



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Unidad Iztapalapa

División de ciencias sociales y humanidades
Departamento de Economía

Financiamiento empresarial en México: tipos, características, operación y mercados

Para obtener el grado de:

Licenciada en Economía

Presenta:

Cabrera Mora Adabelli

2143047154

Asesora:

Dra. Magnolia Miriam Sosa Castro

Ciudad de México, 2020

Índice

Capítulo 1 Contexto económico y financiero global	7
Introducción capitular	7
Globalización	7
Bretton Woods	12
Actuación del FMI Y BM	16
Patrón oro	18
Liberalización económica y financiera	19
Bancos y Bolsa de Valores	21
Sistema financiero actual	24
Conclusión capitular	32
Capítulo 2 Tipos de financiamiento empresarial	33
Introducción capitular	33
Crowdfunding	33
Capital semilla, Smart money o inversionistas ángeles	36
Capital de riesgo <i>Venture Capital</i>	37
Bolsa de valores	39
Operación de la Bolsa Mexicana de Valores	41
Banobras	45
Bancomext	45
Conclusión capitular	48
Capítulo 3 Financiamiento empresarial	49
Introducción capitular	49
Solicitudes de crédito empresarial	50
Financiamiento y madurez empresarial	51
Conocimiento sobre las fuentes de financiamiento	54
Problemas para obtener financiamiento	55
Recomendaciones sobre el financiamiento empresarial	57
Conclusión capitular	58
Conclusiones finales	59
Referencias	62

Introducción

El papel que las empresas tienen en esta época de globalización es cada vez más importante. La empresa en general proporciona al público un abastecimiento adecuado y oportuno, así como una mejor distribución de bienes y servicios, por ello, se puede decir que la sociedad no puede permanecer ajena a ella. Además, de las contribuciones que se mencionan, cabe destacar la importancia de las empresas por la generación de empleo que aportan, así como el peso que tienen en el PIB.

Para las empresas continuar con sus actividades y seguir creciendo es un gran reto, y el financiamiento es clave para lograr ambos objetivos. Es por ello que, en el presente trabajo se muestran las distintas fuentes de financiamiento con el que las empresas pueden apoyarse y seguir expandiéndose, así como algunas problemáticas que enfrentan para la obtención de un crédito.

Lamentablemente, una empresa sin financiamiento difícilmente dura mucho tiempo en el mercado. Cabe resaltar que, el financiamiento es un impulso dentro de la empresa, un respaldo para la misma para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.

El obtener acceso al financiamiento se puede traducir entre algunas cosas al aumento de productividad, promoción de la innovación tecnológica, así como acceso y mantenimiento en los mercados internacionales.

Por las razones presentadas, el tema de financiamiento empresarial ha sido ampliamente estudiado debido a la importancia en el desarrollo económico y bienestar social.

Objetivo

El principal objetivo es analizar las características, operación y mercado sobre el financiamiento de las empresas en México, así como realizar un diagnóstico sobre las principales fuentes de financiamiento a las cuales recurren las empresas para el año 2018.

Hipótesis

El financiamiento empresarial es clave para el desempeño y crecimiento de las organizaciones por lo que, es importante analizar las diversas alternativas en México.

Justificación

El tema de financiamiento empresarial es un tema de alto impacto, para las empresas mexicanas en un mundo cada vez más competitivo, no solo para continuar con su expansión y crecimiento sino también para mantenerse dentro de los mercados.

El financiamiento es la posibilidad de obtener recursos financieros para que las empresas materialicen sus proyectos de inversión de corto y largo plazo, es importante ya que en la mayoría de las situaciones es un impulso dentro de la empresa para así generar un mayor crecimiento.

En cualquier etapa de las empresas disponer de toda clase de recursos es preciso, así que cuando una empresa tiene los recursos que respalden las actividades que necesita llevar a cabo sus proyectos de expansión o crecimiento, tiene mayor libertad y posibilidades de ver una de sus metas cumplidas además pueda mantenerse a la vanguardia e innovando en mejoras.

Como menciona Chagerben-Salinas (2017) el financiamiento constituye en una organización la proveedora del dinero para el levantamiento de proyectos de inversión, en el caso de las empresas son parte fundamental para la existencia de las mismas ya que proveen el flujo efectivo necesario para la adquisición de capital de trabajo como de activos de capital (activos fijos), y de esta manera se produzca el ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias.

Tanto empresarios como inversionistas, así como también las instituciones bancarias y privadas saben lo fundamental que resulta para una empresa tener a disposición los recursos que necesitan; en México aún sigue siendo un problema, sobre todo cuando son empresas con poco tiempo de existencia.

En México las pymes juegan un papel importante en la economía del país. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informa que existen aproximadamente 4, 795, 081 unidades económicas, de las cuales 99.8% son Pymes, mismas que representan 52% del PIB y son generadoras de empleos en el país.

Por otro lado, el Banco Mundial (BM) informa que las pequeñas y medianas empresas representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo.

Para Ramírez (2001) los mercados financieros permiten la movilización de fondos sin oportunidades de inversión productiva hacía quienes tienen esa oportunidad. Al hacerlo contribuyen a una mayor producción y eficiencia en toda la economía. Para éste autor los mercados financieros que operan eficientemente mejoran el bienestar económico de todos en la sociedad.

Contribución

La presente investigación desarrolla las distintas fuentes de financiamiento que existen para las empresas en el país. Con base en la ENAFIN al 2018 las fuentes más conocidas son las siguientes: Banca comercial, siendo la más conocida, seguida por Sociedad de información crediticia, casas de bolsa, Banca de desarrollo, sociedad financiera de objeto múltiple, sociedad cooperativa de ahorro y préstamo, unión de crédito, sociedades financieras populares y crowdfunding.

Las fuentes mencionadas anteriormente son las más conocidas pero muchas veces las empresas recurren a algunas otras como proveedores, programas de gobierno ya sea federal, estatal o municipal y muchas empresas acuden a personas cercanas como sus familiares o amigos.

Además, se observa que muchas de ellas acuden a fuentes de financiamiento internas como: utilizar recursos propios, utilizar sus utilidades, vender activos y usar ahorros o aportaciones, para así solventar sus operaciones. También se

desarrolla un análisis sobre la edad promedio en que las empresas solicitan un crédito y la edad en que ya le autorizan el mismo.

Estructura

La presente investigación se estructura en tres apartados:

El primer capítulo analiza el cómo se ha ido desarrollando el sistema financiero en México, los hechos que le dieron pie como Bretton Woods, liberalización financiera, patrón oro, entre otros, se trata de mencionar los antecedentes para conocer lo que hoy es el sistema financiero en México. Se analizan los Bancos supervisados por la CNBV en especial 7 de los bancos más grandes del país, para dar paso a los créditos que ofrecen y poder continuar con el análisis del segundo capítulo.

El segundo capítulo se encarga de analizar los tipos de financiamiento que existen en el país se mencionan algunos tipos, entre ellos, crowdfunding, inversionistas ángeles, *venture capital*, así como la bolsa de valores y la banca de desarrollo. En cada uno de ellos se analiza el funcionamiento, los participantes, algunos antecedentes y en algunos de ellos los tipos que existen.

Para el tercer capítulo se recabo información de la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN) con base al año 2018, que realiza el INEGI, la información obtenida nos arrojó las principales fuentes de financiamiento que utilizan las empresas por tamaño, cuales son las fuentes más conocidas, así como la edad promedio en que las empresas solicitan un crédito y cuando se los aprobaron. Esta información dio paso a cuestionar por qué no se obtenía muchas veces el crédito solicitado, por lo cual en este capítulo también se menciona muchos de los problemas por los cuales no se puede otorgar un financiamiento y también se hacen algunas recomendaciones para un mejor financiamiento empresarial.

Capítulo 1 Contexto económico y financiero global

Introducción capitular

El presente capítulo hace una breve descripción del proceso de desarrollo del sistema financiero en México, se comienza por entender el concepto de globalización, para después pasar a hechos históricos como Bretton Woods, la creación del FMI, el Banco Mundial, así como su desempeño como intermediarios.

También se analiza la liberación económica y financiera, así como el desarrollo de la banca, el cómo han ido cambiando los bancos del país y cuáles son los que han permanecido a pesar de las adversidades. Como se menciona, en el capítulo se analizan todos estos antecedentes para observar cómo es que ha ido cambiando el sistema financiero en México.

Globalización

Es certero advertir que el entorno de las pymes está cambiando de manera radical y en consecuencia su naturaleza interna. Estas laboran bajo un ambiente de gran turbulencia y caracterizado por un fenómeno de naturaleza social, cultural y económica que permanentemente está presente: la globalización (Peña y Bastidas 2004).

La globalización es un fenómeno inevitable en la historia humana que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura. Aunque muchos lo relacionan en el aspecto económico por ser la parte más relevante en la vida de la población mundial.

Al abordar el recurrente tema de la globalización económica surgen algunos problemas, de los que se destaca uno, que es el qué se entiende por globalización. Respecto a su definición, se pueden señalar tres características esenciales para entender su dinámica (Gaytán, 2007):

1. La primera se relaciona con el paradigma de la flexibilidad como motor organizativo de la producción de bienes y servicios, que para algunos autores como Oman (1997) representa uno de los factores determinantes del actual proceso globalizador.

2. Ligado con lo anterior, está el alcance mundial de dicho proceso, ya que la cadena de valor se reparte en el ámbito internacional, aunque de manera muy desigual.
3. Finalmente, la intensidad que se refleja en los niveles de interacción e interdependencia alcanzados entre los componentes de la comunidad mundial.

Si bien estos rasgos están vinculados, uno de los más relevantes, es su capacidad para extenderse a escala mundial.

Otros autores como De La Dehesa (2000) define a la globalización como un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales, el autor sigue la terminología usada por Levitt (1983) que ya citaba la globalización de los mercados. Para este autor se estaba pasando de una concepción de la producción basada en el ciclo del producto, a otra global de los mercados. También Michael Porter (1990) utilizó el término globalización para diferenciar una empresa multinacional de otra global. Un paso más lo dio Ohmae (1990) al considerar que la empresa global es aquella que ha abandonado su identidad nacional y que opera como una entidad sin patria en una escala mundial.

La globalización no es un tema reciente, tiene una gran antigüedad, liderada por España, Portugal, Gran Bretaña y Francia, se formó un sistema internacional, entonces el crecimiento de la producción era lento y los ingresos y estructuras económicas eran parecidos en estas regiones, pero con el progreso técnico y el aumento de los ingresos se ejerció una influencia creciente en el desarrollo. (Adda, 1999)

El descubrimiento y la conquista del nuevo mundo tuvo como resultado cambios radicales, fue el mayor acontecimiento, con ello la mayor expansión de los europeos.

Después de las guerras napoleónicas, Inglaterra se convierte en primera potencia como pionera de la revolución industrial y como líder en el reparto imperial del mundo a este se le puede denominar como el segundo orden mundial de la globalización. En Hispanoamérica la independencia dio paso a un proceso de crisis, la división de tierras y fuertes tensiones políticas, no se había recuperado de las consecuencias de las guerras de independencia, sin embargo, Brasil evitó las tensiones políticas mediante un producto con demanda creciente, el café, provocó un cambio en la economía y así la inserto al sistema financiero mundial. (Calderón, 1996)

A finales del siglo XIX el ferrocarril y los barcos a vapor ejercen un verdadero impacto en las economías, ya que estos reducen los costos de carga terrestre y marítima, de esta manera fue incorporada Sudamérica y otros mercados abiertos. Latinoamérica había logrado ocupar una gran posición en las relaciones internacionales, en vísperas de la primera guerra mundial proveía la mayoría de los productos primarios, esta apertura influyo en el desarrollo económico y social de la región, la revolución industrial fomento la comercialización de productos no tradicionales como nitratos además de los ya tradicionales como el cacao y azúcar. (Ferrer, 2006)

Durante dicho proceso prevalecieron políticas librecambistas y una baja intervención del estado en el funcionamiento de los mercados, Gran Bretaña fue el mayor impulsor de estas políticas. Latinoamérica se enfrentaba al problema del desarrollo en la economía global, en donde decide adherirse a la división internacional del trabajo liderado por naciones industriales, su participación se limitó a producción primaria exportable, su transformación y las mejoras de infraestructura para sostenerlas.(Castells, 1998) Los procesos de transporte y comunicaciones solo se dieron en los principales centros urbanos, la región se comportó como periferia de las naciones industriales, pero esa introducción en la economía no incluyó el desarrollo industrial, es decir hay demanda, progreso técnico e ingresos pero eso no se vio reflejado en la producción ni el empleo.

