor fuente de recursos para las empresas, la tendencia por lo general

puede observarse como creciente pasando de un nivel inicial del 49.98 en 1998 a 65.70 para el 2009, así mismo el crédito de la banca comercial presenta una tendencia opuesta pasando del casi 24 % a 17.29%. Otro punto importante es observar que la banca de desarrollo nunca ha pasado del 6 % del financiamiento de las pequeñas empresas y que sus niveles de crédito se han ido reduciendo.

Estas tendencias pueden ser observadas más claramente de manera gráfica:

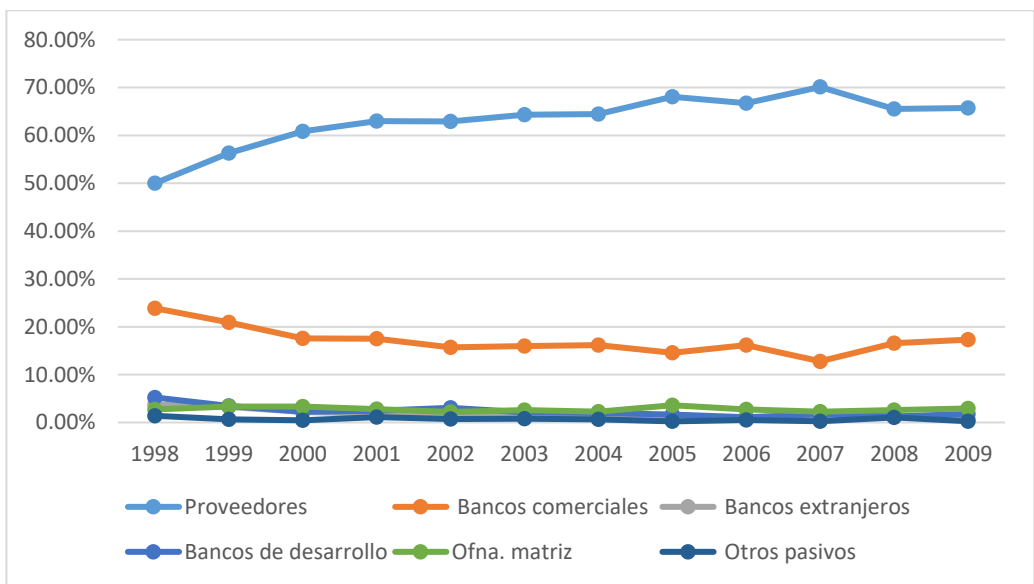


Gráfico 1: Fuentes de financiamiento para las Empresas Pequeñas

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio Período: Ene-Mar 1998- Oct-Dic 2009.

El caso de la mediana empresa es muy similar como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3. Fuentes De Financiamiento Para Las Empresas Medianas.

<i>Año</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Bancos comerciales</i>	<i>Bancos extranjeros</i>	<i>Otras empresas del grupo corporativo</i>	<i>Bancos de desarrollo</i>	<i>Ofna. matriz</i>	<i>Otros pasivos</i>
1998	42.03%	26.60%	8.38%	15.53%	4.08%	2.10%	1.30%
1999	48.25%	25.80%	6.20%	14.30%	2.78%	1.85%	0.83%
2000	50.90%	25.35%	4.23%	14.53%	1.98%	2.48%	0.55%
2001	54.83%	21.53%	3.65%	14.00%	1.98%	2.68%	1.35%
2002	58.30%	20.05%	2.88%	13.85%	1.40%	2.63%	0.90%
2003	58.18%	18.48%	2.78%	14.93%	2.10%	2.60%	0.95%
2004	56.78%	19.93%	2.68%	14.95%	2.18%	2.48%	1.03%
2005	56.93%	19.10%	2.55%	15.58%	1.73%	3.23%	0.90%
2006	60.68%	19.05%	2.78%	13.63%	1.03%	2.25%	0.60%
2007	60.36%	18.76%	2.28%	14.85%	0.82%	1.95%	1.00%
2008	54.74%	20.50%	3.40%	15.63%	1.20%	3.40%	1.14%
2009	55.23%	23.05%	2.68%	14.60%	1.91%	2.00%	0.54%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio Período: Ene-Mar 1998- Oct-Dic 2009.

En ella podemos observar que la principal fuente de financiamiento son los proveedores con 55.23% en el 2009, y que se observa una tendencia creciente, ya que en 1998 su aporte era tan solo el 42.03%. Es notorio también que la banca comercial tuvo una tendencia a la baja, pero no tan acentuada como en el caso de las pequeñas empresas ya que se mantiene sobre el 20 por ciento del crédito. Por otra parte, la participación de la banca de desarrollo fue poco significativa y con una tendencia en el tiempo a disminuir, paso del 4.08% al inicio del periodo a tan solo 1.91 % en el 2009.

Gráficamente nos damos cuenta de que el crédito de la banca comercial a la mediana empresa para este periodo estuvo casi siempre por encima del 20 por ciento, mientras que para la pequeña fue casi siempre inferior al 20 % (como se muestra en la gráfica anterior).

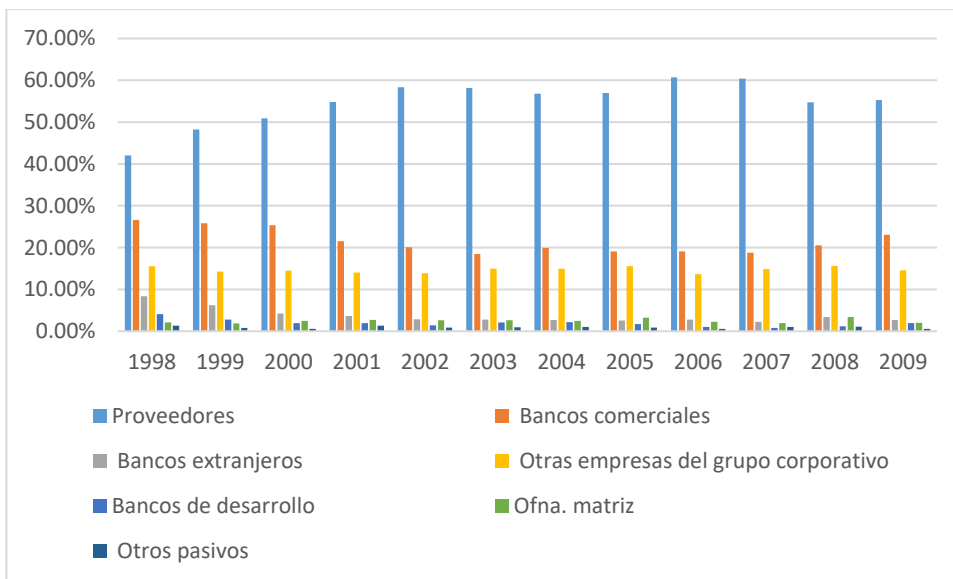


Gráfico 2: Fuentes de financiamiento para las empresas medianas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio Período: Ene-Mar 1998- Oct-Dic 2009.

Lo que nos hace suponer que entre más grande es una empresa mayor será la posibilidad de acceder a un crédito de la banca comercial, sin embargo, el nivel de apoyo de la banca a la mediana empresa continúa muy por debajo al que proporcionan los proveedores.

Las ventajas de obtener crédito de los proveedores son: que es uno de los financiamientos más económicos, es un financiamiento directo al capital de trabajo de la empresa y que la única condición para obtenerlo es comprar el producto o servicio al proveedor otorgante, sin embargo este tipo de crédito el proveedor puede inflar los precios del producto para recuperar el costo del crédito; la empresa debe comprar exclusivamente a ese proveedor; se limita el destino del financiamiento (Echavarría, Morales, et al, 2007).

Además, debido a la importancia que han tomado los proveedores para las PYMES nos encontramos en una situación económica donde todo mundo le debe a todo mundo por lo que se corre el riesgo de que cuando uno de los integrantes de la cadena de créditos del proveedor no paga, los demás integrantes no tendrán recursos para pagar a sus propios proveedores y esa cadena se derrumba. De hecho, ante una situación así, y si la falta de este tipo de créditos se extendiera por más de 90 días, muchos negocios se verían en serios riesgos de cerrar (Echavarría, Morales, et al, 2007).

Otra opinión importante sobre este tipo de financiamiento es que este solo contribuye al capital de trabajo, por lo que sus efectos multiplicadores sobre el sistema económico son reducidos, y no hay incrementos en la inversión productiva, ni posibilidades de expandir la producción; es un crédito que solo es para mantener la

operación de la empresa, pero no para lograr su desarrollo. (Echavarría, Morales, et al, 2007).

Como se vio en esta encuesta la banca de desarrollo aparentemente no ha cumplido con el papel que según las instituciones internacionales debería de llevar ,como el encargado de suministrar crédito a las PyMES , por lo que trataremos de explicar por qué , pero antes de entrar a este tema, analizaremos algunos datos interesantes de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio que en el siguiente capítulo nos servirían para interpretar algunas de las particularidades de las PyMES en ZMS: el primero de ellos será cuales son las razones por la cuales no se financió la empresa con crédito a la banca comercial y en que se gastan las empresas el crédito que les es otorgado por parte de estas instituciones.

De acuerdo con la información de la encuesta la principal razón por la cual la banca comercial no financió a la pequeña empresa en el período de 1998 al 2009 fue las altas tasas de interés con 28.38 %. Le siguió la incertidumbre sobre la situación económica la cual represento 16.18 %, después la negativa de la banca 15.74 % y el rechazo de solicitudes con 10.70 %. Después vienen otros con menor porcentaje como lo son: problemas de reestructuración financiera, problemas de demanda por sus productos, problemas para competir en el mercado y cartera vencida con ,8.12, 5.76 ,5.14 y 3.89 % respectivamente y otros con el 6.10%.

Para el caso de la mediana industria los resultados son similares el 30.42% de los encuestados afirmó que las altas tasas de interés son la mayor razón por la cual no se accedió al crédito de la banca comercial, 16.98% correspondió a la incertidumbre sobre la situación económica , 12.92% a la negativa de la banca , seguido por problemas de

reestructuración financiera que asciende al 10.75 %, el rechazo de solicitudes 6.69 % , cartera vencida 5.40%, problemas para competir en el mercado 5.12, problemas de demanda por sus productos 4.35 y otros 7.37 %.

El otro dato importante es en que gastan las empresas sus créditos otorgados por la banca comercial.

Tabla 4. Destino del crédito por parte de las PyMES

Destino del crédito	Pequeña	Mediana
Capital de trabajo,	65.83%	64.63%
Inversión,	14.12%	16.05%
Reestructuración de pasivos,	11.58%	10.01%
Operaciones de comercio exterior,	4.91%	5.35%
Otros propósitos	3.56%	3.96%
Total	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio Período: Ene-Mar 1998- Oct-Dic 2009.