Entre 1914 y 1945 se interrumpió el proceso de globalización, durante los años treinta colapso el sistema de capitales financieros, de pagos y de patrón oro. Los países centro-industriales protegieron sus mercados internos y solo comerciaron con países cercanos a sus áreas, América latina como proveedora de materias primas y alimentos quedo casi a la deriva. La crisis de los pagos externos obligó a los países a introducir controles de cambio y a restringir las importaciones, se tuvo que sustituir bienes importados por americanos durante la escasez de productos importados. (Ferrer, 2006)

Entre 1945 y 1970, Estados Unidos y Japón se recuperaron creciendo a tasas de 5% de producto anual y un ingreso per cápita de 3.5%, esta expansión fue reflejada en un aumento del empleo, elevadas condiciones de vida y estabilidad de los precios.

Después de la construcción posguerra, los centros industriales liberaron de nuevo los mercados, restableciéndose el sistema multilateral de comercio, esta vez con el apoyo de las instituciones de Bretton Woods.

A mediados de 1944, aun con la segunda guerra mundial en desarrollo, los representantes de 44 países celebraron una conferencia monetaria financiera en Bretton Woods, New Hampshire (EEUU), con el motivo de establecer las bases de lo que sería un nuevo orden económico y financiero cuando se terminara el conflicto bélico. En dicha conferencia los representantes de los países aliados deseaban diseñar un sistema monetario internacional que incorporara al pleno empleo y la estabilidad de los precios y a la vez facilitara a cada país a conseguir el equilibrio externo sin imponer restricciones al comercio internacional.

Los principales objetivos que se plantearon en dicha conferencia fueron:

1. Promover la cooperación monetaria internacional
2. Facilitar el crecimiento del comercio
3. Promover la estabilidad de los tipos de cambio
4. Establecer un sistema multilateral de pagos

5. Crear una base de reserva, en este punto además se consideró la necesidad de establecer un nuevo orden financiero mundial, abierto al comercio e inversiones y respaldado por la estabilidad monetaria.

Hubo cierta preocupación en las potencias occidentales por detener estos procesos de autonomización y la gran necesidad de volver a orientar las actividades económicas dentro de los marcos del comercio internacional.

Las negociaciones comenzaron por discutir las teorías de John Maynard Keynes, representante de Gran Bretaña que planteaba la necesidad de lograr el crecimiento económico en un marco global, para lo cual formulaba la creación de un Banco Central Mundial, este debía cumplir el rol de estabilizador de la economía mundial y la creación de una moneda con las mismas características.

En el caso de México la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, así como Nacional Financiera, conocieron los proyectos de Bretton Woods desde mediados de 1942 cuando el texto elaborado por Harry D. White aún era informal. En esas fechas se desconocía la existencia de lo que más tarde se conoció como Plan Keynes. (Ferrer, 2006)

Rodrigo Gómez el entonces gerente del Banco de México veía con interés la creación del FMI por cuanto significaba el acceso a recursos adicionales a sus escasas reservas monetarias para hacer frente a desequilibrios de balanza de pagos en cuenta corriente.

Desde la época revolucionaria México tenía una historia de inestabilidad de su moneda y preveía que en la posguerra se presentarían eventualidades en las que el FMI podría ser útil, en efecto la cuota inicial de México en el FMI fue de 90 millones de dólares, con ello el apoyo casi automático de 25% de la cuota representaba 22.5 millones, aunque parezca poco, en 1947 significó un añadido considerable a las muy escasas reservas monetarias de ese momento.

El FMI inició con muy poco éxito, en América Latina inicio con algunos ajustes devaluatorios, como los de México 1947- 1948 seguido por otro en 1954. Sin embargo, la principal misión del FMI en esta región fue inducir a los países que mantenían las modalidades más improbables de control de cambios a liberarlas y a lo mismo, abandonarlas, a la vez que les auxiliaba en las tareas de estabilización monetaria.

El principal problema fue que prevalecieron tasas elevadas de interés en buen aumento de países cuyas causas había que atacar; además, los bancos centrales insistían en mantener monedas sobrevaluadas.

Bretton Woods

El 22 de julio de 1944, en el Hotel Mount Washington, en las afueras del poblado de Bretton Woods, estado de New Hampshire, Estados Unidos, las delegaciones de 44 países aprobaron las actas constitutivas del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), hoy conocido como Banco Mundial. Habían sido convocados esos países después de más de dos años de preparativos, intercambios de posiciones, consultas y negociaciones, principalmente entre los gobiernos de Estados Unidos y el Reino Unido, con objeto de crear las bases de un nuevo sistema monetario internacional para la posguerra y de un mecanismo que permitiera reanudar las corrientes internacionales de capital en forma ordenada.

Los proyectos estadounidense y británico que se formularon desde 1941 y se dieron a conocer oficialmente en 1943, a los que se añadieron sendas propuestas de Canadá y el gobierno provisional de Francia en el exilio, se convirtieron en la base de las negociaciones finales iniciadas el 1 de julio de 1944 en Bretton Woods.(Urquidi, 1994)

Respecto al FMI se había llegado a un acuerdo previo en abril del mismo año en una reunión efectuada en Washington. Hubo otra en Atlantic City, Nueva Jersey, hacia fines de junio, para revisar los documentos. Por cierto, que en el documento de abril se hablaba de un "Fondo Monetario Internacional de las Naciones Unidas y Asociadas". En cuanto al Banco Mundial, en noviembre de 1943 el documento

básico se dio a conocer como "Proyecto de bosquejo preliminar de un Banco de Reconstrucción y Desarrollo de las Naciones Unidas y Asociadas". Entre los 19 países latinoamericanos invitados y presentes (con la excepción de Argentina), México desempeñó un papel de significación, como también Brasil, Colombia, Cuba, Chile y Venezuela. Buen número de los países europeos estuvieron representados por sus gobiernos en el exilio; la Comunidad Británica por Australia, Canadá, la India y Sudáfrica; la Unión Soviética participó plenamente; los países entonces neutrales no estuvieron presentes. (Hodara, 2014)

La historia económica y financiera de esa época ha sido descrita y analizada detalladamente, pero merecen destacarse dos mecanismos, relativamente débiles, que se pretendía funcionaran a favor de la ampliación del comercio y la estabilidad cambiaria: por un lado, el programa de tratados bilaterales de comercio recíproco iniciado por Estados Unidos en 1934 con fines de liberación arancelaria; por otro, los acuerdos de estabilización monetaria suscritos por Estados Unidos, el Reino Unido y Francia hacia 1936 para intentar estabilizar los tipos de cambio entre esos tres países mediante consultas y cooperación entre los respectivos bancos centrales y tesorerías o ministerios de finanzas. Ambos mecanismos fueron sin duda alguna, elementos importantes en las ideas que condujeron a las propuestas de crear el FMI, la OMC y, secundariamente, el Banco Mundial. Otro elemento fundamental fue la experiencia de desorden en los movimientos internacionales de capitales que sobrevino a la conclusión del Tratado de Versalles, sobre todo en lo que hace a los efectos de las indemnizaciones impuestas a Alemania y a la liquidación de las deudas de los países aliados de entonces con Estados Unidos. (Montemayor, 2000)

Por último, y no menos importante, estaba en el aire la cuestión de las paridades monetarias y su regulación, ya que difícilmente habría un clima propicio para restablecer el patrón oro internacional. Este mecanismo o sistema, basado en la convertibilidad de las monedas nacionales en oro a una paridad fija, si bien nunca funcionó plenamente en el siglo XIX, regía por lo menos las transacciones entre los principales países que intervenían en el comercio mundial.

Proyectos para la creación del banco mundial y FMI

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, así como Nacional Financiera, conocieron los proyectos de Bretton Woods desde mediados de 1942, cuando se obtuvo informalmente el texto del proyecto elaborado por Harry D. White, funcionario adjunto del Secretario de la Tesorería de Estados Unidos. (Urquidi, 1994). Este proyecto preveía la creación de un Fondo Internacional de Estabilización Monetaria, un Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y un Fondo de Estabilización de los Precios de las Materias Primas. En esas fechas se desconocía la existencia de lo que más tarde sería conocido como Plan Keynes, del economista británico John Maynard Keynes. Sin embargo, a fines de 1942 se supo que el proyecto de White había evolucionado, y en abril de 1943 se dieron a la publicidad simultáneamente el segundo Plan White y el Plan Keynes.

Las propuestas de White ya incluían, en esencia la creación de un Fondo de Estabilización Monetaria Internacional, constituido por los gobiernos de los países aliados. Dicho Fondo debería tener capacidad para hacer préstamos temporales, hasta cierto límite, a los países con déficit en cuenta corriente para permitirles corregir su desequilibrio sin necesidad de modificar su tipo de cambio, a menos que el desequilibrio fuera de carácter "fundamental", caso en el cual se podría negociar con el Fondo una modificación de la paridad vigente. Cada país fijaría su paridad inicial en términos de gramos de oro, y se adoptaría, para fines contables, una unidad internacional denominada *unitas*. La propuesta nueva de White no se dio a conocer oficialmente sino hasta noviembre de 1943.

El Plan Keynes, en cambio, fue una propuesta mucho más ambiciosa y a la vez menos estructurada formalmente, para crear una Unión Internacional de Compensación que permitiera a los países con déficit en cuenta corriente pagar los saldos a sus acreedores en una unidad monetaria denominada *bancor*, hasta ciertos límites. Los acreedores quedaban en libertad de girar contra esos saldos. No habría transferencias de oro entre los bancos centrales, pero es evidente que el sistema, sin el oro, recordaba el mecanismo de funcionamiento del patrón oro

de otros tiempos. El Plan Keynes no proponía ningún organismo especial para la reconstrucción ni para el desarrollo, pero sugería que a través de la Unión Internacional de Compensación se podrían manejar varios otros fondos relacionados con los ajustes de posguerra. (Urquidí, 1994)

En esencia, ambas propuestas, en lo que hace a las medidas de estabilización monetaria y apoyo para corregir los desequilibrios temporales, tenían el mismo propósito, aun cuando diferían radicalmente en el método para lograrlo. Mientras el Plan Keynes, muy a la británica, recomendaba un mecanismo bancario internacional no demasiado formalizado y a la vez bastante automatizado, en manos de los bancos centrales, el Plan White, muy a la norteamericana, recomendaba un organismo estructurado en que se especificaran jurídicamente las funciones, las reglas de operación, los límites, los remedios, las condiciones para implantarlos, e incluso medidas referentes a la disolución del organismo.

FMI

En el caso del Convenio sobre el FMI subyacían varios temas de interés inmediato: los saldos inconvertibles de la Comunidad Británica, la probable "escasez de dólares", la fijación de las paridades iniciales y las condiciones relativas a su modificación en caso de "desequilibrio fundamental" y el desmantelamiento de los sistemas restrictivos y de control de cambios. Respecto a la convertibilidad en general, los países podían optar por el régimen de plena libertad cambiaría para transacciones corrientes o mantener un régimen de restricciones durante un periodo de transición en consulta con el Fondo.