El principal destino que dan las PyMES a sus créditos es para el capital de trabajo, el cual está muy por encima de los montos destinados a la inversión y a la reestructuración de sus deudas.

Esto parece indicar que tanto el apoyo financiero proporcionado por los proveedores, así como el crédito otorgado por la banca comercial se dedica más a cubrir carencias de capital de trabajo de la empresa, por lo que surge la necesidad de contar con mecanismos de financiamiento que sirvan para incrementar los activos de la empresa (Lecuona, 2009). Un crédito de esta naturaleza debería de ser de un plazo más extendido y a menores tasas de interés para lograr un proceso de reinversión sostenido en el tiempo. Es aquí donde surge la importancia de la banca de desarrollo en México y su papel de impulsor de los sectores vulnerables de la economía en especial el de la PyMES (López, Tan :2010).

El FMI recomienda que al mismo tiempo de impulsar el desarrollo de las PyMES la banca de desarrollo tiene la obligación de no atentar contra los retos macroeconómicos de estabilidad (FMI, 2007) y evitar que las empresas favorecidas se conviertan en dependientes de este tipo de apoyo (Lecuona, 2009), para ello la banca de desarrollo debe de profesionalizarse en sus normas y en sus exigencias, acercándose cada día más a los requisitos que impone la banca comercial (FMI, 2007)

En este sentido (Lecuona, 2009) señala que se plantea un doble objetivo a la banca de desarrollo que en apariencia podría resultar contradictorio generando dos preguntas básicas ¿qué tipo de empresas debe favorecer? ¿Y si estas empresas que favorece no podrían ser favorecidas por el crédito bancario tradicional, sin necesidad de la intermediación de la banca de desarrollo?

Una respuesta a estos cuestionamientos nos la proporciona los datos de la encuesta antes mencionada en donde es evidente que el financiamiento a las pequeñas empresas por parte de la banca comercial ha sido bajo mientras que el proporcionado

por la banca de desarrollo es muy marginal en los últimos años, en el caso de las medianas empresas la situación es similar, aunque con un porcentaje un poco mayor de la participación de la banca comercial. Esta información deja claro que el sistema financiero no ha ofrecido una respuesta adecuada para atender los requerimientos de estas empresas.

Ahora bien, dada la importancia de la banca de desarrollo como fuente de apalancamiento financiero a las PyMES es pertinente revisar los antecedentes y las transformaciones que han tenido esta banca en México.

4.3 LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO

Los programas de apoyo a las PyMES por parte de la banca de desarrollo tienen como antecedente la creación del *Fondo de Garantía y Fomento*, Nacional Financiera y el Banco de México en (FOGAIN) en 1961 (Bardan, 2006)

Después del 82 y bajo en nuevo paradigma económico, con una creciente importancia de la PYME, los distintos gobiernos mexicanos han implementado una gran cantidad de programas, su orientación y objetivos han variado al igual que la cantidad formas y condiciones para acceder a sus recursos (López, Tan, 2010).

Por ejemplo durante el sexenio de Miguel de la Madrid se buscó la consolidación de las PyMES hacia el mercado interno y que estas atendieran las necesidades de las grandes paraestatales, para ello se desarrollaron los siguientes programas: en 1983 se dio la creación del Sistema Nacional de Subcontratación, Se creó el *Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña*, con él cual se otorgaron apoyos mediante convenios de colaboración; uno de ellos fue el conformado por CONASUPO-

DICONSA y CANACINTRA. Además del el *Programa Nacional de Sustitución de importaciones* para reducir la dependencia con el exterior y un paquete de estímulos.

Con la llegada de Carlos Salinas de Gortari a la presidencia cambia la política de apoyo a las PyMES, la entrada de México al TLCAN y la reprivatización de la banca da un giro a los programas de apoyo de las PyMES, que en el sexenio anterior se encontraban destinados al mercado interno, se inicia un periodo de modernización, el cual alejaba a las PyMES de las paraestatales. Además, se orientó la política para que estas atendieran la demanda del mercado exterior; para ello se crearon agrupaciones de microindustrias, centros de compra en común, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. La banca múltiple apoyó el proceso de modernización de la pequeña y mediana industria destinando recursos financieros a más de 21 mil compañías, además se continuó con programas de financiamiento y apoyos fiscales, de organización y asistencia técnica (Bardan, 2006).

Además, se estableció El *Fondo de Fomento Industrial* para estimular la exportación de manufacturas, se crearon tarjetas empresariales y de crédito "*Inter-Export*", lo que benefició a más de 2 mil industrias. Se instaló la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo principal objetivo era promover su desarrollo a nivel regional y, a su vez, apoyar la desconcentración industrial. Además, para el primer trimestre de 1993, se constituyeron 24 sociedades cooperativas.

En este periodo la cartera crediticia de la banca de desarrollo mantuvo dimensiones importantes de alrededor del 14% al crédito para 1994 (Lecuona, 2009).

La política dentro del gobierno de Zedillo fue similar a la de Carlos Salinas de Gortari, buscando, entre otras acciones, el profesionalismo de las PyMES. Sin embargo,

en este sexenio se redujo en forma considerable el monto de recursos destinados a este tipo de programas ya que después del estallido de la crisis del 95 se modificó la asignación del gasto para atender los requerimientos de las políticas de ajuste estructural y en particular para el rescate de la banca. El saneamiento institucional de los bancos de desarrollo y la severa restricción fue equivalente al 7% del PIB en el año 2000 (Lecuona, 2009).

Otro rasgo importante de este periodo fue la creación de una gran cantidad de programas de capacitación, entre ellos destacan que se inició la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial para atender a la micro, pequeña y mediana empresa, cuya función era dar información, asesoría, diagnóstico y alternativas de solución a sus necesidades, funcionando 21 centros que proporcionaron servicios a 4900 empresas.

También se promovió el *Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresas* con el propósito de promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad.

Durante este periodo de gobierno, la SECOFI también inició la operación de nuevos programas de apoyo a la industria y el comercio, como: *Asesoría Empresarial, Sistema de evaluación de Indicadores de Competitividad, Sistema Informático de Consulta y Autodiagnóstico para la Micro, Pequeña y Medianas Empresas*.

La política de financiamiento de NAFIN dio prioridad a las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante esquemas que contribuyeron a articular cadenas productivas (Bardan, 2006).

Después del año 2000, (Lecuona, 2009) NAFIN consolidó su papel como principal agente público impulsor de las PyMES contribuyendo con más de la mitad de los recursos totales de los programas para estas, fue seguido por la Secretaría de Economía (SE) en términos de cobertura, pero proporcionando menos del 1 por ciento de los recursos totales para las PyMES. El Banco Mexicano de Comercio Exterior (Bancomext) y algunos programas de CONACYT tenían un presupuesto significativo pero una limitada cobertura de empresas (López, Tan, 2010).

Durante estos últimos sexenios el gobierno ha buscado profesionalizar la banca de desarrollo con el objeto de que sea más selectiva en la aplicación de créditos a las PyMES y se evite que se conviertan en dependientes del crédito gubernamental; aunando a ello, el gobierno trato de evitar apoyos duplicados. Como parte de esta política a partir del 2001, NAFIN redefinió y precisó su misión para reconvertirse en el banco de desarrollo de las PyMES. (Lecuona, 2009).

Esta política continúa en el sexenio actual y fue plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo (2007-2012). Sin embargo, para algunos autores este nuevo papel de la banca de desarrollo deja mucho que desear, primero por su casi nula participación en el financiamiento de la PyMES y su disminución en el monto de recurso que se han vivido durante casi 20 años, si bien es cierto que a inicios del año 2000 este mostró una ligera mejoría este no ha alcanzado los niveles que se presentaron antes de la crisis de 94 (Lecuona, 2009). Además, agregan, la banca de desarrollo funge tan solo como un medio de garantía ante la banca comercial (Doyle, Gómez, et al, 2010).

En respuesta a ellos se argumenta que detrás de la aparente reducción cuantitativa existe una mejora cualitativa del financiamiento o en otras palabras que la

empresa que ahora son apoyadas son aquellas que realmente cumplen con los requisitos necesarios para asegurar su viabilidad. , Aquí es donde surge la discusión del nuevo rol que debe tener la banca de desarrollo y se plantea que el principio fundamental de la banca de desarrollo consiste en cubrir a los segmentos que no pueden acceder a la banca comercial. . Un banco de desarrollo involucrado en actividades interesantes para los bancos comerciales no es un banco de desarrollo (Lecuona, 2009).

Como ejemplo de esta discusión encontramos el programa de factoraje inverso el cual fue implementado por NAFIN en el 2000 y se distingue del de Factoring o Factoraje Tradicional porque se orienta a un grupo selecto de PyMES asociadas a la cadena de suministro de grandes empresas de reconocida fortaleza y solvencia, mientras que el Factoraje Tradicional está abierto a prácticamente cualquier empresa que esté dispuesta y pueda superar el análisis de riesgo convencional, muy intensivo en trámites e información. En el factoraje inverso las empresas participantes son elegidas bajo estándares de la mayor exigencia en cuanto a solidez empresarial y riesgo, eliminándose así prácticamente el riesgo crediticio (Lecuona, 2009). Entonces, ¿Está NAFIN financiando PyMES que de otra manera no tendrían acceso al factoraje? o ¿Está interviniendo en un segmento que podría ser atendido por el mercado?

Otra crítica adicional es que la gran mayoría de las evaluaciones del impacto de los programas para PyMES implican encuestas cualitativas entre los beneficiarios que no son muy informativas acerca del funcionamiento de los programas. Aunque si cumplen algunas funciones relacionadas con medición de calidad en el servicio estas evaluaciones no pueden proporcionar información sobre los resultados que hubieran

tenidos las PyMES si no hubieran tenido acceso a determinado programa (López, Tan, 2010).

4.4 LAS PYMES DE LA INDUSTRIA DE LA FUNDICIÓN EN LA ZONA METROPOLITANA DE SALTILLO (ZMS)

Para saber si existe la misma evolución problemática y oportunidades de desarrollos para las PyMES dentro de la ZMS y cuál es su relación con los fenómenos de la globalización se realizó un estudio cualitativo a empresarios miembros de cámara de comercio y a los otorgantes de crédito.

Antes de iniciar con el análisis de las PyMES de la industria de la fundición instaladas en la ZMS, hay que señalar las razones que nos dieron los entrevistados para la elección de estas.

Como se mencionó en la metodología las razones por las que se seleccionó la industria de la fundición para la realización de este estudio son primero la consolidación de la ZMS como una de las principales zonas industriales de nuestro país con un crecimiento de las actividades metal mecánica y la industria del hierro y el acero esta opinión fue compartida por algunos entrevistados, por ejemplo, el entrevistado 2 nos mencionó:

Entrevistado 2.