Con relación a un cambio uniforme en las paridades, es decir, modificación del precio internacional del oro, México, consiguió que se desechara una propuesta inicial para que tres países pudieran decidirla sin previo consenso de los demás, y se dispuso al fin que tendría que ser por mayoría simple de votos, pero con el consentimiento de cualquier país que poseyera por lo menos 10% de los mismos y con posibilidad de que cualquier país pudiera rehusarse a aceptar dicho cambio uniforme de las paridades-oro. México sostuvo en la Comisión III que la plata debiera aceptarse como reserva internacional dada su larga historia de constituir

metal monetario y de ahorro, y presentó argumentos y una propuesta de enmienda, sin embargo, tuvo poco apoyo. En síntesis, México, con base en estudios analíticos formulados en el Banco de México y la Secretaría de Hacienda, veía con interés la creación del FMI por cuanto significaba acceso a recursos adicionales a sus escasas reservas monetarias para hacer frente a desequilibrios de balanza de pagos en cuenta corriente. México tenía una historia de inestabilidad de su moneda desde la época revolucionaria y preveía que en la posguerra se presentarían eventualidades en las que el FMI podía ser útil, como ocurrió en efecto en 1947-1948 y en 1954. La cuota inicial de México en el FMI fue de 90 millones de dólares. Con ello el apoyo casi automático de 25% de la cuota representaba 22.5 millones, que parece poco pero que en 1947 significaron un añadido considerable a las muy escasas reservas monetarias de ese momento. (Hernández y López, 2000)

Actuación del FMI Y BM

El FMI ha desempeñado el importante rol de intermediario entre países deudores y bancos acreedores. En efecto, el Fondo organizó y coordinó complejos paquetes de recursos financieros provenientes de muy diversas fuentes, los cuales ayudaron en 1982-1985 a encarar insuficiencias de liquidez externa de muchos países de la región. (Molina. 2006)

Además, en ese período el FMI incrementó significativamente el volumen de los créditos otorgados con recursos propios. Al asumir este rol de intermediario, el FMI ha impuesto condiciones tanto a deudores como a acreedores. Los primeros han debido adoptar programas de ajuste que incluyen el pago del total del servicio de la deuda externa. Por su parte, los bancos acreedores han tenido que suministrar de manera "no muy voluntaria" créditos adicionales para sustentar los paquetes confeccionados por el Fondo, en los que las contribuciones de éste constituían apenas uno de los componentes. Cabe recordar que la función básica asignada originalmente al FMI consiste en proporcionar préstamos a países que sufren desequilibrios externos de carácter coyuntural., el rol de ese organismo es en lo fundamental de corto plazo y está centrado en el desequilibrio de flujos de la balanza de pagos. Como lo señala Bacha (1985), al asumir el FMI el papel de

intermediario en el problema de la deuda externa latinoamericana está mostrando una preocupación específica por un problema de stock de largo plazo. En este planteamiento subyace la idea básica de que la deuda externa latinoamericana y su puntual servicio obedecen no a una transitoria falta de liquidez, sino que a un problema crítico de desequilibrio de stocks.

Al Banco Mundial le resulta muy difícil, en consecuencia, encontrar proyectos de inversión viables a los cuales otorgar financiamiento. En este marco, la institución crea nuevas líneas crediticias, que no apuntan al financiamiento de proyectos específicos, sino que al apoyo de países que requieren acometer ajustes estructurales destinados a resolver desequilibrios externos. El contenido de tales programas constituye la base de la nueva condicionalidad del Banco. Su objetivo es aumentar la eficiencia general de la economía a través del establecimiento de los incentivos adecuados, lo cual supone cambios en las políticas comerciales y de precios, en el tamaño y la estructura del Estado, y en el rol que juega el gobierno en la actividad económica. (Hernández y López, 2000)

El Banco Mundial ha cumplido, para algunos países deudores latinoamericanos (Chile, Colombia, México y Panamá), un rol importante como catalizador o aval de nuevos créditos provenientes de la banca privada internacional, el hecho de que proporcione créditos o su aval ha facilitado la concesión de créditos de la banca comercial. En este sentido, la banca privada internacional querría que el Banco fuera bastante más lejos y que ampliara su aval, ya sea a los créditos vigentes o a cualquier flujo futuro. (Rodríguez, 1995)

El Banco Mundial

El Convenio sobre el Banco Mundial planteaba menos problemas generales, aun cuando algunos en realidad podían tener mucha importancia potencial. La delegación mexicana iba preocupada por el acceso a los recursos del Banco Mundial para fines de desarrollo, dado que en 1942 México acababa de llegar a su primer acuerdo de restructuración de la deuda externa insoluble del siglo XIX y principios del XX, había también acordado cubrir el valor de las instalaciones petroleras expropiadas en 1938 y estaba negociando el pago de la deuda externa

ferrocarrilera. Diversos estudios de la época hacían ver que México necesitaría préstamos externos para el desarrollo de su infraestructura -caminos, electricidad y distritos de riego-- y otros fines más adelante, sin que tuviera en ese momento acceso ni a los mercados de capitales ni a créditos bancarios del exterior, salvo en pequeña medida a los recursos del Eximbank (banco de importaciones y exportaciones de Estados Unidos).

Aunque el proyecto del Banco Mundial mencionaba el financiamiento del desarrollo (o fomento), destacaba más bien las necesidades de financiamiento para la reconstrucción de los países europeos.

A partir de 1948 el Banco Mundial dedicó totalmente sus recursos a financiar proyectos, y más tarde, programas de desarrollo. Su capital inicial fue de 10000 millones de dólares e indudablemente constituía la principal fuente de financiamiento disponible para los países en desarrollo, aunque dicho capital se integraría poco a poco. Sin embargo, quedaba la cuestión de si el Banco Mundial debía preferir garantizar préstamos hechos por la banca o colocaciones de bonos en las bolsas, en lugar de otorgar préstamos directos a largo plazo. El proyecto de convenio constitutivo preveía ambas modalidades y en Bretton Woods pocos países intervinieron en este debate. (Ferrer, 2006)

En sus primeras etapas, el Banco Mundial tenía poca credibilidad en los círculos financieros y más bien le preocupaba empezar a colocar sus propios valores en el mercado, ya que el capital social disponible inicialmente no sería muy cuantioso. Por ello, al principio también procuró financiar participaciones en créditos a empresas privadas en los países en desarrollo en lugar de hacer préstamos directos a instituciones del sector público. En sus primeros años el Banco Mundial acabó por entenderse directamente con los gobiernos y financió grandes proyectos de los sectores públicos en la India, América Latina y otras partes.

Patrón oro

El sistema monetario de un país es una de las principales instituciones que permiten el funcionamiento del total de la economía, este debe procurar, como cualquier otra institución, reducir la incertidumbre estableciendo una estructura

estable de la interacción humana. Por ello, una reforma monetaria se vuelve un tema muy delicado que tiene repercusiones importantes sobre todos los agentes económicos. Cuando las normas que regulan monetariamente a un país no pueden crear un clima de certidumbre y estabilidad económica, estas deben modificarse para conseguir la credibilidad de los agentes.

En México esta situación ocurrió hacia 1903, generando la necesidad de cambiar el sistema monetario por uno que cumpliera con los objetivos institucionales antes mencionados (Ferrer, 2006). En 1903 el patrón oro era la opción más natural a adoptar por la credibilidad que ofrecía ante los ojos del mundo el compromiso con la estabilidad cambiaria.

Liberalización económica y financiera

La apertura financiera precedió a la apertura económica y comercial de finales del siglo en México. Ésta no se produjo vinculada a cierta necesidad de hacer más eficiente al sector financiero en su papel de proveer los recursos a los sectores no financieros para la producción y el comercio. Ni por una mayor presión de los grupos industriales sobre la banca por financiamiento oportuno y de bajo costo. En todo caso, podemos situar su origen cuando la propia banca en México, al inicio de los años setenta, promueve modificaciones en el marco legal y regulatorio a fin de operar en las nuevas condiciones competitivas que la ruptura de Bretton Woods estaba creando. (Correa, 2010)

El modelo se basa en la privatización, la desregulación y la apertura comercial y financiera, y considera a la liberalización comercial el factor determinante para acelerar el crecimiento: a mayor liberalización comercial mayor prosperidad económica (Banco Mundial, 2002).

Más aún, la liberalización financiera se inició de la mano del rápido crecimiento de la deuda externa de los años setenta. Es precisamente el auge del endeudamiento externo de esos años lo que modificó a fondo los flujos de dinero y capitales, la organización de la intermediación financiera y la política financiera como un todo (Girón, 1995). Primero, al

inicio de los años setenta, se dio lugar jurídico a la existencia de grupos bancarios. Con la legislación sobre banca múltiple el sistema bancario logró consolidar sus balances como banca múltiple (la integración en un mismo banco de las operaciones comerciales, hipotecarias y de inversión), tendiendo hacia el modelo de banca universal. Esta acelerada reestructuración de los intermediarios, a pesar de su rapidez se sucedió a través de fusiones y sin quiebras de significación. La participación de los intermediarios financieros estatales era muy importante al grado que, considerando al Banco Central, manejaban el 50% de los recursos totales del sistema financiero y cerca del 60% del financiamiento otorgado. Como parte de este proceso de reorganización del sistema bancario se sucedieron un conjunto de cambios que permitieron un manejo más flexible de los recursos bancarios: se elevó el número de instrumentos de captación; se modificó la tasa de depósitos obligatorios y tendió a reducirse (hasta donde la propia liquidez del mercado lo permitía); y, se liberó en alguna medida la canalización obligatoria de crédito. De modo que fue posible que los grupos bancarios manejaran de una manera más elástica e integral sus recursos, durante los setenta y hasta 1982, se facilitó a los bancos más grandes y al capital que preferentemente en ellos se mueve, el desarrollo de sus políticas de captación, financiamiento, inversión y crecimiento sin más cortapisas que la propia competencia.

El modelo de liberalización comercial como alternativa para impulsar el crecimiento económico mediante el sector externo fue impuesto a México por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y otras instituciones multilaterales. México se adhirió a este modelo en julio de 1985. El programa de liberalización comercial de 1985 a 1987 fue uno de los de mayor alcance respecto a los de otros países en desarrollo. La mayor parte del comercio internacional de México se liberó previamente a su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) firmado en 1986. La mayoría de las modificaciones exigidas por el GATT ya se habían realizado con anterioridad e incluso excedidas con el programa unilateral de liberación comercial en 1985. Por

tanto, la entrada de México al Acuerdo no implicó una intensificación del proceso de liberación, sino que más bien fue considerada como una señal del gobierno de continuar con una política de ese tipo (Ten Kate, 1992).

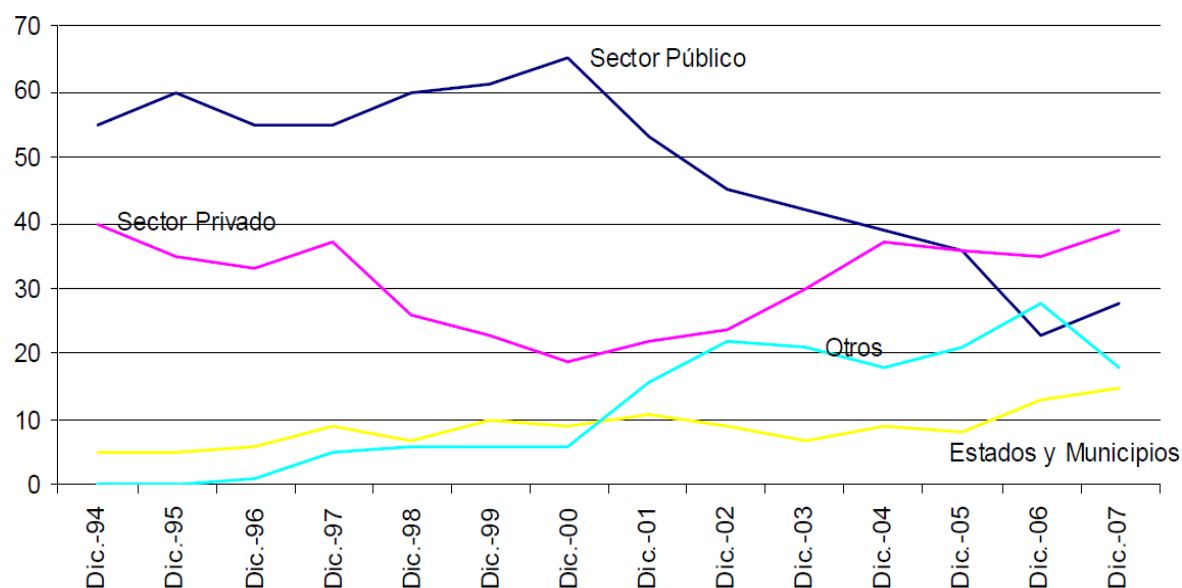
Bancos y Bolsa de Valores

Durante mucho tiempo la banca de desarrollo dedicó su atención principalmente a financiar al gobierno, particularmente en la década de los 80's, cuando la mayor parte del ahorro financiero del país tuvo que ser destinado a satisfacer lo que requería el sector público. La continua estabilidad macroeconómica después de esta década permitió reducir dichas necesidades financieras, la banca tanto comercial como de desarrollo, ha podido destinar una mayor proporción de sus fondos prestables al sector privado.

El gráfico 1.1 muestra cómo han cambiado las prioridades de financiamiento de la banca de desarrollo en algunos años. No solo han cambiado los destinatarios del financiamiento de la banca de desarrollo, sino que también ha variado el conducto a través del cual se hace llegar el crédito a sus destinatarios finales.

Gráfica 1.1

Distribución del financiamiento otorgado por la banca de desarrollo a sectores no bancarios (porcentaje)



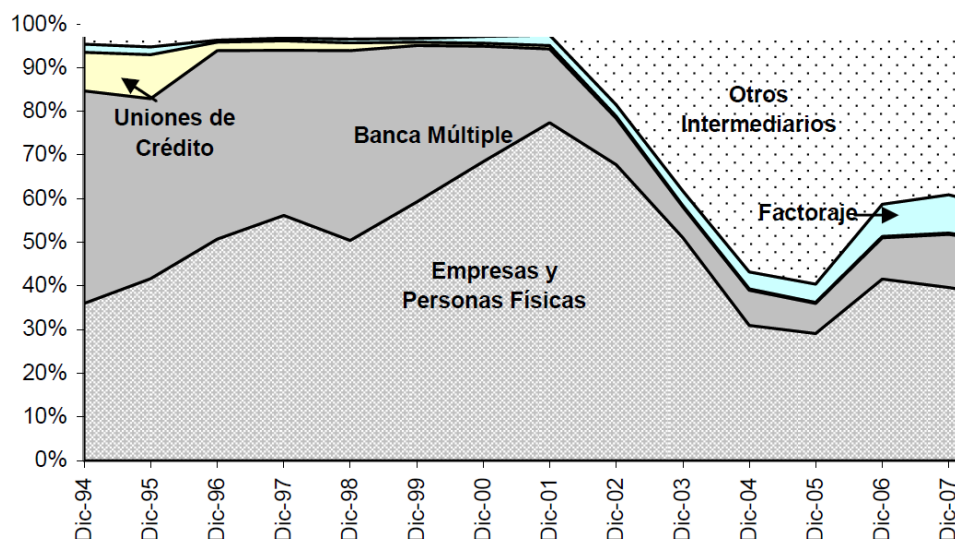
Fuente: Banco de México

Durante un largo tiempo se distribuyó crédito de forma directa a través de las ventanillas de atención al público que tenían las instituciones de la banca de desarrollo, así como mediante operaciones de descuento de cartera a través de la banca comercial, los bancos de desarrollo también contaban con oficinas para captación del ahorro del público.

En el gráfico 1.2 se observa cómo han evolucionado los canales donde ha fluído el crédito de la banca de desarrollo. Se observa como desde inicios del 2000 se ha usado otros intermediarios financieros, muchos de ellos recientes, como el caso de las sociedades financieras de objeto limitado.

Gráfico 1.2

Distribución del crédito por actividad principal de los prestatarios



Fuente: CEPAL con datos del Banco de México

El sistema bancario en México es resultado de una compleja transformación en la que se encuentran procesos de desregulación, expansión, crisis, privatización y privatización. Así, por ejemplo, en la década de los cuarenta existía una marcada división entre banca comercial e instituciones de inversión. En los cincuenta se

obligaba a los bancos comerciales a mantener en el Banco de México depósitos proporcionales a las obligaciones que tenían por depósitos de reclamo inmediato; lo mismo que en los sesenta donde, además, el financiamiento a la inversión tuvo gran participación estatal. Uno de los acontecimientos fundamentales en la década de los setenta fue la creación de la banca múltiple (1974), la cual comenzó operaciones en 1976. Se pretendía que ésta asegurara financiamiento a mayores plazos para la industria; que avanzara en la asignación eficiente del crédito, homogeneizara el régimen de encaje legal, incrementara la oferta de productos financieros y mejorara el control y la vigilancia de las instituciones (Girón, 2005).

A partir de 1988 el país inició un proceso de reforma económico-financiera. Paulatinamente se eliminaron los cajones selectivos de crédito y se liberalizaron las tasas de interés. Poco después, en mayo de 1990, el gobierno anunció la desincorporación bancaria y expidió las bases para dar inicio al proceso en septiembre del mismo año. Entre los objetivos de la reprivatización se encontraban: contar con un sistema financiero eficiente y competitivo; garantizar una participación diversificada y plural en el capital de los bancos; vincular la aptitud con la calidad moral de la administración de los mismos; asegurar que la banca fuera controlada por nacionales; lograr descentralización y arraigo regional en las instituciones; obtener un precio justo por ellos; conformar un sistema financiero balanceado y propiciar prácticas bancarias y financieras sanas.

Durante 1995 la abrupta devaluación del peso, la contracción económica, la mayor inflación y el repunte en las tasas de interés reales y nominales provocaron un incremento en la cartera vencida de los bancos, lo cual junto a la escasa capitalización, generaron problemas de insolvencia, las autoridades debieron equilibrar diversas opciones para enfrentarla.

La única opción abierta de las autoridades fue un programa de rescate para atacar los problemas de:

- Falta de liquidez
- Deterioro en la calidad de los activos de los bancos
- Baja capitalización

A lo largo del programa de rescate la CNBV intervino a 12 instituciones en las que se detectaron malos manejos o enfrentaron dificultades para cumplir con los requerimientos de capital de un mínimo de 8%.

A partir del proceso de privatización, las instituciones de banca múltiple han cambiado en su mayoría de dueños, tan solo 4 de los 18 bancos que fueron privatizados en 1991 y 1992 siguieron bajo control de sus entonces propietarios iniciales. Así mismo mientras nuevas instituciones bancarias incursionaron en el mercado muchas de ellas fueron intervenidas, adquiridas por otras más grandes o han desaparecido.

Sistema financiero actual

Actualmente el sistema financiero en México está compuesto por 51 bancos autorizados y en operación, como se observa en la tabla 1.1, los cuales cumplen con los estándares internacionales en materia de regulación que son supervisados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Tabla 1.1

Bancos en operación actualmente en México (2019)

1 ABC Capital	14 Bankaool	26 Credit Suisse	39 Mifel
2 Accendo Banco	15 Banorte	27 Deutsche Bank	40 Mizuho Bank
3 Actinver	16 Banregio	28 Famsa	41 Monex
4 Afirme	17 Bansi	29 Finterra	42 MUFG
5 American Express	18 Barclays	30 Forjadores	43 Multiva
6 Autofin	19 Base	31 Fundación Dondé	44 Pagatodo
7 Azteca	20 BBVA Bancomer	32 HSBC	45 Sabadell
8 Bajío	21 BIAfirme	33 ICBC	46 Santander
9 Banco 53	22 CI Banco	34 Inbursa	47 Scotiabank
10 Bancoppel	23 Citibanamex	35 Inmobiliario Mexicano	48 Shinhan
11 Bancre	24 Compartamos	36 Intercam	49 Ve por Mas
12 Bank of America	25 Consubanco	37 Invex	50 VW bank
13 Bank of China		38 JP Morgan	51 KEB Hana México

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

A continuación, en la tabla 1.2 se analizan los 7 bancos más grandes de México de acuerdo a sus activos:

Tabla 1.2

Bancos más grandes de México 2019

Banco	Activos (en millones de pesos)
BBVA Bancomer	2,137,068
Santander	1,468,280
CitiBanamex	1,232,615
Banorte	1,210,931
HSBC	799,371
Scotiabank	526,196
Inbursa	378,281

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV

La tabla 1.2 permite observar que el banco más grande es BBVA Bancomer seguido por Santander, ambos de origen español, seguidos por CitiBanamex de origen estadounidense y en el cuarto lugar se observa a Banorte de origen mexicano el cual durante los últimos años ha ido creciendo.

BBVA Bancomer

En México la historia de BBVA comenzó un 15 de octubre de 1932, dentro de la cartera de consumo, BBVA ofrece opciones de financiamiento directas e indirectas.

En la tabla 1.3 se observa la cartera de crédito vigente que ofrece BBVA, en el año 2016 el total de la misma fue de 1,001,269, de la cual muestra mayor movimiento la cartera comercial.

Tabla1.3

	2015	2016
Cartera Comercial	344,911	409,974
Crédito a entidades financieras	15,870	19,606
Crédito al gobierno	137,515	142,640
Cartera de consumo	217,982	247,534
Cartera hipotecaria	167,842	181,515
Cartera total vigente	884,120	1,001,269

**Saldos puntuales en millones de pesos*

Fuente: estrategia BBVA

Se observa en la tabla 1.4 que la cartera vigente en 2018 alcanzó 1,142,174 mdp aproximadamente un incremento anual de 8%. Los créditos para actividad empresarial son los que muestran mayor dinamismo con un aumento anual de 10.1%.

Tabla1.4

Cartera de crédito vigente (millones de pesos)	12 M 2017	9M 2018	12M 2018	% VAR TRIM	VAR ANUAL
Actividad empresarial	452,643	492,217	498,431	1.3	10.1
Entidades financieras	27,899	26,867	30,898	15.0	10.7

• Prestamos al gobierno	71,516	75,685	77,144	1.9	7.9
• Paraestatales	52,748	57,610	52,034	9.7	1.4
Entidades gubernamentales	124,264	133,295	129,178	3.1	4.0
• Créditos comerciales	604,806	652,379	658,507	0.9	8.9
• Créditos de consumo	259,377	268,615	275,090	2.4	6.1
• Créditos a la vivienda	193,834	204,647	208,577	1.9	7.6
Crédito vigente total	1,058,017	1,125,641	1,142,174	1.5	8.0

Fuente: CNBV

Santander

Estas son las principales subsidiarias en México se observa en la tabla 1.5 que Santander Consumo, cuya actividad principal consiste en otorgar todo tipo de créditos, con o sin garantía, a personas físicas o morales, nacionales o extranjeras, así como expedir toda clase de tarjetas de crédito mediante contratos de apertura de crédito en cuenta corriente, al año 2018 tenía un total de 76,652 siendo la mayor de este banco.

Tabla 1.5

Santander México, S.A.	Total de activos (millones de pesos)	Resultado neto (millones de pesos)	Capital contable (millones de pesos)
SANTANDER consumo	76,652	3,495	16,931
SANTANDER vivienda	49,106	504	7,916

SANTANDER inclusión financiera	194	115	155
Servicios corporativos	287	30	133
Servicios especializados	74	4	45
Tecnología México	1,270	36	894

Fuente: Informe Anual 2018 BSM

CitiBanamex

Grupo Financiero Banamex ofrece principalmente sus productos y servicios a través de las siguientes áreas o líneas de negocio, muchas de las cuales se realizan a través del Banco:

- Banca de Consumo, que a su vez incluye los negocios de:

Banca Comercial

Banca Empresarial, Banca de Gobierno e Instituciones (BE & BGI)

Banca Hipotecaria o Tarjetas de Crédito

A) Banca Comercial El negocio de Banca Comercial, dependiente de la Banca de Consumo, ofrece productos de captación a través de productos tradicionales como depósitos a la vista y a plazo y sociedades de inversión y préstamos personales a través de nómina y mercado abierto

B) Banca Empresarial y Banca de Gobierno e Instituciones (BE & BGI) Banca Empresarial & Banca de Gobierno e Instituciones ofrece soluciones integrales a la medida en captación, inversión y crédito a negocios medianos, corporaciones regionales o multinacionales y a gobiernos locales. Los productos que BE y BGI ofrecen están orientados a mejorar y facilitar la operación de sus clientes, pues

incluyen líneas de crédito para capital de trabajo, proyectos de expansión y consolidación de pasivos, soluciones de Tesorería y cobranza, entre otros.

C) Banca Hipotecaria El objetivo fundamental de Banca Hipotecaria es atender la demanda de vivienda de los clientes de forma profesional y responsable, para este fin se ha robustecido la estrategia del negocio en varios frentes.

Banorte

Es una institución financiera y bancaria mexicana, con sede en Monterrey, Nuevo León. Es uno de los cuatro bancos más grandes de México, en términos de activos y préstamos, y el administrador más largo de afores. En la tabla 1.6 se observa los principales componentes de su cartera de crédito que ofrece, siendo mayor el de consumo por parte del gobierno seguido por el crédito de consumo comercial.