Hay que identificar aquí en la región cuales son las ventajas y oportunidades, por decir estamos mal en la agrícola pero bien en la automotriz.

Hay que hacer una segmentación por los productos, la ciudad se identifica mucho con la fundición, saltillo es reconocido a nivel nacional.

Este desarrollo del sector podría explicarse debido a la instalación de grandes trasnacionales durante los 80 y a la búsqueda de ellas de proveedores locales con el fin de reducir sus costos (Unger, 2003). Esta opinión coincide con la brindada por el entrevistado 5. El respondió en los siguientes términos a la pregunta, ¿cómo ha visto la evolución del sector?:

Entrevistado 5.

Si ha evolucionado fuertemente por que el sector de Coahuila es altamente metalúrgico, estamos hablando que hace 10 años o 20 años la única fundición grande era la de Coronado y no había más, y ahorita hay más, Por ejemplo, Peis, estás hablando de volúmenes de 1500 toneladas sin contar Neimac, de aquí ninguno de nosotros completa con a las necesidades de aquí mismo, el problema es la materia prima, porque son compañías de alta calidad, Peis, Mabe y otras de alta calidad

Además, mencionó que no sólo es un área bien consolidada, sino que cuenta con buenas expectativas de desarrollo en la región.

Entrevista 5.

Yo veo muy buenas perspectivas, yo veo un decremento, va a haber un pequeño bajón, porque después del 2008 y 2009 creció muy rápido la automotriz, más rápido que lo que compran los carros la gente, entonces va a haber una pequeña, vamos a decirle nivelación un ajuste hacia abajo, no como en el 2008 aun así va a estar bien, yo lo veo bien no sé cómo lo haya visto los demás entrevistados

Además de las observaciones el entrevistado nos menciona que es un sector en desarrollo o con expectativas de crecimiento al exterior, ligado a empresas

transnacionales, donde es necesario altas inversiones en materia prima ya que estas tienen altos requerimientos de calidad.

Sin embargo, la formación de este tipo de relaciones industriales requieren un proceso largo (Unger, 2003), ya que las empresas transnacionales piden ciertos requisitos para formar parte de sus proveedores; por ejemplo, se debe estar debidamente certificados en los procesos productivos y administrativos además de que es necesario cubrir con los estándares definidos por la transnacional. Al respecto, el entrevistado 3 menciona:

Entrevista 3.

Mira, cuando a Saltillo llegaron las grandes automotrices era lógico que la metal mecánica se convirtieran en sus clientes , es más GM o Chrysler solicitaron a las cámara de comercio los listados de las personas, la fundición en ese momento no era una rama de suministro directo, por eso se retardo posiblemente un poco, pero la rama metal mecánica tuvo que transformarse si querían instalarse como proveedor , luego llegaron los esquemas de proveedores confiables donde tenían que checar a los talleres y andaba un empresa grande con sus supervisores investigando los talleres para ver qué características tenían para calificarlos como tal , yo creo que en este momento no entro la fundición porque eran en el eslabón los terceros o los cuartos proveedores de los proveedores

En opinión del entrevistado la industria de la fundición no entro de inmediato a los procesos de subcontratación, esto respalda la segunda razón de la elección del sector en esta investigación, en donde como se afirmó en el segundo capítulo que las PyMES de la industria de la fundición primero tuvieron que abastecer al mercado local, trabajar como empresas subcontratadas por parte de alguna de las transnacionales instaladas en

la zona. Esto nos permitirá como se verá más adelante encontrar las ventajas y desventajas del sistema de subcontratación.

Una tercera razón para a la elección de la Industria de la fundición responde más a las limitaciones y disponibilidad de recursos para la realización de este estudio, la cual era el contar con una base de datos amplia de los miembros de esta industria, la disponibilidad por parte de los entrevistados y que la industria en cuestión no es muy numerosa, lo que facilita la realización de las entrevistas a profundidad esta observación como nos menciona el entrevistado 3

Entrevistado 3

Yo considero que para fines de su estudio han partido de una buena base, porque es una asociación donde prácticamente están todos los fundidores aquí en Saltillo.

Que como grupo se han sostenido y han estado operando y juntándose en reuniones periódicas, yo creo que de los 20 o 21 que conforman esta asociación, 19 de ellos se dedican de lleno a la fundición y dos o tres de ellos no directamente, entre ellos está el Tec Saltillo.

Es fácil contactarlos, pero las fuentes de información son muy concretas si les pides ellos te pueden dar acceso a una de sus reuniones. Incluso te pudieran permitir o hacer un esquema de preguntas, son unidos como grupo, tienen enfoques distintos. Ustedes partieron de una buena base. Son los más unidos a diferencia de la de alimentos o metal mecánica, pero estos son de fiestas, son picudos, colmilludos, normalmente todos vienen de familias de cierto reconocimiento en Saltillo.

Además de ello el entrevistado realiza algunas advertencias sobre los miembros del grupo:

Entrevistado 3

Aquí deben de ver si se acercan al grupo o de forma individual, porque son un poco picudos y si saben todos que andan sobre el trabajo pueden que empiecen a negar información. Que es diferentes si los agarran de forma individual y no sé. si al final se pudiera hacer una reunión con todos, se conocen muy bien y se juntan con frecuencia.

Ante esta observación por parte del entrevistado se optó por realizar entrevistas individuales. Una característica adicional es que los miembros de este grupo provienen de familias acomodadas de la región, de hecho, el entrevistado 3 nos mencionó que esta podría ser una razón adicional por la cual este grupo se integró tarde a los procesos de subcontratación.

Entrevistado 3

Volviendo a este grupo en particular ellos tuvieron capacidad, no como otros grupos, de sustituir con recursos propios porque ellos tenían bienes y capital acumulado y provenían de familias de dinero

Como puede verse las PyMES de este sector son de gran arraigo en la zona, como se había planteado en la metodología, por lo que han tenido la oportunidad de trabajar para el mercado local como para el mercado internacional a lo largo de estos 20 años.

Ahora en relación con la información que nos dieron los entrevistados sobre las ventajas y desventajas de las PYMES, primero señalaremos los datos correspondientes a nivel nacional e internacional a partir de información que se ha señalado en capítulos anteriores.

<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
Tienen un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno	La Falta de una cultura que les permita ser sensibles a la innovación de procesos y desarrollo tecnológico
En algunas ocasiones obtienen ventajas fiscales por parte del Estado	limitada participación en el comercio internacional
Una mayor flexibilidad y eficiencia en las relaciones de dirección.	Tienen problemas de carácter administrativo, el primero de ellos es la falta de profesionalismo por parte del empresario
	Su capital humano en realidad puede ser muy costoso para las empresas
	Inadecuados sistemas informativos.

	El acceso al financiamiento el cual representa un obstáculo primordial para su crecimiento y su sobre vivencia.
--	---

Fuente: Elaboración Propia En Base A Las Respuestas De Los Datos Correspondientes Del Capítulo 4.

Ahora trataremos de rescatar ventajas y desventajas compartidas por los entrevistados para ver que tanto se alejan de las del cuadro.

El entrevistado 3 argumentó:

Entrevistado 3

En La zona Saltillo, como en otras regiones del Estado y como seguramente en todo el país, las PyMES tienen importantes problemas comunes, problemas significativos por ramas de actividad y problemas particulares en cada caso. Desde mi punto de vista, un problema muy común ha sido desde siempre la falta de planeación, el hecho de que muchos negocios operen con estructuras organizacionales de tipo familiar, donde no se han podido conformar sociedades en las que Consejos de Administración sean los responsables de tomar decisiones, sino que lo hace un solo individuo, precisamente sin un plan de negocios previamente diseñado. Esa misma falta de planeación ha sumido a esas unidades productivas en la incapacidad de contar con información contable, financiera y de mercado, que sea oportuna, completa y confiable, de tal forma que no le permite a la mayoría convertirse en adecuados sujetos de financiamiento y que muchas, digamos, intenciones o solicitudes de apoyos crediticios no alcancen ni las primeras etapas de un proceso.

Otro problema muy típico de los años previos a la década de 1990 es que las PYMES no salían a competir ni siquiera en el ámbito nacional, la gran mayoría se concentraban a buscar a sus clientes en su región de ubicación. Sin lugar a duda también en ese período, es decir, el previo a 1990, se carecía, como ahora ya existen, de fuentes de diversa información, bancos de datos, (como proveeduría de materias primas, de equipos, de maquinaria, de demanda de productos, de necesidades de servicios, etc., etc.), que les permiten a las empresas trabajar bajo otros objetivos.

También pueden señalarse como problemas muy generales la falta de espacios industriales para desarrollarse adecuadamente; muchos negocios estaban y posiblemente siguen ubicados en áreas urbanas no aptas para el crecimiento y probablemente contraviniendo a la reglamentación del uso del suelo. Cabe señalar que los parques industriales regionales tienen un despegue a partir del final de los 80's, sin embargo, también es importante considerar que la incapacidad financiera de las pequeñas no les permitió adquisiciones de terrenos para la construcción de naves industriales, no así a las medianas, que si lo han venido logrando poco a poco

Además, el entrevistado 3 señaló que las PyMES de la industria de la fundición tienen una problemática muy similar a las del resto de las PyMES a nivel mundial. Se caracterizan por, una mala administración, esta recae en muchas ocasiones en un solo hombre (el propietario fundador) y muchas de sus decisiones se toman en base a la intuición y la producción se limita a un mercado local. Agregó que una desventaja de las

PYMES de esta industria es la falta de espacios industriales, lo que las limita ya que en ocasiones la operación de ella viola reglamentos de ecología o municipio evitando su desarrollo.

También el entrevistado añadió:

Entrevistado 3

Definitivamente los problemas de las PYMES a nivel nacional son muy similares. Son problemas generalizados de un país. Falta de planeación, problemas de mercado, crisis recurrentes, altas tasas de interés, poca capacitación, constantes cambios en la legislación tributaria, innumerables trámites para procesos que debieran ser sencillos, poco interés en la vinculación de la educación universitaria con las necesidades empresariales, también poco interés de los empresarios por desarrollar y conservar su plantilla de trabajadores, etc.

Aquí resalta la necesidad de la vinculación con las universidades, en la misma entrevista nos dice que este sector además trabaja en un aparente atraso tecnológico. Este atraso según el entrevistado 1 junto con la falta de crédito resultan ser las principales limitantes para las PyMES.

Entrevistado 2

Y yendo a eso es importante el apoyo financiero y por otro lado lo referente al apoyo en innovación. Que se carece en México, por eso nos ha llegado mucho de fuera y por ello aniquilamos la planta productiva. A mí me paso eso con un tornillo de banco. Encontré uno de 1955 hecho en el tec saltillo y me acuerdo de que mi papá anduvo en eso. Ellos querían generar maquinas. Pero no hubo ni la lana ni la tecnología.