Tabla1.6

CARTERA DE CREDITO	2018	2017	2016
Hipotecario	155,748	135,334	114,718
Automotriz	24,131	19,189	15,047
Tarjeta de crédito	36,657	33,906	28,445
Crédito de nomina	52,653	52,469	44,838
Consumo	269,187	240,899	203,047
• Comercial	173,941	137,501	125,377
• Corporativo	136,639	102,220	103,491
• Gobierno	197,373	134.905	134,798
Subtotal	777,140	615,525	566,713
Banca de recuperación	52	72	91
Total cartera vigente	777,192	615,598	566,804

Fuente: informe anual Banorte

HSBC

HSBC México fue fundado el 22 de julio de 1941, bajo la denominación de Banco Internacional, S.A., como una institución de banca comercial. El 22 de noviembre de 2002, GFBITAL (hoy Grupo Financiero HSBC, S.A. de C.V.) fue adquirido por HSBC Holdings.

Principales áreas de negocio de HSBC México

Banca de Consumo y Patrimonial

Línea de negocio dirigida a personas físicas, con actividad empresarial y a micro y pequeñas empresas que comprende en su mayoría productos y servicios de consumo, entre los que destacan tarjetas de crédito, préstamos personales, nómina, auto, créditos hipotecarios, además de captación tradicional y productos de ahorro e inversión; y que sirve como plataforma para la promoción y venta de una gran variedad de productos y servicios, incluyendo los ofrecidos por HSBC Seguros. Como se ve en la tabla 1.7 los créditos al consumo y los créditos a la vivienda suman un total de 106,158 en el año 2018

Banca empresarial

Línea de negocio dirigida principalmente a personas morales, el cual abarca desde empresas medianas hasta corporativos. Ocupando el primer lugar con mayor actividad como se ve en la tabla 1.7 en el apartado de actividad empresarial. Dentro de los productos que ofrece el segmento de Banca Empresarial están los de financiamiento en pesos mexicanos y otras divisas, líneas de crédito para capital de trabajo y proyectos de inversión, compraventa de divisas, productos de cobertura de mercados, seguros, inversiones, cuenta de cheques, administración de efectivo, además de servicios financieros al Comercio Exterior.

Tabla 1.7

CARTERA DE CREDITO VIGENTE	2018	2017	2016
Créditos comerciales	265,580	215,568	179,739
• Actividad empresarial	209,072	181,274	134,697
• Entidades financieras	22,120	9,549	11,980
• Entidades gubernamentales	34,388	24,745	33,062
Créditos al consumo	58,606	56,585	56,124
Créditos a la vivienda	47,552	38,275	34,030
Total	371,738	310,428	269,893

Fuente: informe anual Grupo Financiero HSBC

Scotiabank

El Banco, con fundamento en la Ley de Instituciones de Crédito, está autorizado para realizar operaciones de banca múltiple, que comprenden, entre otras, la recepción de depósitos, la aceptación de préstamos, el otorgamiento de créditos, la operación con valores y la celebración de contratos de fideicomiso.

- Crédito Automotriz
- Tarjetas de Crédito
- Líneas de Crédito para personas físicas
- Crédito Hipotecario
- Crédito para Personas Morales y Personas Físicas con Actividad Empresarial
- Productos relacionados con Fiduciario
- Productos relacionados con Cash Management
- Productos de Captación
- Negocios Internacionales

Inbursa

Inbursa se constituyó el 20 de mayo de 1985, como una sociedad mercantil bajo la denominación social de Promotora Carso, S.A. de C.V.

Las principales entidades financieras controladas directa y/o indirectamente por Inbursa son:

- Banco Inbursa, en el sector bancario;
- Seguros Inbursa, Pensiones Inbursa y Patrimonial Inbursa, en el sector asegurador;
- Seguros de Caución y Fianzas, en el sector afianzador;
- Operadora Inbursa y Afore Inbursa, en el sector de administración de activos, siendo Afore Inbursa una entidad enfocada a los servicios financieros relacionados con la seguridad social;
- Inversora Bursátil, en el sector bursátil; y
- SOFOM Inbursa y FC Financial, en el sector de crédito al menudeo y arrendamiento financiero.

Conclusión capitular

El objetivo de este capítulo como se mencionó al inicio del mismo es observar cómo ha evolucionado el sistema financiero en México, el cual como se ve sufrió considerables transformaciones las cuales llevan a lo que es hoy en día, es decir, el sistema financiero compuesto por 51 bancos en operación autorizados por la CNBV.

Al final del capítulo se analizan los 7 bancos más importantes de país y los tipos de crédito que ofrecen, entre ellos a las empresas lo cual da paso para continuar con el siguiente capítulo y observar los tipos de financiamiento con los que cuentan las empresas.

Capítulo 2 Tipos de financiamiento empresarial

Introducción capitular

Uno de los efectos más visibles y de consecuencias más profundas de la negativa coyuntura económica de los últimos años ha sido la retracción del crédito disponible y un dramático recorte de las fuentes de financiamiento (Rodríguez).

Pero este entorno económico negativo, ha agilizado el desarrollo y el implemento de formas alternativas de financiamiento, en el siguiente capítulo se presentan los distintos tipos de financiamiento que se han ido desarrollando en México, se analiza la forma en que está constituido cada uno de ellos, su funcionamiento y sus participantes. De igual forma se analiza a la BMV y a la Banca de Desarrollo.

Crowdfunding

El termino crowdfunding es traducido frecuentemente como “financiamiento en masa o colectiva” no es un fenómeno nuevo pero el impulso tecnológico y su significación social le han dado un perfil propio, este perfil propio e innovador se ha desarrollado a través de redes sociales y plataformas.

El crowdfunding de acuerdo a Cejudo y Ramil (2013), nace como una herramienta para lograr financiación para un proyecto determinado y en un plazo pre-establecido.

La financiación colectiva (Rivera, 2012) consiste en la puesta en marcha de proyectos mediante aportaciones económicas (<funding> financiación) de un conjunto de personas (<crowd>masas, colectivo).

El crowdfunding describe un amplio y variado conjunto de esquemas de financiamiento colectivo de proyectos de muy diversa naturaleza.

El termino crowdfunding se ha generalizado en distintos idiomas para reunir distintos fenómenos que tienen en común 3 características. Primero la base comunitaria o en masa que permite agrupar esfuerzos, recursos e ideas. Segundo el objetivo principal de obtener financiamiento para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos. Tercero, el empleo de tecnología la cual

permite la interacción electrónica para canalizar las funciones. (Rodríguez de las Heras, 2013).

- Donation-based crowdfunding: Este modelo de crowdfunding está dirigido a facilitar la recaudación de fondos para proyectos sociales. Se basa, en aportaciones de usuarios en forma de donaciones para apoyar sin fines de lucro proyectos específicos de ayuda social liderados por organizaciones (ONGs), asociaciones o individuos
- Reward-based crowdfunding: En esta modalidad los usuarios contribuyen al financiamiento de un proyecto específico con aportaciones económicas a cambio de una “recompensa”.
- Lending o debt-based crowdfunding: Esta modalidad de financiamiento en masa se construye sobre operaciones de préstamo entre el colectivo de usuarios (prestamistas) y los promotores del proyecto que buscan financiamiento. Esta categoría de crowdfunding presenta diferentes formatos según la función desempeñada por el intermediario (gestor de la plataforma de crowdfunding) y las condiciones económicas de los préstamos.
- Equity-based crowdfunding o crowdfinvesting: El modelo del crowdfinvesting consiste en el financiamiento en masa de proyectos mediante la participación en el capital de la sociedad promotora. Así, la contribución recibida se trata como aportación de capital y el aportante se convierte en socio o accionista de la sociedad promotora del proyecto, con el derecho a participar, en las condiciones legales y estatutarias, en los beneficios de la compañía o a recibir, de otro modo, parte de las ganancias del proyecto.

Analizando lo anterior muchos ven al crowdfunding como una auténtica alternativa para el financiamiento empresarial.

Funcionamiento y participantes del crowdfunding

De acuerdo a Agrawal (2011 y 2013) y Rodríguez de las Heras Ballell (2013), el ecosistema del crowdfunding está formado por seis piezas clave: los prestatarios o emprendedores, los prestamistas o inversores, el servicio a intercambiar, el precio al que se pacta el intercambio, la plataforma digital y el marco regulatorio existente.

En primer lugar, los prestatarios o emprendedores constituyen la demanda dentro del ecosistema del crowdfunding. En algunos casos se trata de particulares con necesidades de financiación que encuentran difícil el acceso a préstamos bancarios. En otros casos son pequeños emprendedores que requieren una inyección de capital para desarrollar una idea o proyecto empresarial (Schwienbacher y Larralde, 2010), pero que carecen de una reputación que les permita acceder al mercado financiero tradicional.

La segunda pieza de este ecosistema son los prestamistas o inversores, que constituyen la oferta del mercado. Estos, si bien pueden tener alternativas de inversión en el mercado financiero tradicional, tienen, por un lado, menos posibilidades de invertir de manera individual dada su probable limitada capacidad de inversión y, por otro lado, dificultades para observar y evaluar proyectos, no sólo por limitaciones geográficas, sino también por carecer de la capacitación necesaria para evaluar una potencial inversión (Agrawal 2011 y 2013).

El tercer elemento es el servicio a intercambiar, el capital financiero. Como se ha mencionado, los inversores cuentan con el capital a ofertar, mientras que los prestatarios requieren dicho capital. Para que el intercambio se produzca hace falta un precio de transacción, que es la cuarta pieza de este ecosistema. Dadas las características de oferentes y demandantes, en la mayoría de casos esta transacción sería imposible de realizar dentro del mercado financiero tradicional, al ser imposible acordar un precio satisfactorio para ambas partes.

En este contexto surge la quinta pieza: la plataforma tecnológica del crowdfunding. Facilita que las otras cuatro piezas empiecen a funcionar, es decir, que la oferta y la demanda, con sus características particulares, se emparejen en el mercado a un determinado precio. Esta plataforma tecnológica permite que los incentivos que

mueven a cada uno de los agentes se encuentren, reduciendo los riesgos inherentes gracias al apoyo de la tecnología (Agrawal, 2013; Schwienbacher y Larralde, 2010). Finalmente, como sexta pieza, están las reglas de funcionamiento de este ecosistema.

Características

- Son un lugar de encuentro y aparador de proyectos
- Intermedian entre los inversores y los solicitantes de financiación
- Reducen costes de transacción
- Clasifican los proyectos y evalúan el riesgo
- Asumen una responsabilidad muy limitada

Capital semilla, Smart money o inversionistas ángeles

El término “ángel” o “business angel” se refiere a inversores que dan soporte a empresas en sus primeras etapas de crecimiento o start-ups, y lo hacen aportando “plata inteligente” o “smart money”, ya que, dado que son personas con amplios conocimientos, experiencia y capital social, agregan un valor adicional al estrictamente financiero a los emprendimientos con alto potencial de crecimiento en los que invierten.

Los ángeles inversores es una importante categoría de inversores, son individuos con cierta solvencia patrimonial que ofrecen capital de riesgo a emprendedores con quienes no tienen ninguna relación de amistad o familiar.

Este tipo de financiamiento juega un importante rol en el desarrollo de la actividad emprendedora, ya que además del capital financiero contribuyen en términos de capacidades, experiencia y contactos adquiridos en su vida profesional.

Los inversores no toman participación mayoritaria, buscan proyectos con altas aspiraciones de crecimiento y son inversores pacientes que esperan y acompañan al emprendedor en el difícil proceso.

El perfil de estos inversores les permite afrontar alto riesgo y por ello requieren alto rendimiento, ya que ese retorno debe cubrirles las pérdidas les acarrearán algunos de estos proyectos en que invierten, generalmente arman un portafolio de inversiones, dividiendo su inversión en varios proyectos en los que esperan conseguir una tasa interna de retorno.

Cuadro 2.1

Categorías de ángeles inversores

CUATRO CATEGORÍAS DE ANGELES INVERSORES



Fuente: MIT (Massachusetts Institute of Technology)

Hay una gran cantidad de este tipo de inversores, según sus estilos personales, comportamientos ante la inversión, experiencia y expectativas, como se observa en el cuadro 2.1 dependiendo de la experiencia como emprendedor y la experiencia en la industria reciben algunos de los nombres observados.

Capital de riesgo *Venture Capital*

En los últimos años el capital de riesgo ha tenido un gran interés en el campo de las finanzas, para actores en el ámbito académico, así como para directivos al interior de las organizaciones.