Estas evidencias de atraso tecnológico son reafirmadas nuevamente por el entrevistado 3

Entrevistado 3

Las empresas de la ZMS de la industria de la fundición, sin duda están inmersas en lo que se ha señalado, pero también tienen problemas muy particulares, entre ellos, uno muy significativo, es la falta de modernización de sus plantas industriales, seguramente siguen trabajando con equipos obsoletos y en consecuencia con procesos en los mismos términos. Además, dado su tipo de producción, se ven seriamente afectadas por las fluctuaciones en los precios de las materias primas, que, en su caso, muchos son de tipo internacional.

El entrevistado 3, fuera de la entrevista, nos mencionó que él opinaba que existía un círculo vicioso entre crédito tecnología y administración de la empresa.

Sin crédito no hay inversión tecnológica y sin esta no se adoptan nuevos sistemas administrativos, por lo que a falta de una evolución en el sistema de administración se reducen las posibilidades de conseguir un crédito, esta explicación es mencionada en la tesis "La Capacidad Innovativa de las PyMES y sus Desafíos ante la Globalización: *El caso de la Zona Metropolitana de Saltillo (2000-2005)* en la cual se muestra una relación virtuosa entre la inversión en tecnología e innovación y la obtención de crédito por parte de la banca comercial.

En respuesta a esta pregunta el entrevistado 4, quien cuenta con una mediana empresa, nos respondió:

Entrevistado 4

Yo creo y lo digo personalmente los negocios dan para vivir y un poquito más y a medida que vas creciendo en el negocio vives mejor en lugar de meterle más e invertirlo en el negocio, entonces creces con tu negocio y crece tu gasto familiar o personal y entonces nunca te permite dar el salto es un asunto cultural, tenemos negocio y una vez dijo un presidente que hay negocios pobres empresarios ricos ... la mayoría de los PYMES o micro empresarios que conozco tenemos a nuestros hijos en colegios particulares, viajamos , nos damos nuestras vacaciones pero le sacamos mucho a la empresa y le metemos poco. No sé si es una cuestión personal o de visión, se necesita tener una época de vacas flacas personal y familiarmente para que lo poco que te da la empresa lo puedas reinvertir.

Este identifica a la falta de visión empresarial como una limitante adicional para las PyMES, una opinión un poco diferente fue la que nos dio el entrevistado 5.

Entrevista 5

Son los costos financieros la parte medular ,todo lo que este en la leyes que no quiere destrabar los diputados si no es una cosa es otra , a la hora de contratar un agente sabes que es un show te cuesta mucho, por el lado de la gente , la Ley Federal del Trabajo ya está obsoleta, es la acumulación de muchas cosas no es una sola; es la acumulación de muchas pequeñas cosas, Hacienda también, la inseguridad si antes no le metías dinero a el sistema de seguridad ahora hay que poner sistemas de cámaras, poner la carga asegurarla, checa cuánto cuesta en el norte y cuanto en el sur, la carga es más barata en el sur la mitad más barata y todo esto representa un costo eso limita nuestros crecimientos, a menos que haya inventado el humo negro y luego lo patentes

El entrevistado hace referencias a características propias del país que en ocasiones funcionan como limitantes para las PyMES y no son consideradas dentro de los diagnósticos tradicionales, por ejemplo menciona a la inseguridad que se ha presentado

a últimas fechas, además de ello nos menciona que el marco legal actual es una limitante para la incorporación en mercados globales, ya que como Arestis, Singh (2010) señala existe una ventaja en los países sujetos al derecho inglés en el cual las leyes son interpretativas y flexibles.

Al preguntarle a este entrevistado como veía las PyMES hacia el futuro nos menciono

Entrevistado 5

Yo veo que las expectativas ahorita son buenas, el que quiera ganar lo puede hacer, el que quiera trabajar lo va a hacer, el que esté esperando que las soluciones lleguen, no más no. Ahorita hay grandes oportunidades en México con todo y las broncas que no son muchas son demasiadas , pero el que tiene ganas de hacerlo lo hace y en las expectativas bancarias que tienen que bajar tienen que soltar más dinero, tiene que, por que han ganado muchísimo por las tarjetas de crédito ganan millones y millones , entonces tienen que soltar pero para el año que entra , es el último año de Felipe entonces van a soltar todo lo que tienen financieramente y el gobierno va hacer aval y el banco de primer piso va tener que soltar

Zorrilla (2004 y 2005) señaló que las ventajas y desventajas de las PyMES pueden variar dependiendo del tamaño. Por ejemplo, entre las causas de las desventajas de las pequeñas se deben a razones de tipo económico ya que viven al día en sus ingresos, le temen al fisco, no cuentan con recursos financieros, por lo tanto, se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Esta problemática se debe a que muy frecuentemente su administración es empírica por parte del dueño lo que afecta el rendimiento general de la empresa. Estas observaciones fueron ratificadas por parte de los entrevistados, para el entrevistado 4 el pasar de la

micro a la pequeña y a la mediana se requiere de grandes esfuerzos administrativos y organizacionales.

Entrevistado 4

La micro es familiar y mucho muy diferente, para ser pequeña hay que disciplinarte y muchos no lo quieren porque te quitan ventajas, por ejemplo, que tu manejas la empresa como tu familia, como micro y pequeña es casi lo mismo porque micro son menos de 10 personas y vas 20 a 50 en las pequeñas, yo me manejo entre micro y pequeña, yo tengo ahorita 40 gentes y ando entre familiar y formal, ya una pequeña de 100 o 200 ya tiene toda una estructura de administración

La profesionalización de las empresas en muchas puede resultar un requisito para incorporarse a los mercados de exportación o para lograr subcontratarte a una empresa trasnacional

Entrevistado 5

Son grandes ligas, meterse en grandes ligas requieres de una calidad muy, bueno una garantía de calidad, tiene que tener certificaciones del ISO, si no, no entras, tienes que meterle dinero al sistema, mi negocio es muy puntual, yo no trabajo para ver quien viene, yo trabajo para cubrir requerimiento de cada planta, tengo dos clientes fuertes Neimac saltillo y Mabe con ellos tengo el 95 por ciento de mi capacidad ocupada.

Sin embargo este profesionalismo en los procesos de producción, administración no salva a las medianas empresas de padecer algunos problemas similares a las de la pequeñas empresas como lo son la falta de disponibilidad de crédito, costos de operación altos, sufren de falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias

extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos (Zorrilla, 2004) esta opinión es compartida por el entrevistado 5.

Entrevistado 5

La mediana empresa , no hablemos de la chica esa es otro concepto la empresa chica es de servicios menores , pero la mediana cuando te quieres meter a la triple A, las grandes ligas te limitas mucho porque no tienes ni el capital , ni la solvencia tecnológica necesaria , ni la capacidad de contratar gente de ese nivel, porque la mano de obra capacitada en una gran empresa puede pagar sueldos de 30, 40 mil pesos para gente capacitada de alto nivel, una mediana no, ponlo en la nómina verás que no te sale ,ganas más que el gerente. Lo primero es la forma de conseguir un crédito aquí en México el crédito es muy caro y si vas a tener un crédito cuídalo mucho porque si no pagas te va peor.

Esta opinión vuelve a ser retomada por el mismo entrevistado quien además añade que el paso de una mediana a grande es muy difícil, así mismo el entrevistado deja entre ver que las pequeñas empresas se parecen más a las micro y las medianas a las grandes pero las medianas no cuentan con el poder suficiente en el mercado.

Entrevistado 5

El paso es muy difícil es el doble,nosotros somos el sándwich porque somos pequeños por falta de calidad pero si gastamos más porque tenemos que tener un jefe de calidad y a veces no salen ni los gastos de ellos, los chicos no porque el dueño hace muchas funciones es un sistema más paternalista , el hace el mil usos vende cobra y todo pero cuando llegas a una mediana tú ya no puedes vender y cobrar , hay tienes que empezar a contratar y luego te sobre pasas porque por tantos obreros debe de haber un empleado y tienes más empleados que obreros, y si cortas uno pues lo necesitas lo necesitas.

Yo empecé con dos obreros y un horno pequeño, en el 95 tuve que pedir préstamo, ahí es donde

importan las relaciones y como entregues el producto "que la gente esté a gusto" aunque en un inicio le pierdas poquito. Tú quieres que tu negocio dure 40 o 50 años tu rentabilidad debe de ser baja, si quieres una rentabilidad alta tu negocio va a durar muy poco. Lo que te da el largo plazo es continuidad. crecimiento dependiendo de donde estés, y con quien estés.

Por otra parte, puede verse que a medida que esta empresa crece se profesionalizan y se vuelven más atractivas para las trasnacionales, pero al mismo tiempo se vuelven más rígidas y ya no se adaptan tan deprisa a los cambios del mercado

Entrevistado 5

las chiquititas, la micro, hablamos de chicas con dos tres obreros y ellas pueden abrir a la hora que sea, es un mundo diferente, cambia de velocidad muy rápido, nosotros ya no.

Una opinión interesante de esta aparente paradoja; donde por un lado el paso de la micro a la mediana te permite por un lado integrarte al mercado internacional, pero por otra parte entre más creces y te profesionalizas, más sensible eres a los cambios del mercado, ante esto el entrevistado 4 nos narra las experiencias de la crisis del 2007 en ZMS:

Entrevistado 4

Los grandes compradores se amarran porque en crisis, se para y se para, tienes 50 empleados ¿y cómo los liquidas de un trancazo?, esas broncas te pegan, es más te quiebran hasta desaparecer y los otros no desaparecen tampoco crecen nunca pero no desaparecen, esto no sé cómo le expliquen, porque el cuate se ajusta, en la pequeñas y medianas no puedes ajustarte acá casi como es familiar te ajustas.

Al final de esta cita se lee que las que se quedan pequeñas, si bien no son tan dañadas por los fenómenos globales, ya no crecen o se estancan.

Esta opinión es compartida por Rodríguez (1996) quien nos menciona que uno de los grandes problemas de las pequeñas es que no pasan a ser medianas, algunos autores identifican al financiamiento como causa de esta limitante (Doyle, Gómez, et al, 2010). La importancia de este radica en que este representa la oportunidad para incrementar su producción, ampliar la planta productiva, desarrollar el capital humano de la empresa, realizar inversiones en investigación y desarrollo e incrementar sus recursos (Ampudia, 2008), ante esto el entrevistado 5 nos mencionó:

Entrevistado 5

¿Cómo haces crecer una PYMES? A base de créditos, una PYMES no puede crecer de chica a mediana, de mediana a grande, necesita créditos es muy difícil a menos que no pagues los impuestos para que tu crezcas con la ganancia que estas teniendo, necesitas dinero fresco para crecer y la forma de crecer son los préstamos, a menos que seas un restaurante son gente que paga muy poco impuesto

Pese a la importancia del financiamiento para las PyMES este ha ido disminuyendo, esta disminución al crédito productivo no es exclusiva de nuestro país ni tampoco de la PyMES, si no que se presenta como parte de la lógica del sistema financiero actual donde la banca comercial busca invertir en sectores donde cuente con mayores garantías de pago (OECD,2008), lo que ha traído consigo una reducción sistemática en el financiamiento a la empresa y aumentando la participación en el financiamiento al consumo (Ampudia, 2008)

Ante esto el entrevistado 1 respondió.