De acuerdo a Gompers y Lerner (2001) mencionan que uno de los países pioneros en el desarrollo de Venture Capital fue Estados Unidos, señalan el surgimiento en este país a través de la realización de inversiones de alto riesgo

desde la segunda guerra mundial hasta la actualidad, principalmente en compañías emergentes basadas en tecnología, comunicaciones, desarrollo de software y servicios de información.

En términos generales el Capital de Riesgo ha sido concebido como mecanismo de financiamiento para las empresas, principalmente para las nuevas empresas o nuevos emprendimientos.

Gompers y Lerner conciben al Capital de Riesgo como un importante intermediario en los mercados financieros, que proveen capital a las firmas que podrían de otra manera tener dificultades para tener financiamiento. Estas firmas se caracterizan normalmente por ser jóvenes, pequeñas, tener altos niveles de incertidumbre y poseer grandes asimetrías de información entre los emprendedores e inversionistas.

Por otro lado Wright y Robbie (1998), afirman que el Capital de Riesgo representa “la inversión llevada a cabo por inversionistas profesionales en el largo plazo, como el capital de riesgo financiero en nuevas firmas, donde la principal retribución es una ganancia eventual sobre el capital, complementada por una retorno en dividendos”. Para estos autores, el Capital de Riesgo incluye no sólo el financiamiento de nuevas firmas, sino también el financiamiento de aquellas firmas que realizan reestructuraciones de forma radical, las cuales, en comparación con aquellas que cotizan en el mercado de capitales, presentan notables problemas de asimetría de información.

Una definición más precisa es la de Bundesbank (2000) “la participación de capital en firmas jóvenes, tecnológicamente innovadoras, pequeñas y medianas, que no cotizan en el mercado de capitales, las cuales, a pesar de los bajos rendimientos actuales, poseen un alto potencial de crecimiento futuro, las compañías Capital de Riesgo proveen a firmas jóvenes no sólo requerimientos de capital sino también amplia experiencia gerencial y otros servicios de consultoría”.

Estructura

Los inversores institucionales deciden en qué fondos invertir basados fundamentalmente en dos criterios: a) la política de inversión del fondo, o sea los sectores de la economía en los que el fondo invierte; y b) la trayectoria de resultados de inversión obtenidos por los diversos fondos de la industria.

Una vez que se toma la decisión de inversión, estos inversores no tienen participación en la gestión del fondo, de la misma manera que cuando se invierte en un Fondo Común de Inversión no es posible influir en la gestión del mismo. Debido a esta participación acotada, que se limita al aporte de capital, estos inversores se denominan “Limited Partners”. La gestión diaria del fondo está en manos de un Gerente, a quien se lo denomina “General Partner”. A diferencia de los Limited Partners, cuya responsabilidad por el resultado de las inversiones se limita al capital aportado al fondo, el General Partner o Gerente del Fondo tiene, en cambio, responsabilidad por la gestión de las empresas en que invierte, con lo que enfrenta grandes contingencias. La relación entre los inversores y el Gerente se formaliza en un:

Contrato de Gestión, en el cual se establecen derechos y obligaciones de ambas partes y también la remuneración que recibirán cuando se cierre el fondo. Se le exige al General Partner invertir un monto equivalente al 1% del total de capital comprometido por los inversores, de modo tal de alinear en la práctica los intereses del manager con los de los inversores. El otro gran “alineador” de intereses en estas sociedades es la significativa remuneración variable que obtendrá el manager, si sus inversiones resultan exitosas. (Trujillo, 2008)

Bolsa de valores¹

Es una entidad financiera que opera por la concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la ley del mercado de valores.

Antecedentes

¹ Toda la información respecto a la bolsa fue obtenida de la página oficial de la Bolsa Mexicana de Valores, recuperada 25/08/2019, <https://www.bmv.com.mx/>

Los inicios de los mercados de valores en México, tienen su origen en el siglo XIX. En el año de 1894 se funda la Bolsa Nacional, promovida por un grupo de corredores. Es el inicio de un sistema organizado y reglamentado en la negociación de valores. En el año siguiente, 1895, se funda la Bolsa de México con los mismos fines pero surgida de un grupo distinto de corredores, después en septiembre de ese mismo año se realiza la fusión de ambas bolsas, que llevaría como nombre Bolsa de México S.A. Durante años posteriores la Bolsa siguió operando de manera normal, en las cuales tuvo que pasar por periodos críticos y de incertidumbre para el público inversionista.

Fue en el año de 1928 que la bolsa quedo bajo la regulación de la Comisión Nacional Bancaria, creada 4 años atrás por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público. En el año de 1946 se crea la Comisión Nacional de Valores que posteriormente se fusionaría con la anterior comisión para formar la actual Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que es hoy en día una de las entidades que rige el funcionamiento de la BMV.

Es en el año de 1975 cuando se expide la Ley de Mercado de Valores y se le da el nombre actual de Bolsa Mexicana de Valores, incorporando también a las bolsas que operaban en Guadalajara y Monterrey.

En junio de 2008, la BMV cambia su razón a Bolsa Mexicana de Valores, convirtiéndose en una empresa cuyas acciones son susceptibles de negociarse en el mercado de valores bursátil, llevando a cabo el 13 de junio de 2008 la Oferta Pública inicial de sus acciones representativas de su capital social.

El principal objetivo de la BMV es el de captar recursos de inversionistas para ser utilizados en el financiamiento a empresas, Gobierno Federal, Estatal y Municipal, y a otras entidades financieras.

La Bolsa Mexicana de Valores tiene un funcionamiento específico y distintos tipos de operaciones bursátiles, además de ciertos requisitos necesarios para poder ingresar al mercado de valores.

- Otorga apoyo financiero a las empresas

- Concentra a los inversionistas decididos a financiar a las mejores empresas para sus proyectos de crecimiento y expansión
- Realiza el estado de valores
- Procura el desarrollo del Mercado de Valores
- Supervisa y vigila las operaciones diarias del mercado
- Promueve las mejores prácticas administrativas y corporales en las empresas

Las personas u organizaciones que deseen participar en el mercado de valores buscan una mejor productividad de su dinero, esto lo pueden hacer como acreedores o como socios de otras empresas, dependiendo de la forma en que quieran participar en el mercado y la utilidad que quieran dar a su capital.

Los principales actores en el proceso de participación en el mercado de valores de acuerdo a Arturo Rueda:

- Entidades emisoras: son las empresas o instituciones que para cumplir sus objetivos o proyectos de producción o expansión, acuden al mercado a hacerse de recursos vía deuda o incrementos de su capital social.
- Público inversionista: se denomina público inversionista a las personas o entidades que buscan oportunidades o instrumentos para hacer productivos sus recursos excedentes.
- Intermediarios: los oferentes y demandantes de recursos se ponen en contacto con el mercado de valores gracias al labor intermediario

Los participantes mencionados constituyen la base operativa de un mercado de valores.

Operación de la Bolsa Mexicana de Valores

Para ingresar al mercado de valores es importante definir el mercado primario y secundario. El mercado primario se refiere a aquel en el que se ofrecen al público las nuevas emisiones de valores. Por otro lado se conoce como mercado secundario a la compra venta de valores existentes y cuyas transacciones se realizan en bolsas de valores.

Las empresas interesadas en colocar valores en la bolsa acuden a un intermediario con el cual celebran un contrato y establecen las políticas a seguir, los montos requeridos de apertura y las relaciones contractuales que acuerden entre ambas partes, estas relaciones pueden ser de dos formas:

- Discrecionales: el cliente otorga facultades al intermediario para efectuar en su cuenta las operaciones que de acuerdo con las circunstancias, el intermediario considere convenientes
- No discrecionales: el intermediario espera las instrucciones del cliente para realizar alguna operación. En este caso, no se podrán tocar o remover los recursos del cliente sin su instrucción

Después de definir lo anterior se puede decir que para realizar una oferta en el mercado primario, la empresa que va a realizar la emisión y colocación de valores debe acudir a un intermediario, en este caso una casa de bolsa, con el cual realizará una cuenta de apertura y un contrato que establezca los términos y las condiciones del servicio que se requiere. Después de realizar los protocolos necesarios, el intermediario ofrecerá en el mercado primario, los valores que hayan sido establecidos en el contrato al público inversionista.

Cuando la empresa emisora ha realizado la colocación de valores entre el público inversionista, aquellos pueden ser comprados y vendidos dentro de la BMV, todo este proceso se realiza también a través de un intermediario.

La bolsa es el punto de encuentro entre las empresas que requieren financiarse (demanda de dinero) y el público inversionista que acude al mercado para diversificar sus inversiones (oferta de dinero) como se observa en el cuadro 2.2.

Cuadro 2.2

Oferta y demanda de la BMV



Fuente: BMV

Principales operaciones bursátiles

En la BMV se realizan diariamente un gran número de movimientos ya sea en el mercado de capitales o en el mercado de deuda, a continuación se describe cada uno de ellos.

El mercado de capitales se refiere a aquel en el que se pueden negociar partes del capital social de las empresas emisoras. Su función principal de este mercado es ayudar a las empresas a obtener recursos provenientes del público inversionista, para financiar actividades de crecimiento o tener mayor participación para futuros proyectos.

Las acciones son el principal instrumento del mercado de capitales, una acción se define como los títulos emitidos que representan una parte del capital social de una empresa la cual otorga al inversionista los derechos de un socio (CNBV).

Se dividen en cuatro tipos:

- Al portador: Son acciones suscritas nominalmente en las cuales ejerce el derecho el portador de la misma.
- Preferente: Son aquellas que gozan de ciertos derechos y prioridades principalmente en el pago en caso de liquidación, así como el cobro de dividendos antes de que sean cobrados por otros accionistas.
- Comunes u ordinarias: Son las acciones que no gozan de preferencia, a menos que haya utilidades y que se realice el pago de dividendos, los cuales son pagados después de haber cumplido con el pago de las preferentes.
- Convertibles: Son aquellas que tiene la capacidad de convertirse en bonos en un tiempo determinado.

En el mercado de deuda están constituidos todos los valores de la deuda, los cuales son instrumentos que significan un compromiso por parte del emisor, el cual se obliga a compensar el capital a cierta fecha de vencimiento. El título es emitido a valor nominal, el cual debe establecer claramente los intereses y amortizaciones.

Las características de los participantes en el mercado de deuda es que por una parte la empresa que emite la deuda lo hace con el fin de obtener recursos con los que no cuenta y que necesita para poner en marcha sus proyectos, dando a la otra parte la posibilidad de recuperar su dinero en un plazo determinado con la utilidad correspondiente al cobro de intereses.

Este mercado reúne más instrumentos bursátiles que el mercado de capitales, estos están clasificados en distintas categorías.

Crédito de la banca a las empresas

México cuenta con una Banca de desarrollo que se ha consolidado en los últimos años algunas instituciones son las siguientes:

Banobras²

Es una institución que hace posible la creación de infraestructura, este Banco otorga crédito tanto a los desarrolladores privados como a los estados y municipios, sus principales sectores susceptibles son: Comunicaciones y Transporte, Energía, Agua (acueductos, plantas de tratamiento, etc.), residuos sólidos, Infraestructura social e infraestructura urbana.

Bancomext

El Banco Nacional de Comercio Exterior³ (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, esto por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano, a fin de que las empresas mexicanas aumenten su productividad y competitividad.

Opera mediante el otorgamiento de créditos y garantías de forma directa o mediante la banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios.

Apoyos directos:

- Crédito directo para necesidades financieras mayores a 3 millones de dólares.
- Factoraje internacional de exportación e importación y factoraje a proveedores
- Cartas de crédito

² Información obtenida de la página de Banobras, recuperado noviembre 2019

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

³ La información respecto a este apartado se obtuvo de la página oficial de Bancomext, <https://www.bancomext.com/>, recuperada septiembre 2019.

- Garantía Comercio Exterior
- Seguros de crédito a la exportación a través de CESCOEMEX

Apoyo mediante intermediarios financieros:

- Financiamiento a Pymes mediante intermediarios financieros bancarios con créditos hasta por 3 millones de dólares
- Garantía Comercio Exterior

Financiamiento a las industrias creativas: financiamiento a las industrias creativas y culturales, teniendo en cuenta que el conocimiento, la propiedad intelectual y la infraestructura inteligente son su valor principal, dirigido a casas y/o empresas productoras así como a productores independientes.