Entrevistado 1

Creo que el banco se ha desvirtuado, el ya no vive del prestar si no de las comisiones que cobra por sus servicios, y con eso vive y le basta, tu vez las ganancias a nivel de estados financieros y son multimillonarias lo que ganan por comisiones, por que cobran comisiones por todos. Por una tele cajero. por pasarse en el límite de cheques, a partir del décimo cheque, ya hasta por entrar a un banco casi.

Antiguamente el negocio era otro; ellos decían tu confías en mi me brindas tu dinero y yo con eso hago mi negocio, yo no te voy a cobrar por tener tu dinero, porque con tu dinero estoy trabajando.

Antes no te cobraban las chequeras consultar un estado de cuenta en mis tiempos no te estoy, hablando de hace siglos, serán acaso 25 años, esos servicios eran gratis, te digo ya se desvirtuó el concepto de un banco y te digo si ganan con eso que van a arriesgar su dinero y que no les pagan en prestar por eso ponen sus tasas en lo que se les da su gana.

El entrevistado nos muestra un aparente giro del negocio, el banco vive del negocio de las comisiones ya no le interesa el crédito productivo es por ello que el crédito al sector de las PyMES ha venido a la baja y en contra parte de las tarjetas de crédito son el producto que más ha crecido ya que son uno de los productos que más ganancia deja al banco gracias a las altas tasas de interés que cobra y sus múltiples comisiones (Reyes 2009), las cuales por cierto están muy por encima de las que cobran estos bancos en sus países de origen

Entrevistado 2

Yo creo que principalmente es la falta de interés de los bancos, ellos no tienen necesidad de vender otra cosa porque tienen las tarjetas de crédito.

Es algo muy simple imagínate que tu vendieras agua y alguien te la compra a cualquier precio

Pues ya no tienes necesidad de vender más ¿para qué? ya no buscas más clientes. Yo creo que el sector productivo de nuestro país esta desatendido, no solo en la rama industrial sino en varias ramas y creo que si hay los recursos para ayudarlo. Pero mira cómo le van a entrar si existen 37 millones de tarjetas de crédito. ¿Cuánto te gusta que les deje mensual?, para que prestan si la tarjeta de crédito les da una retroalimentación tremenda a tasa desproporcionadas que en ningún lugar del mundo las tiene. Qué necesidad tiene la banca de prestarte si tienes una entrada fija, eso son las de crédito ahora faltan las de débito, que ahora que hacen las empresas con los outsourcing donde a los trabajadores les están quitando, que dé a 6 pesos y 5 pesos no más súmalo

Adicionalmente al crecimiento del crédito al consumo sobre el del sector productivo el banco ha endurecido sus requisitos para el otorgamiento de un crédito a los pequeños empresarios, por lo que muchos se han quedado sin la posibilidades de acceso, se critica adicionalmente los plazos a los cuales se realizan los contratos y el plazo de pagos de los mismos, además de que las tasas de interés son consideradas muy elevadas para realizar inversiones de mayor plazo que contribuyan realmente al crecimiento real de la empresa.

Entrevistado 4

La mayoría odia al banco. porque no hay costumbre de pedir crédito al banco, por qué crees que te va a quebrar, entonces los métodos de financiamiento externos son más rápidos, por lo mismo como vives en una condición no tan estable es muy difícil planear a 5 años, los problemas de crédito son a 2 meses vas al banco y pides 30 mil pesos y le dices el otro mes te los presto y nadie te los presta mejor das tarjetazo. O recurren a proveedores amigos, yo ahorita voy al banco y pido 100 mil pesos de PYMES para mañana me dicen que no, si saco un crédito con mi nomina me lo dan en 6 horas, todo lo que tengo que hacer para que me presten 50 mil pesos ,mejor voy a otro lado o doy tarjetazo que te cuesta el

5 más el 8 por ciento , es carísimo , pero como es corto ese costo, es relativo, si ahorita viene para hacer un negocio yo te doy 5 y me das 5500 y tu sacas 10 pues la libras pero ya como empresa formal aun año no te da, están locos no te da ,como que nos hacemos a la idea que no existe el banco. Los bancos son para guardar la lana y para las hipotecas, para prestar yo no he visto que casi nadie vaya por el asunto de papeleo o de tramitología y luego ya cuando te piden los papeles todos los tenemos muy apenas .si a nivel ya más grandes pequeñas y medianas ya tienen más disciplina fiscal pero en la pequeñas empresa está metida en la familia y la familia en la empresa .Que pasa que cuando te hacen la evaluación dices mira facturo mucho 5 millones de pesos pero te gastaste cuatro 900 , no más tienes muy pocas utilidades entonces , a parte de la falta de efectividad de crédito, que te da miedo meterte primero por eso y segundo porque son a muy corto plazo , te dicen te presto a dos años y a dos años es muy difícil que puedas hacer algo viéndolo como una visión de empresa es más fácil que saques un crédito para una casa a 10 años y después hagas un businees con alguien que te compre la casa, ahorita voy y yo pido un crédito y gano 8 mil pesos me dan un crédito por un millón de pesos lo que no me darán como PYME.

Pueden verse en base a esta entrevista que muchas personas tienen miedo de acercarse a pedir el préstamo al banco según la encuesta nacional de crédito y gasto (2010); las principales razones por las cuales estas empresas no se animan a pedir un préstamo son: las altas tasas de interés, incertidumbre sobre la situación económica, la negativa de la banca, problemas de reestructuración financiera, el rechazo de solicitudes, cartera vencida, problemas para competir en el mercado.

Al presentarle estos datos al entrevistado 1 nos respondió

Entrevistado 1

Me sorprendió que la tasa de interés como razón para no acceder al préstamo.

Las empresas de aquí se quejan de que los bancos siempre piden garantías que no tengo, ya ni se arriman a ver la tasa de interés, y si tienen no están dispuestos a hipotecarlo todo, la gente sabe que les puede ir mal y ya no se arrima, ya ni pregunta la tasa. La gente siente que solo le presta a los que tienen garantías

Para el entrevistado 1 la limitante primordial es la garantía. muchas de las PyMES no se acercan a solicitar un crédito a causa de la falta de garantías que el banco exige, de hecho, al igual que el entrevistado 1 el entrevistado 4 nos mencionó:

Entrevistado 4

si voy y les digo quiero un millón se ríen, pero eso no pasa como crédito hipotecario, porque tienen la seguridad que te quitan la casa pero en el negocio como no sabes cómo te va ir no tienen seguridad, no hay garantía esa garantía yo creo que debe darla en un fomento el gobierno, yo no sé cómo sea en otros países pero creo que el gobierno hace las veces de garantía para prestarle a una persona que no sabes si le vaya bien, pero los empresarios nos financiamos así, yo me financio así mucha gente se financia así. El banco no te presta, porque no tienes utilidades no tienes garantía, vendes y para no pagar impuestos todo te lo gastas, tienes que partir y financiarte personalmente, con parientes casas lo que tengas vendes un carro y después compras otro y así te vas , pero si no hay manera y entiendo en parte a los bancos no pueden prestarle a la gente y tú dices pero es negocio pero lo tienes de una forma que no vende, tendría uno que limpiarlo todo un año para tenerlo listo, y pagar impuesto y a nadie le gusta pagar impuestos la única manera de no pagar impuestos es no ganar

Además, añade que en México muchas de las empresas no accedan al crédito por que en sus reportes fiscales se presentan como poco lucrativas ya que tratan de pagar la menor cantidad impuestos, al igual que en opiniones anteriores se ve la tributación como una limitante del crecimiento de las PyMES.

Otra razón adicional a las antes mencionada son las dificultades de la tramitología para obtener un crédito, el entrevistado 5 nos mencionó al respecto que esta se llevaba a cabo a través de un lenguaje muy técnico y que en la mayor parte de las ocasiones era no comprensible para los empresarios era casi como hablar otro idioma.

Entrevistado 5

Todo el mundo batalla en el papeleo, luego que sí ,luego que no y tráete las escrituras , que tráete esto que tráete el otro, un papeleo de su..., yo una vez le dije a un banco si me vas a poner a llenar papeleo que yo no sé llenar entonces no me interesa , si la llenas tú , pues está bien y así ya no la riega uno , el hecho de pensar en escribir cosas que ellos te preguntan que en ocasiones no las entiendes y luego te equivocas y vuelva hacerlo , mejor llénalo tú .Cada uno tiene su propio idioma si tú vas con el doctor y hablas el idioma del doctor pues no le vas entender vas con el contador pues no le vas entender y si yo hablo como un ingeniero, y menos metalúrgico pues no me vas entender , si hablo con un banquero y menos al nivel banquero pues no le voy a entender, los del CONACYT no les entiendo , tienes que contratar un pelado para que interprete o sea un intérprete, en todos los casos hay un intérprete que antes eran los coyotes, porque si la gente entendiera te aseguro que no hubiera existido un coyote nunca , es el problema básico de muchas cosas el lenguaje y la falta de cultura , ese es el más importante . Ese es una cultura o una enseñanza de largo plazo.

Entonces ante la disminución del crédito bancario hacia la PyMES de la industria de la fundición y las dificultades para acercarse a estas instituciones ya sea por miedo o por considerarlo un trámite sumamente complicado, entonces, ¿Cómo hacen las PyMES para financiarse? ¿De dónde obtienen los recursos?, ¿Es la banca de desarrollo y la banca regional como propone el FMI? ¿Son los proveedores como su principal fuente de apoyo como en el caso de México? ¿Son las empresas trasnacionales en el método de

subcontratación como se propone en el trabajo? ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento? En respuesta a esta última pregunta el entrevistado cuatro respondió:

Entrevistado 4

Pues el banco no, porque no tienes utilidades no tienes garantía, vendes tienes que partir y financiarte personalmente, con parientes casas lo que tengas vendes un carro y después compras otro y así te vas

El entrevistado 4 nos habla de canales informales y el entrevistado 5 nos dice que de estos canales el preferido por muchos empresarios son los proveedores:

Entrevistado 5

Si tú te puedes financiar de los proveedores.... pues de los proveedores, si puedes te financias del proveedor no del banco.

Primero de proveedores, luego de bancos y después de Hacienda, no es gobierno es Hacienda no le pagas a Hacienda. De alguien te tienes que financiar porque no tienes dinero, el más caro es Hacienda por que meterte con Hacienda este cañón, es el último recurso.

El entrevistado 4 respecto a este tema mencionó a los proveedores de forma más directa como fuente principal de financiamiento, al mismo tiempo afirmó que este es solo para cuestiones de corto plazo:

Entrevistado 4

Te apalancas con el proveedor, si las grandes empresas lo hacen de 120 días 90, uno que trata con micros también lo hace, pero te apalancas con 15 días, un mes en realidad no es un crédito del

banco que pueda soportar 5 años más te resuelve un problema de corto plazo, casi todos lo hacen a un mes tú pagas a un mes y te pagan a un mes. Se hace una cultura.

Anteriormente este punto ya fue mostrado al mencionar que este tipo de financiamiento podría convertirse en un círculo vicioso donde todos los componentes de una cadena de valor tendrían deudas entre ellos y el incumplimiento de pago de alguno de sus miembros afectaría a todos (Echavarría, Morales, et al, 2007) El nivel de apalancamiento o de tolerancia que tiene la cadena productiva varía según la industria en el caso de las PyMES tenemos que:

Entrevistado 5

Depende de tu negocio, siempre pretendemos hacer negocios de mayor nivel agregado y tener menos mano de obra o mano de obra intelectual y poco consumo de material, en mi caso es fundición y la mano de obra es extensiva y especializada y me puedo apalancar poco

Puede verse en general que al igual que en el resto del país una de las principales fuentes de financiamiento son los proveedores.

Varios de los entrevistados reclamaron la necesidad de mayores apoyos por parte del gobierno, nos mencionaron además la ineficiencia de los actuales programas de apoyo, la disminución de la importancia de la banca de desarrollo en el apoyo a las PyMES y el bajo nivel de cobertura de la misma. El entrevistado dos citas un ejemplo de este fenómeno

Entrevistado 2

El caso de Nacional Financiera la cual desbarataron y la hicieron banca de segundo piso.

¿Por qué ya no tiene interés la banca en favorecer el desarrollo productivo del país?

Un entrevistado realizó una crítica similar a la anterior, pero para el caso de Bancomext:

Entrevistado 1

Creo que hay una incongruencia entre lo que se dice y lo que se hace en los programas gubernamentales. Por decir en el caso de BANCOMEXT, es para apoyar a las PYMES a exportar y es un banco de segundo piso, donde no hay contacto con el cliente, lo que se hace se busca un intermediario financiero, él va a contactar a través de la banca comercial y esta pone la tasa, ahí ya se perdió la ventaja.

Además, es incongruente que la banca de segundo piso tenga una estructura tan grande, como lo es NAFINSA o BANCOMEXT para fomentar el desarrollo y resulta que la participación que tiene en el apoyo a las PYMES sea mínima, o sea debes de ver el costo que tiene un aparato tan grande como BANCOMEXT. Como ejemplo tenía más de 2000 empleados, 40 oficinas en el exterior. Esta es una estructura que quisieran tener en el mundo, 40 oficinas una por cada embajada, ahora PROMEXICO, una estructura totalmente subutilizada. Estas son incongruencias. Hay mucho por hacer en la banca.

Se mencionan algunos puntos centrales vistos en capítulos previos como la cuestión hacia quien deben de ser dirigidos los apoyos de la banca de desarrollo, la cual en muchas veces esta solo se utiliza como una garantía ante el sector financiero y que goza de un alto presupuesto gubernamental (López, Tan, .2010).

Además de esto el entrevistado 1 nos mencionó que una limitante adicional podría estar en cuestiones políticas:

Entrevistado 1

Son muy burocráticos, son muy amarrados por ejemplo hay un requisito que dice que tienes que cumplir cuales cosas, y de lo que tú necesitas solo se te otorga la mitad a lo mucho un 75 por ciento del monto total solicitado

Sin embargo, aquí hay un candado, se te prestara, en una proporción de uno a uno de parte del gobierno federal y el gobierno estatal. En ocasiones por motivos de diferencias que llegan a presentarse entre ambas partes el servicio de crédito no llega a prestarse.

Una fuente adicional propuesta por el FMI (2007) para el financiamiento de las PyMES son los bancos regionales ya que ante la falta de estos últimos de competir contra las grandes trasnacionales se especializarían en mercados que fueran menos atractivos para los bancos internacionales, al respecto de la incidencia de la banca regional en el apoyo financiero a las PyMES los entrevistado presentaron opiniones distintas, por una parte, el entrevistado 5 expresó:

Entrevistado 5

Son más accesibles los bancos regionales para la gente consiguen más rápido un crédito, tienen menos problemas Menos papeleos que los bancos menos broncos

Esta opinión habla de que la banca regional representa una opción para el financiamiento de las PyMES ya que es más ágil, con más atención y menos complicada

Sin embargo, el entrevistado 3 responde que tal vez solo en el trato, pero a la hora de evaluar los riesgos crediticios son igual que los bancos grandes:

Entrevistado 2

El ejemplo de BANREGIO y yo he ido a un banco y otro y he visto que, si eres importante para uno chico, pero solo eres importante en el trato, pero a la hora que dices quiero un crédito ya eres un número. Entonces es lo mismo no van a correr un riesgo cuando no es necesario.

Puede observarse que la problemática para conseguir recursos son muy similares a nivel local e internacional, para los entrevistados la banca globalizada internacional ha dejado de tener interés en el sector productivo pues prefiere invertir en productos mucho menos riesgosos, de mayor plazo y por los cuales pueda cobrar altas comisiones como los son las tarjetas de crédito, por lo que los negocios de la región se ha financiado por medios alternos entre los que destaca el crédito a proveedores, la opinión de los organismos internacionales que la banca de desarrollo y los bancos locales (aunque en menor medida) serían los encargados de tomar el papel de fiador no ha sido real ya que estos no tienen los alcances de la banca comercial.

Lo cual párese concordar con nuestra hipótesis de investigación la cual nos dice: como consecuencia de los cambios generados por la globalización las instituciones financieras en México han modificado sus normas y políticas lo que ha provocado que se reduzcan los créditos al sector productivo y en particular a las PyMES, por lo que se han visto en la necesidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento como lo son los proveedores. Esta tendencia de baja participación de la banca comercial en el financiamiento a las PyMES también se observó en la industria de la fundición en la ZMS.

Además de la hipótesis antes señalada, a lo largo de la tesis se mencionó que la importancia de las PyMES se había consolidado con la aplicación del sistema de

producción flexible (Hansen, 1990) y el régimen de subcontratación lo que genera una aparente contradicción entre la capacidad de aliarte a una gran empresa, para lo cual es necesario financiarte, y la negativa del banco de dar crédito a las PyMES, entonces aparte de las fuentes de financiamiento antes mencionadas ¿existiría alguna tipo de ayuda por parte de las trasnacionales (al menos en ZMS) para ayudar a que las PyMES ?si es así ¿qué tipo de ayuda es?. Ante esto podríamos también preguntarnos ¿el trabajar para las grandes trasnacionales ha resultado benéfico para las PyMES de la Industria de la fundición en la ZMS?

Ante estas interrogantes el entrevistado 4 nos comentó que el poder aliarte a una empresa trasnacional representa una buena oportunidad de desarrollo para las PyMES, ya que las exigencias de las mismas obligan a las empresas a cambiar y modificar sus formas para permanecer como su proveedor.

Entrevistado 4.

Pero ya te hace un cambio fundamental estar en esta liga te arrastra y te arrastra a grandes posibilidades te metes a una liga donde ellos van arrastrando, claro que si ellos paran te paras en seco, pero te ponen ese dinero y te arrastran con reglas muy claras que acá en la informalidad o donde este la sastrería, las reglas no son tan claras y batallas con tus clientes y tus proveedores y entrar en estas reglas te disciplinas porque las reglas son claras,

A medida que más vas cumpliendo las reglas, esta es la experiencia que tengo yo y de amigos y compañeros, entras a esas ligas y si eres capaz de sostenerte después ya no te bajas de ahí, y creces a como crezcan ellos u otras entidades, pero ya te permitieron tener la fábrica de sastres

A lo largo de la entrevista cuatro, se utilizó una metáfora la cual nos explicó poco después. Él dice que era que el cambio de una pequeña a una mediana era como

cambiar de una sastrería a una fábrica de trajes, y agregó que la sastrería produce al detalle y para clientes individuales las fabrica de trajes al mayoreo y añade que las empresas trasnacionales siempre buscan la fábrica de trajes o convertir a la sastrería, sin embargo, aclara que no todas las empresas trasnacionales buscan ese fin.

Entrevistado 4.

Depende yo digo del tipo de empresa, hay grandes empresas muy impersonales tu tráete las cosas si no cumples no te compro, y hay unas como en mi caso y otras que conozco que son más consiente y te ayudan a desarrollarte, yo por ejemplo en mi caso tuve la ventaja que vino gente de los Estados Unidos y me evaluó como estaba yo, y el cuate no sabía si reírse o llorar por que vino a ver la compañía y yo le dije que si no me daba la mano no iba poder. Es que llegan y te evalúan como si ya fueras ellos te dicen yo necesito una fábrica de trajes y me encuentro una sastrería, te llega y te evalúa y te dices ya cuando seas fábrica de traje, entonces estos cuates tienen un programa, si no oficial, de desarrollo de proveedores y entonces me fueron dando a medida que yo podía, un pedido de tanto y me surtes a como tú vas pudiendo

Aquí el entrevistado nos menciona que el apoyo de las trasnacionales no es capital, si no es dar metas realizables, sostenibles a la empresa; esta opinión es compartida por el entrevistado 5 quien además agrega que otra forma de apoyo que dan las trasnacionales es el pronto pago de la mercancía encargada.

Entrevistado 5

No ayudan económicamente lo más que hacen es pagarte lo más pronto posible para que tú te finances si no los matas , por decir si yo le digo a un Mailer hazme varas maquinarias aquí, una chamba si yo le pago al mes lo trueno, de que me sirve de donde va sacar, si es una compañía grande si ayuda pero depende como es la negociación si te dejass te dan hasta donde puedan, tienes que poner tu

limite y en ocasiones no vas entrar porque no confías, y hay veces que las PYMES no entramos a los grande dineros porque no tienes ni capacidad productiva ni capacidad económica.