Financiamiento a la industria química: financiamiento para realizar las inversiones que permitan realizar las inversiones que permitan impulsar a la industria a nivel nacional e internacional, cubre las necesidades en distintas etapas:

- Resuelve las necesidades de liquidez de la industria
- Fomenta la modernización de la industria
- Impulsa inversiones en proyectos de gran impacto

Certificación PRIME Financiamiento para inversiones en activo fijo, capital de trabajo y consolidación de pasivos, fundamentado en el proceso de institucionalización de los órganos de gobierno de las empresas, que les permita cumplir con los estándares mínimos requeridos por el Mercado Bursátil para la emisión de deuda bursátil y/o colocación inicial de valores entre el público inversionista.

Capital de Trabajo. Créditos destinados a apoyar las necesidades financieras de las empresas para llevar a cabo actividades productivas relacionadas con el comercio exterior y la generación de divisas.

Equipamiento. Apoyos para la adquisición de maquinaria y equipo, nuevo o usado, ya sea de origen nacional o de importación, con el fin de crecer y modernizar la planta productiva nacional.

Desarrollo de Infraestructura Industrial. Financiamiento para el desarrollo de infraestructura industrial y la construcción o adquisición de naves industriales, mediante el anticipo del flujo proveniente de las rentas de contratos de arrendamiento de naves industriales.

Proyectos de Inversión. Financiamiento de proyectos de más de 3 millones de dólares destinados a la construcción, implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento, incluyendo la adquisición de maquinaria y equipo, así como proyectos turísticos de inversión.

Corporativo. Apoyo a las necesidades financieras de las empresas corporativas para que lleven a cabo sus operaciones.

Estructurado. Esquemas de ingeniería financiera que permiten atender las necesidades específicas de los proyectos en los que participan empresas mexicanas, considerando el riesgo crediticio asociado con un activo o conjunto de activos. Esto les permite competir en licitaciones públicas, tanto en México como en el extranjero.

Sindicado. Instrumento diseñado para la distribución de riesgos en operaciones de financiamiento, que cuenten con intereses comunes entre entidades distintas y confíen la gestión de un crédito concedido conjuntamente a un banco agente.

Inventarios. Recursos financieros para las necesidades de corto plazo del comercio exterior mexicano, a través de sus inventarios.

Conclusión capitular

Conocer las distintas fuentes de financiamiento que se ofrecen en el país es de vital importancia para las empresas ya que muchas veces es una herramienta que suele ser el motor de la misma.

En el capítulo se observa las distintas fuentes para distintos tipos de solicitudes de las empresas, así como para las que apenas comienzan su camino y para las que ya tienen algún tiempo dentro del mercado.

A pesar de los esfuerzos llevados a cabo, muchas veces por el gobierno federal, siguen persistiendo problemas para acceder al financiamiento bancario, así como el desconocimiento de los programas que pudieran ayudar al desarrollo de las empresas. Esta problemática nos da pie al siguiente capítulo en donde se analiza lo ya mencionado.

Capítulo 3 Financiamiento empresarial

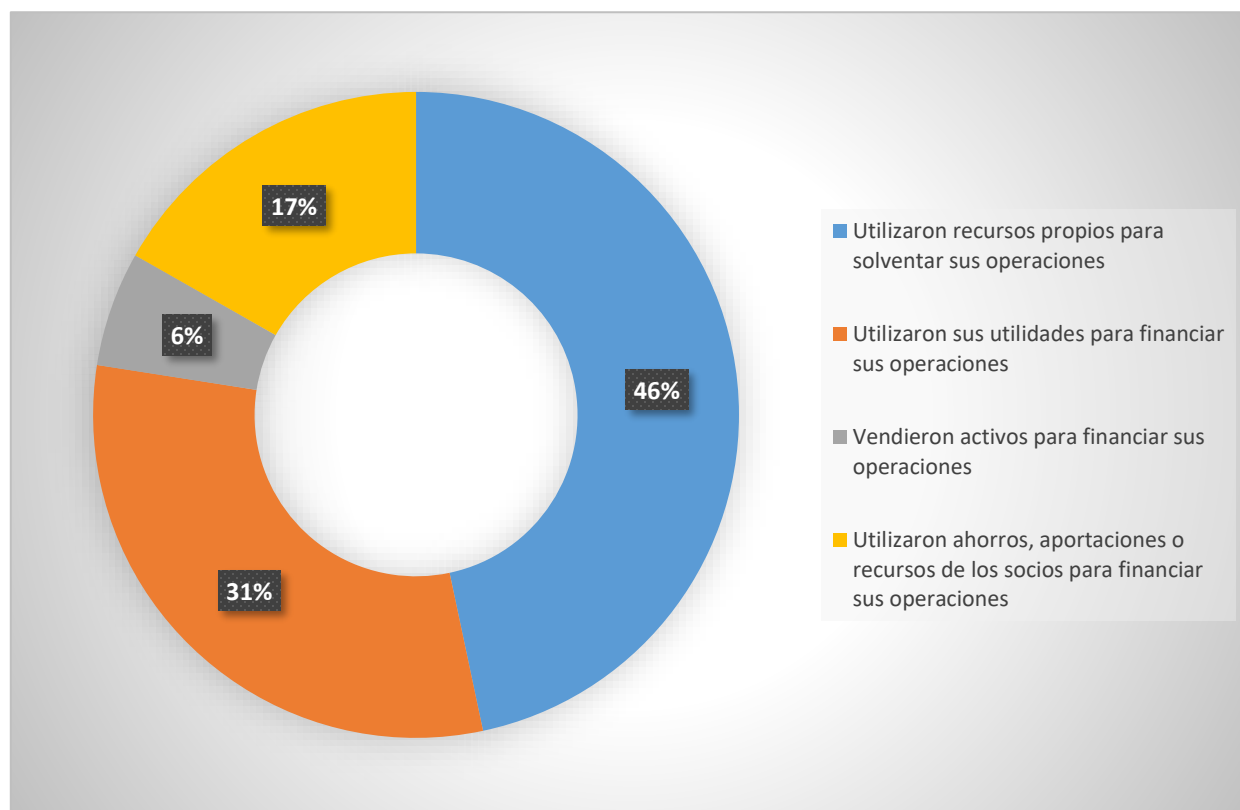
Introducción capitular

Como se ha mencionado el financiamiento empresarial es un tema de gran importancia para seguir creciendo y expandiéndose, al mismo tiempo siendo una fuente de empleo, es por ello que se muestra un análisis basado en la ENAFIN 2018, el análisis se enfoca en el tamaño de las empresas.

Se comienza el análisis observando a las empresas que utilizaron recursos propios, para ello en la gráfica 3.1 se muestra el financiamiento empresarial por tamaño de empresas.

Gráfica 3.1

Financiamiento empresarial



Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN 2018.

Para Levy (2001) las fuentes de financiamiento de las empresas son de carácter interno y externo:

- **Financiamiento Interno.-** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.
- **Financiamiento Externo.-** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, entre otros.

Se observa en la gráfica 3.1 que, el 46% de las empresas utilizaron sus recursos propios para solventar sus operaciones, 31% utilizaron sus utilidades, algunos (17%) optaron por utilizar sus ahorros, aportaciones de los socios y un 6% vendieron activos para financiar sus operaciones.

Más adelante se observa que el tipo de financiamiento utilizado por algunas empresas que muchas veces no tienen otra opción, utilizan el financiamiento externo.

[Solicitudes de crédito empresarial](#)

Es una realidad que no todas las empresas tienen acceso al crédito bancario. Para ser más precisos, la literatura especializada señala reiteradamente que las empresas, mientras más pequeñas, enfrentan mayores restricciones para obtener un crédito bancario. Si bien esto puede ser consecuencia de múltiples causas, parece haber la coincidencia de que en las empresas más pequeñas se acentúan los problemas derivados de poca información, mayor riesgo y costos de transacción más altos. Estos factores disminuyen la disposición de la banca privada para atender a este tipo de clientes (Ortega, 2011).

En la tabla 3.1 se observa el financiamiento que han recibido las empresas durante el año 2018, se observa por tamaño de empresa, el más solicitado es el financiamiento de la Banca Comercial con un 61.7%, seguido por los proveedores con el 6.9% y en tercer lugar la Banca de Desarrollo con un 4.2% tan solo 0.1 % arriba que el financiamiento por amigos o familia con 4.1%.

Tabla 3.1

Empresas que han buscado o buscarían financiamiento

Tamaño de empresa	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total	%
Tipo de financiamiento						
Banca Comercial	6,913	13,044	68,280	80,879	169,116	61.7%
Banca de Desarrollo	376	783	3,576	6,903	11,638	4.2%
Instituciones Financieras no Bancarias	404	947	2,655	2,616	6,622	2.4%
Organizaciones Empresariales	402	262	1,047	970	2,681	1%
Programa de gobierno federal, estatal o municipal	92	154	2,443	4,461	7,150	2.6%
Proveedores	814	1,014	7,124	9,900	18,852	6.9%
Familia o amigos	56	169	2,695	8,240	11,160	4.1%
Crowdfunding	48	38	459	491	1,036	0.4%
No ha buscado	2,078	2,257	13,739	27,167	45,241	16.5%
Otro	24	54	138	198	414	0.2%
					273,910	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN 2018.

Se observa también en la tabla que el 16.5% de las empresas no han buscado financiamiento ya sea porque no les interesa, no lo necesitan o son caros (ENAFIN, 2015).

Financiamiento y madurez empresarial

En la tabla 3.2 se puede apreciar la edad promedio de las empresas cuando solicitaron un crédito o préstamo por primera vez, por el tamaño de empresa y por el tipo de institución en el año 2018.

Se observa que en la Banca Comercial las micro empresas son las primeras en solicitar un crédito es decir a los 11 años y las empresas grandes su edad promedio es a los 16 años. En los proveedores la edad promedio más baja al

solicitar un crédito por primera vez es en las empresas medianas con 3 años y la empresa pequeña es la que tarda más con una edad promedio de 8 años. Respecto a la Banca de Desarrollo la edad promedio más baja al solicitar un crédito la tienen las empresas medianas con 3 años y la edad promedio más alta las empresas grandes con una edad de 16 años al igual que la Banca Comercial.

Tabla 3.2

Edad promedio de las empresas cuando solicitaron un crédito por primera vez

Tamaño de empresa	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Tipo de financiamiento				
Banca Comercial	16	13	13	11
Banca de Desarrollo	16	3	15	9
Institución Financiera no Bancaria	12	10	13	11
Programa de gobierno federal, estatal o municipal	14	4	11	9
Proveedores	6	3	8	6
Familia o amigos	13	8	10	5
Crowdfunding	13	4	11	10
Otras	26	9	7	18

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN 2018.

Cabe mencionar que es muy distinto cuando una empresa solicita un crédito a cuando ya se lo aprueban, por ello en la siguiente tabla (3.3), se observa la edad promedio de las empresas a las cuales ya les autorizaron un crédito o préstamo por primera vez, por tamaño de empresa y por tipo de institución en 2018.

Tabla 3.3

Edad promedio de las empresas cuando le aprobaron por primera vez un crédito

Tamaño de empresa	Grande	Mediana	Pequeña	Micro
Tipo de financiamiento				
Banca Comercial	16	13	13	11
Banca de Desarrollo	20	7	15	12

Institución Financiera no Bancaria	13	10	13	11
Programa de gobierno federal, estatal o municipal	13	3	11	7
Proveedores	6	3	7	6
Familia o amigos	13	8	11	7
Crowdfunding	15	4	11	9
Otras	23	11	7	18

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN 2018.

En la tabla 3.3 se observa que respecto a la Banca Comercial no cambian las edades comparada con la tabla 3.2 es decir son las mismas edades cuando solicitaron un crédito que cuando se los autorizaron: esto refiere a que la autorización se da, en la mayoría de los casos, la primera vez que se solicita. Respecto a los proveedores la edad promedio más baja cuando les autorizaron un crédito fue a las empresas medianas con 3 años y las que tienen la edad promedio más grande son las micro y grandes empresas con una edad promedio de 6 años. En cuanto a la Banca de Desarrollo la edad promedio más baja de los cuatro tamaños es la mediana empresa con una edad de 7 años y la más alta es la empresa grande con 20 años de edad promedio.