Otro tipo de ayuda es el incremento en las ventas y la disminución de los costos de operación

Entrevistado 5

Ahorita yo le estoy maquilando a empresas más grandes, que no es un gran negocio, no salen grandes ganancia pero si sale beneficioso, esto es otro mundo, que es lo pasa los costos se bajan, no es lo mismo producir 5 o 6 piezas a producir 8000 piezas y bajar el costo a 40 pesos, este es el costo de mercado que tienes que competir con los chinos. La ventaja es el volumen, mi negocio es el volumen no de piezas, hago aleaciones de aluminio poquito volumen no, en el parque industrial en general es volumen,

Este paso para el entrevistado 4 representa un momento crucial para el cambio de pequeña a mediana empresa, este es un paso muy complicado y muy pocas empresas pueden alcanzarlo como nos menciona Rodríguez (1996), sin embargo, como ya se mencionó anteriormente el paso de pequeña a mediana disminuye la adaptabilidad a los cambios de la demanda por parte de las PyMES, para el entrevistado 4 este cambio representa un cambio en la forma de ver, administrar y dirigir una PYME.

Entrevistado 4

Yo he vivido las dos, de trabajar con una empresa grande de hace 4 años, y de vivir de puras empresas pequeñas en tratos personales y en trabajos limitados. Tal vez una cartera de 15 o 20 clientes que todos te dan chiquito, 15 clientes que hay que cobrarles que hay que tratar. Y se hace una relación

casi de amistad, pero también son tan esporádicos llega alguien y te pide un servicio y no se para hasta dos meses, es mas no sabes cuándo se va a volver a parar, hay otros chiquitos que si piden pocas cosas cada mes que son medio constantes, lo llamamos nosotros en nuestro argot es una sastrería y a la manera que venga yo te mido y te hago tu traje. muchas micros son sastrerías porque te lo hago a la medida que quieras no hay un producto definido, que tu vayas y digas quiero ese y ya , cuando tu llegas dice quiero ese pero con una cosa acá, vives en un ambiente de ese tipo donde no hay mucha producción ,pero los precios los puedes dar relativamente altos, como el señor compra 3 de esas al mes no se lo tienes que bajar no es algo critico en su producción, entonces y se alguien de la gran empresas se lo tienes que dar a un peso acá lo das a 3.50 , yo estoy en una pequeña fundición ,si el señor va y pide moldes, unos platos unas llaves especiales él lo paga a doscientos cincuenta el kilo sin ningún problema ese mismo kilo de aluminio si se lo quieres vender a la empresas que subcontratan se los tienes que dar a no más de 60 pesos, claro te piden grandes cantidades, el paso de pasar de un negocio de este tipo al otro es un riesgo alto que muchos no quieren correr, yo estuve un tiempo en fundición artística y tenía 20, 18 escultores al año, entonces llegaba uno y ya no se volvía a parar en todo el año y había unos que mes con mes cuatro picitas ,y vives relativamente bien pero no crees porque no puede haber 100 de esos tipos un cuate que pase de 50 a mil esculturas y el día que pase no te las va comprar a ti, estas limitado a ser toda tu vida una sastrería y tu analiza si ves una sastrería grande, es a nivel de persona y así se comportan las micros. Si das el paso y te enganchas a una gran empresa como yo di el paso y me enganché a una gran empresa que hace tolva para los ferrocarriles y yo le hago una parte, la parte 2840. Y ha de traer 3000 partes en todo el mundo, yo le hago una parte de esas, esas las maneja en todo el mundo es una compañía mundial yo le hago 50 diarias y con eso me cubre a mi toda mi capacidad y el doble de mi capacidad, con otras reglas de juego.

Una ventaja indirecta del régimen de subcontratación es que el respaldo de una tranasnacional influye positivamente en la credibilidad de una PyMES lo que incrementa las oportunidades de financiamiento por parte de la banca privada.

Entrevistado 1.

Yo creo que, si por que al momento de estar incorporado con una grande como proveedor tú ya tienes un caminito trazado, ya no tanto en caso de préstamos de gobierno si no que ahora la banca comercial te ve bien, en cambio si llega una persona x por decir perico de los palotes la banca va a subirle la tasa de interés porque representa más riesgo.

CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO IV

En este capítulo se presentó un estudio cualitativo a empresarios miembros de cámaras de comercio y dadores de crédito de la ZMS de la industria de la fundición, tratando de observar si la problemática y oportunidades son coincidente con la evaluada en los capítulos anteriores.

En general se encuentra coincidencia entre las ventajas y desventajas que tienen las PyMES de la ZMS y las que se mencionan al inicio del capítulo. Dentro de sus ventajas están la mayor adaptabilidad al régimen de producción flexible, así como mejores procesos de comunicación internos (Zorrilla:2004) por otra parte tenemos la falta de acceso a financiamiento por parte de la banca comercial, falta de profesionalismo del capital humano y escasa o nula inversión en innovación (Echavarría, Morales, et al, 2007), se añade la falta de espacios industriales, además que este sector trabaja en un aparente atraso tecnológico. Por lo que se resalta la importancia de las universidades como motores de la innovación para estas empresas, identificando así a la innovación como una problemática fundamental.

En una de sus aportaciones el entrevistado numero 2 plantea una relación directa entre innovación, el crédito y administración en las PyMES. Mencionando que si no hay invención tecnológica no se adoptan nuevos sistemas administrativos, por lo que al no haber una evolución en el sistema de administración se reducirán las posibilidades de conseguir un crédito, lo que redundará en poca inversión en capital de trabajo de mediano plazo y la no inversión en mejoras tecnológicas generando así un círculo vicioso dentro de estas.

En lo que se refiere al tema de financiamiento para las PyMES por parte de la banca comercial, se puede decir que la dificultad para conseguir recursos es muy similar a nivel local e internacional. En resumen la banca globalizada internacional ha dejado de tener interés en el sector productivo pues prefiere invertir en productos mucho menos riesgosos, de mayor plazo y por los cuales pueda cobrar altas comisiones como los son las tarjetas de crédito (OECD,2008) .Por lo que los negocios de la región se han financiado por medios alternos , entre los que destaca el crédito a proveedores, la opinión de los organismos internacionales que la banca de desarrollo y los bancos locales (aunque en menor medida) serían los encargados de tomar el papel de fiador no ha sido acertada.

Un fenómeno importante que es mencionado a lo largo de las entrevistas es que, ante la incapacidad de las PyMES de la ZMS de cubrir la demanda de las empresas trasnacionales, por la falta de financiamiento, tecnología y procesos administrativos eficientes, estas las han ayudado a través de estrategias como pronto pago para tratar de convertir una sastrería en una fábrica de trajes.

Por último, los entrevistados nos mencionan que el marco legal juega en contra de las facilidades del crédito en México, así como los factores políticos, ya que la mayoría de los financiamientos son dados de manera compartida entre estado y gobierno federal, haciendo que estos reduzcan sus montos y que su trámite sea más largo.

Habiendo observado las similitudes y diferencias de las PyMES a nivel local vs las Pymes a nivel internacional pasemos ahora a nuestras conclusiones finales.

CONCLUSIONES

Dentro de esta tesis hemos explorado la problemática de la obtención de recursos por parte de las PyMES, tanto en el contexto mundial como en el ámbito nacional y local, encontrando que la banca mundial cada vez favorece a el crédito al consumo y destina menor cantidad de recursos al crédito productivo, este fenómeno se conoce como Financiarización y se encuentra inmerso dentro de los cambios generados por la globalización, Esta misma Globalización ha generado un cambio en los modelos de producción Fordistas en el cual las pequeñas y medianas empresas se vuelvan cada vez más importantes en las economías de los distintos países debido a su capacidad de adaptación a los cambios del mercado. Es por ello que durante el documento encontramos una paradoja, en donde si bien es cierto la globalización ha dado nuevas oportunidades a las PyMES también le ha cuartado su fuente más importante de financiamiento como lo es el crédito de la banca comercial, al respecto algunos organismos internacionales como el banco mundial nos menciona que para dar solución a esta problemática la banca de desarrollo debería de convertirse en el dador de créditos a los sectores no rentables , sin embargo y como puede verse en el documento para el caso mexicano la banca en desarrollo no está ni cerca de dar solución a la problemática de la falta de recursos, por lo que las PyMES han recurrido a fuentes alternas de financiamiento como los son los proveedores ,de esta paradoja surgió nuestra hipótesis de investigación la cual nos dice que como consecuencia de los cambios generados por la globalización las instituciones financieras en México han modificado sus normas y políticas lo que ha provocado que se reduzcan los créditos al sector productivo y en particular a las PYMES por lo que se han visto en la necesidad de recurrir a otras fuentes

de financiamiento como lo son los proveedores. Esta tendencia de baja participación de la banca comercial en el financiamiento a las PYMEs también se observó en la industria de la fundición en la ZMS.

En este sentido pudo observarse que como citó la hipótesis de investigación el fenómeno de la disminución de crédito por parte de la banca comercial está presente en el ámbito local como en el internacional, en este sentido el entrevistado 2 nos muestra un comentario contundente al respecto

Entrevistado 2:

Yo creo que principalmente es la falta de interés de los bancos, ellos no tienen necesidad de vender otra cosa porque tienen las tarjetas de crédito.

Es algo muy simple imagínate que tu vendieras agua y alguien te la compra a cualquier precio

Pues ya no tienes necesidad de vender más por lo que ya no buscas más clientes.

Yo creo que el sector productivo de nuestro país está desatendido, no solo en la rama industrial sino en varias ramas y creo que si hay los recursos para ayudarlo.

Pero mira cómo le van a entrar si existen 37 millones de tarjetas de crédito.

¿Cuánto te gusta que les deje mensual?, para que presten si la tarjeta de crédito les da una retroalimentación tremenda a tasa desproporcionadas que en ningún lugar del mundo las tiene.

Qué necesidad tiene la banca de prestarte si tienes una entrada fija, eso son las de crédito ahora faltan las de débito, que ahora que hacen las empresas con los outsourcing donde a los trabajadores les están quitando, que dé a 6 pesos y 5 pesos, no más súmalo.

Como puedo verse en el comentario del entrevistado y a lo largo de la investigación que la problemática de las PyMES a nivel mundial y regional es compartida, provocando que busquen medios de financiamiento alternativo como los son los proveedores, sin embargo este tipo de financiamiento solo se utiliza para la compra de

insumos y no es utilizado en la creación de nuevas tecnologías, debemos de entender que el crédito es el motor principal de la PyMES y el factor predominante para buscar una profesionalización y el cambio de pequeñas a medianas empresas condición necesaria para la inserción de estas en el mercado mundial.

Pudo observarse en el capítulo cuatro que las empresas trasnacionales contratan a las PyMES (en las ZMS) ofreciendo apoyo para solucionar la falta de recursos y el poco desarrollo tecnológico y organizacional de las mismas a través de un pago inmediato o en menor plazo, sin embargo esta al igual que los proveedores resulta una alternativa que no remedie el problema fundamental que es la falta de crédito, en este sentido resulta trascendental una intervención más eficiente y directa de la de BD para proveer de recursos a este sector.

BIBLIOGRAFÍA

Agosin (2000) Unidad De Estudios Especiales Secretaría Ejecutiva, CEPAL
Santiago De Chile

Alcocer (2005). La Importancia De La Estrategia De Marca. Análisis De Casos Varios. Universidad De Las Américas Puebla. Escuela De Negocios.

Ampudia Nora (2008). Micro Empresa Y Pobreza, Financiamiento Y Contribución Al Desarrollo. Economía Informa Núm. 355 ▪ Noviembre-Diciembre 2008.

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/09Nora.pdf>

Arestis, Singh (2010). Financial globalisation and crisis, institutional transformation and equity. Cambridge Journal of Economics. 2010, 34, 225–238

BANXICO (2010). Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio

Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2006, Trimestral, Diferentes Unidades, No Homogénea

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF89&locale=es>

Bonnano, Constance (2008). Stories of Globalization, transnational corporations resistance, and the state. The Pensilvany University Present.

Cámara de Diputados (2008). Diagnóstico de la Banca de Desarrollo en México. H. Congreso de la Unión Centro de Estudios de las Finanzas Públicas CEFP/117/2008.
<http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2008/cefp1172008.pdf>

Castells Manuel (1999). *La Red y el Yo. La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. La Sociedad Red. Vol1. Primera Edición en Español. Siglo XXI. Editores. México. D.F.*

CEPAL (2006). *Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe – Competencia Bancaria En México, LC/MEX/L.722/Rev.1*

CEPAL (2007). *Retos macroeconómicos de México Foro Internacional Políticas Públicas Para El Desarrollo De México*

Cuñat Rubén (2006). *Aplicación De La Teoría Fundamentada (Grounded Theory) Al Estudio Del Proceso De Creación De Empresas.*

<http://www.aedem-virtual.com/congresos/mallorca06/.../114199066925.doc>

Dávila Alejandro (2008). *Los cluster industriales del noreste de México (1993-2003) perspectivas de desarrollo en el marco de una mayor integración con Texas. Región y sociedad vol XX no 41 2008. Colegio de sonora.*

<http://www.colson.edu.mx:8080/Revista/Articulos/41/15308-3.pdf>

Dávila Mario (1987). La economía la cultura política y los movimientos sociales en Coahuila. Universidad Autónoma de Coahuila. Departamento de Investigaciones Económicas.

De Rato Y Figaredo (2005) La Evolución De La Arquitectura Financiera Internacional y La Función Del Fmi 60 Aniversario De Las Instituciones De Bretton Woods Diciembre 2005. N.º 827 ICE

Dicken, Peter. (2007). Global Shift; Mapping the changing contours of the World economy. The Guilford Press

Doyle Morgan, Gómez-Acebo Felipe, De Olloqui Fernando (2010), NAFIN: Línea CCLIP

Para el Apoyo a las PYMES Mexicanas. Primer programa para el apoyo a las PYMES de la proveeduría de la industria petrolera nacional. ME-X1010; ME-L1051, Nacional Financiera, S.N.C. (primera operación); NAFIN y Bancomext (CCLIP)

Echavarría Anabell, Morales Juan, Varela Leticia (2007). Alternativas De Financiamiento Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas (Pymes) Mexicanas Universidad Autónoma de Tamaulipas (UAT), México.

<http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>

FMI (2006) Mexico: Financial System Stability Assessment Update, including Summary Assessments on the Observance of Financial Sector Standards and Codes on the following topics: The Basel Core Principles for Effective Banking Supervision, and the IOSCO Objectives and Principles of Securities Regulation, IMF Country Report No. 06/350

FMI (2007). Mexico: Financial sector assessment program update techniche note, strategic issues deplovent bank reforma. IMF Country record No 171

Frenkel Roberto (2003) Globalización y *crisis financieras* en América Latina
Revista CEPAL 80

FSB (2010). Country Review of Mexico, Peer Review Report, Country Review of Mexico. 23 September 2010.

http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_100927.pdf

G20 (2003) Financial Sector Standards and Codes And Institution Building Report to Ministers and Central Bank Governors

www.banxico.org.mx/publicaciones-y.../g-20--globalization--the-role.html

Gills, B., Rocamora, J. & Wilson, R. (1993). Low Intensity Democracy, London & Boulder, Colorado, Pluto Press

Gritsch Maria (2005). The Nation State and Economic Globalization: soft-geopolitics and increased State Autonomy? Review of International Political Economy.12:1, February 2005.

Hansen, Niles (1990) "Innovative regional milieux, small firms, and regional development: Evidence from Mediterranean France Department of Economics", University of Texas, Austin, TX 78712, USA.

Harvey David (2007). Breve historia del Neoliberalismo Madrid, Ed. Akal, España
Capitulo IV y VI

Held, D. (1991) Democracy and globalization. Alternatives: social transformation and humane governance, 16, 201-208.

Held David, A. McGrew et al (1999). Global Transformations, Politics, Economics and Culture. Stanford University Press. P1-10; 14-16).

Held David (2007) Sociology, Vol. 5 (2), June 2007.

Ibarra David I 2008 La Crisis Financiera En México Consultado a 2 De Diciembre Del 2010

<http://www.alidebibliotecavirtual.org/informacion/informacion/26-ciento20crisis por ciento20finacniera-barra-la...pdf>

INEGI (Instituto Nacional De Estadística, Geografía E Informática), Banco De Información Estadística, Sistema De Clasificación Sistema De Clasificación Industrial De America Del Norte (SIAN). 2002) Segunda Edición México

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/censos/scian/scian2002.pdf>

INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), Banco de Información Estadística (BIE), 2004

<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos.htm>

INEGI (2004). Micro pequeña y mediana empresa guía de establecimientos

<http://www.cipi.gob.mx/html/MIPYMGESestratifica2004INEGI.pdf>

Jacobs (2008) Finance and Labor: Perspectives on Risk, Inequality, and Democracy

Kuhn, Thomas (1970) The Structure of Scientific Revolutions. Chicago: University of Chicago Press.

Lacy, B. William. 2000. "Empowering Communities Through Public Work, Science, and Local Food Systems: Revisiting Democracy and Globalization". *Rural Sociology*. Vol. 65. Number 1. Western Washington University, Bellingham, WA. USA

Lecuona Ramón (2009). *El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo*, CEPAL, Santiago de Chile, enero de 2009

López Gladys, Tan Hong W. (2010). *Evaluación de Impacto de los Programas para PyME en América Latina y el Caribe Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial Departamento de México y Colombia / Región de América Latina y El Caribe* 1818 H Street, N.W. Washington, D.C. 20433, U.S.A.

www.bancomundial.org.mx

López Noemí (2007). "La Capacidad Inovativa de las PyMES y sus Desafíos Ante la Globalización: El caso de la Zona Metropolitana de Saltillo (2000-2005)". Tesis de maestría Universidad Autónoma de Coahuila. Centro de Investigaciones Socio económicas

Martinelli, Alberto (2003) "Markets; Governments, Communities and Global Governance". Presidential Address ISA. XV Congress, Brisbane 2002. *International Sociology*. Vol. 18 num 2.

Muñoz Juan (2005). Análisis cualitativo de datos textuales con ATLAS.ti 5, Universitat Autònoma de Barcelona

OECD (2008) *Statistics, Knowledge and Policy 2007: Measuring and Fostering the Progress of Societies*, OECD, Paris This chapter replaces Chapter 20, pages 317-326

OECD (2008). The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses. Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development

Ochoa Arnoldo (1993). La pequeña y mediana industria en Coahuila. Cuadernos de investigación, numero 10. Universidad Autónoma de Coahuila

Ochoa Arnoldo (2009). Reestructuración Productiva E Inserción En La Economía Mundial: La Industria Manufacturera De La Región Sureste De Coahuila, Universidad Autónoma De Nuevo León Instituto De Investigaciones Sociales

Picciotto (2006) *Regulatory Networks and Global Governance* W. G. Hart Legal Workshop Institute of Advanced Legal Studies, University of London

Pineda Pablo (2009). La competencia bancaria en México: propuestas analíticas para su comprensión *Revista de Administración, Finanzas y Economía (Journal of Management, Finance and Economics)*, vol. 3, núm. 1 (2009), pp. 63-83.

Piore, Michael J. and Charles Sabel (1984) The second industrial divide: possibilities for prosperity. New York: Basic Books.

Piore (2004) Qualitative Research: Does It Fit In Economics? Massachusetts Institute Of Technology,

Prats John (Nd) Política y Gestión Pública. El impacto de la globalización

Rodriguez, Valencia Joaquín (1996). Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México.HULL,

Rojas Mario (2009). La banca de desarrollo en México 1940-2009: ¿instrumento para el desarrollo? economía informa núm. 361 noviembre-diciembre.

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/05mariorojas.pdf>

Saskia, Sassen (2005) “When National Territory is Home to the Global: Old Borders to Novel Borderings”. New Political Economy, Vol. 10, No. 4, December 2005

Secretaria de programación y desarrollo (1998). Documento de información

Regional: Región Sureste. Gobierno del Estado de Coahuila.

Stallings & Studart (2006) The Financial Sector in Latin America: The Challenges of Stability, Growth, and Equity. Group2-4 Stallings

Stiglitz Joseph. (2003) El Rumbo de las Reformas. Hacia Una Nueva Agenda para América Latina. Revista de la CEPAL 80. p.7-40

Reyes Marcial (2009). La regulación de la tasa de interés bancaria en el Mercado de las tarjetas de crédito en México. Cámara de Diputados Servicios de Investigación y Análisis Centro de Documentación, Información y Análisis Subdirección de Economía. LX Legislatura

OCDE (2008) The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development

Unger Kurt (2003). Los *clusters* industriales en México: especializaciones regionales y la política industrial. Presentado para CEPAL/GTZ “Una estrategia de desarrollo de *clusters* basados en recursos naturales”, ejecutado por la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL y financiado por la GTZ de Alemania. Santiago de Chile

World Bank (2007) 2006-2112. Creando las Bases para el Crecimiento Equitativo. Cap.2.

Yeung, Henry Wai-chung (2009) "Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks": An East Asian Perspective', *Regional Studies*,43:3,325 — 351

Zorrilla, Juan (2004) La importancia de las PYMES en México y para el mundo.
Consultado día 30 junio de 2010

www.gestiopolis.com/canales2/.../pymmex.htm

Zorrilla, Juan (2005) El crecimiento de una pequeña o mediana empresa (pyme) dentro del contexto capitalista moderno.

<http://www.gestiopolis.com/Canales4/ger/crecipyme.htm>>

MEJORES PRÁCTICAS

<http://www.gestiopolis.com/dirgp/adm/mejorespracticas.htm>

<http://www.gestiopolis.com/Canales4/ger/crecipyme.htm>