Se observa una diferencia poco significativa respecto a la edad promedio de solicitar un crédito por primera vez y cuando lo aprueban, (esto quiere decir que a la mayoría les aprueban el crédito) en donde más se nota esta diferencia es en la Banca de Desarrollo ya que en las empresas grandes al solicitar un crédito por primera vez es de 16 años y cuando lo autorizan por primera vez es de 20 años.

El encontrar fuentes de financiamiento confiables de capital para las empresas es una tarea que requiere muchas capacidades, en especial para aquellas que apenas comienzan, para poder elaborar un proyecto que permita el despegue o la expansión de su nueva empresa.

En las tablas 3.2 y 3.3 se observa que las empresas más jóvenes (menos de 5 años) acuden entre algunos otros al crowdfunding como se analizó en el capítulo anterior este tipo de financiamiento tiene una alta demanda de emprendedores que encuentran difícil el acceso a préstamos bancarios, en otros casos son

emprendedores que necesitan una inyección de capital para desarrollar una idea o proyecto empresarial.

Otra fuente de financiamiento a la que acuden las empresas más jóvenes es la banca de desarrollo, instituciones autorizadas por el gobierno, algunas de ellas como Banobras y Bancomext que se mencionan en el capítulo anterior.

Programas de gobierno federal, estatal o municipal es otra de las fuentes a la cual acuden las empresas para ser apoyadas en sus primeras etapas de vida, conocidas como incubadoras y aceleradoras las cuales tienen como objetivo crear y desarrollar a las empresas que apenas inician, lo realizan mediante asesorías, ayuda para diseñar el plan de cada empresa y proveen espacios para sus actividades. Las aceleradoras se enfocan en empresas que ya están en desarrollo y buscan darle beneficios a sus ideas. Las empresas acuden a este tipo de programas ya que ayudan a dar estructura a la empresa, a tener claridad en cuanto al objetivo que se quiere lograr y a obtener beneficios apenas salgan al mercado.

Conocimiento sobre las fuentes de financiamiento

En la tabla 3.4 se observa las empresas que conocen o han escuchado hablar sobre los diferentes tipos de instituciones financieras, por el tamaño de empresa.

Tabla 3.4

Información sobre las fuentes de financiamiento

Tamaño de empresa	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Total	%
Tipo de financiamiento						
Banca Comercial	10,565	17,961	95,154	126,186	249,863	20%
Banca de Desarrollo	8,206	12,309	59,729	63,941	144,186	12%
Sociedad Financiera de Objeto Múltiple	8,019	11,756	49,795	52,596	122,167	10%
Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo	6,042	8,433	39,840	45,819	100,134	8%
Unión de Crédito	6,527	9,451	41,485	44,167	101,629	8%
Sociedades Financieras Populares	5,165	7,153	32,597	37,055	81,971	7%
Casas de Bolsa	9,758	15,312	70,386	79,181	174,636	14%
Sociedad de Información	9,351	15,165	74,733	89,282	188,531	15%

Crediticia						
Crowdfunding	4,271	4,862	24,578	27,256	60,966	5%
					1,224,083	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN 2018.

Se observa en la tabla 3.4 que la Banca Comercial es la más conocida o sobre la que más se ha escuchado hablar con el 20%, seguida por la Sociedad de Información Crediticia generalmente conocidas como buro de crédito con 15% y en tercer lugar las Casas de Bolsa con 14%.

Así, la banca comercial es la fuente de financiamiento más conocida, lo cual se podría deber a que dicho segmento reporta alta rentabilidad y eficiencia operativa (Rodríguez Nava y Venegas Martínez, 2010) lo que le permite promocionar y ofrecer una diversa variedad de servicios. Respecto a la rentabilidad del sistema, dicho hecho se debe, principalmente, a la considerable diferencia entre las tasas de interés activa y pasiva de sus operaciones (Nava y Martínez, 2010). La otra cara de la rentabilidad es que, las altas tasas de los créditos empresariales merman la competitividad de las empresas y promueven estados de vulnerabilidad al interior de las mismas.

Un elemento fundamental para entender el modelo de negocios de la banca comercial en México es el reconocimiento de su heterogeneidad. Los bancos no solo difieren en atributos claramente observables (su escala u origen de capital); también tienen distintas ventajas comparativas y visiones de negocio. (Fenton y Padilla, 2012).

Problemas para obtener financiamiento

La falta de conocimiento sobre el financiamiento empresarial es uno de los impedimentos para acceder al mismo, así como algunos otros: el difícil acceso a la Banca Comercial y de Desarrollo y demás instituciones Financieras; la resistencia al cambio en su organización de tipo familiar; y la poca diversificación de fuentes de financiamiento alternativas que las convierte, en su gran mayoría, en grandes dependientes de los proveedores (Seijal, 1999; Secretaria de Economía 2006).

Otros estudios como el de Yáñez (2019) analizan otros aspectos por el cual es difícil que las empresas obtengan un crédito, se presentan a continuación:

Nivel de burocracia

Autores como Ayyagari, Demirgüç-Kunt, y Maksimovic, 2008; Creswell, 2014; Dollar, Hallward-Driemeier, y Mengistae, 2005 mencionan que los procesos y requisitos por los que debe pasar una empresa para formalizarse son tantos, que muchas de estas iniciativas se quedan en la informalidad.

Es decir cuando una empresa nace, la formalidad representa un gasto que muchos no tienen la capacidad de soportar, debido a que sus fuentes de ingreso son reducidas e inestables, sumado los apoyos limitados. Ese paso hacia la legalidad se da, no siempre, cuando la empresa ha tenido una madurez importante y sus líderes han logrado entender el mercado, su negocio y principalmente la promesa de valor detrás de su producto y servicio, es decir, se adquiere un “know how” que les permite ver más allá y valorar nuevas oportunidades de diversificación o crecimiento.

Ausencia de acompañamiento

En México existen distintos programas de apoyo para las empresas, se reconocen estos esfuerzos por apoyar y hacer crecer a las empresas, pero autores como Hernández-Sampieri, Fernández y Baptista (2014) concuerdan en que estos esfuerzos son aislados sin una articulación o vinculación, no enfocados y hasta duplicados. También se menciona que las oportunidades son desiguales ya que las organizaciones fuera del área metropolitana, tienen mayor dificultad para participar en procesos de capacitación y acceder al financiamiento.

La no conceptualización o conceptualización incorrecta, del negocio

Autores como Sergio, Karen Arriaza (2004), y Miguel A (2005), concuerdan que la mayoría de las personas no tienen una definición concreta del proyecto, sus alcances y la viabilidad del mismo.

Las empresas no cuentan con una correcta conceptualización de la misma, sus objetivos, sus metas; no tienen un conocimiento del mercado por lo que tiene que tener claro un perfil de qué es lo que yo hago, para qué estoy preparado, cuáles son mis habilidades y después de eso tener una cierta formación y lógico tener la experiencia en la actividad.

Ausencia de competencias

Se mencionan 2 dimensiones en las competencias de las empresas las cuales son las siguientes: las que se aprenden, las cuales hacen referencia a los conocimientos técnicos de la actividad que se pueden adquirir en mayor o menor medida, si la persona se somete a un proceso de capacitación. Y la segunda son aquellas que se traen, las que marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso de muchas organizaciones, porque son las que hacen referencia a la capacidad de trabajo en equipo como comunicación, resolución de conflictos, entre otros.

Recomendaciones sobre el financiamiento empresarial

Algunas recomendaciones, realizadas por fuentes de información especializada (FORBES)⁴ para el financiamiento empresarial, no solo en México sino pueden servir para otros países a aquellas empresas principalmente las que tienen poco tiempo de existencia se presentan a continuación:

Diferenciar el tipo de financiamiento que necesita la empresa

Planificar y adaptar bien el financiamiento a cada necesidad, así como observar si se necesita a corto o largo plazo. Es fundamental tener en claro si se necesita capital de trabajo o recursos para invertir.

Evitar un excesivo endeudamiento

Mejorar el funcionamiento de los recursos propios y controlar el endeudamiento, es decir aprovechar el crédito, y no caer en pagar una deuda quedando con una mayor. Así como tener en cuenta el solicitar la cantidad adecuada ya que de lo contrario puede llegar a afectar a largo plazo.

⁴ archivo consultado 12 de marzo 2020, de revista Forbes: <https://www.forbes.com.mx/pymes-que-debes-considerar-para-usar-un-financiamiento/>

Hacer un plan de pago

Se recomienda hacer el plan de pago antes de adquirir el crédito, una vez que la empresa tenga el financiamiento más adecuado a sus necesidades, tener una estrategia financiera para modificar su presupuesto de tal forma que incluya los pagos en torno al crédito adquirido

Diversificar las fuentes de financiamiento

Muchas veces la dependencia de una sola fuente de financiamiento ha sido para algunas empresas un bloqueo principalmente para aquellas con poco tiempo en existencia y para pequeñas y medianas empresas. La diversificación amplía las oportunidades para encontrar un mejor financiamiento.

Objetivos claros

Se mencionó anteriormente que un problema para las empresas al solicitar un crédito es la falta de conceptualización del negocio, una recomendación es que la empresa tenga los objetivos claros, analizar sus necesidades financieras sobreponiéndolas con sus objetivos de negocio.

Historial de la empresa

Como se mencionó anteriormente el tema de la informalidad es un punto muy importante que muchas veces afecta a las empresas especialmente en áreas de bajos ingresos, una recomendación en este campo es no solo permitir sino el promover que las empresas informales vayan generando una historia crediticia.

Conclusión capitular

Con base a la información que ofrece ENAFIN (2018) y la información recabada en este capítulo, se puede decir que en México a pesar de los esfuerzos llevados a cabo para el apoyo de empresas persisten algunos problemas, como los ya analizados, se observó que muchas veces no solo es problema de los bancos o de los prestatarios sino que algunas veces las empresas tienen problemas internos como no tener objetivos claros de lo que se quiere para la empresa, así como la falta de formalidad de la misma, entre otros.

Esto último implica que los resultados de la ENAFIN arrojen que, del total del financiamiento, 38% es para empresas grandes, 43% para medianas, 26% para las pequeñas y 14.5% destinado a microempresas. Es decir, las empresas grandes tienen un acceso muy claro de financiamiento, pero las pequeñas empresas, así como las micro empresas muchas veces tienen el potencial, pero no tienen los elementos suficientes como se mencionó en el capítulo.

Conclusiones finales

Con la finalidad de lograr el objetivo presentado, así como comprobar la hipótesis, se elaboraron 3 capítulos en donde el primero nos muestra los antecedentes históricos y como la globalización llevaron a lo que hoy es el sistema financiero del país con 51 bancos autorizados, de los cuales resaltan solo 7 de ellos por ser los más grandes del país de acuerdo a sus activos. Se logra observar que no fue un proceso sencillo para llegar a lo que hoy se conoce, y que muchos de los bancos no son de origen mexicano, debido a las adversidades muchos de los bancos mexicanos no lograron subsistir, algunos de ellos tuvieron que fusionarse con algunos otros para seguir en operación.

En el segundo capítulo, se analizan los tipos de financiamiento empresarial, explicando cada uno de ellos, se observa que algunas de las alternativas de financiamiento no tienen mucho tiempo de existencia y que se han ido implementando debido a su funcionamiento adecuado a las necesidades de los emprendedores. De igual forma se observa que el apoyo de la banca se ha ido actualizando y creciendo, ha desempeñado un papel primordial en el desarrollo de las empresas, principalmente en las que van comenzando.

Por último, en el capítulo tres, muestra las principales fuentes que utilizan las empresas al año 2018, así como, las problemáticas que algunas de ellas enfrentan para obtener financiamiento, en este apartado se observa como el problema del financiamiento no depende solo del prestatario sino de la empresa que muchas veces no puede acceder al financiamiento por la falta de formalidad, es decir no tener documentos en regla o documentación insuficiente, no tener un plan de

negocio, también ENAFIN mostro que muchas veces no les dieron el motivo ni razones por el cual fue rechazada la solicitud para el crédito. Como se observó son varios los problemas que muchas veces las empresas muestran.

Al final se añaden algunas recomendaciones orientadas para lograr un mejor financiamiento, con ello llevar a las empresas a seguir creciendo, aumentando su productividad y así aumentar la fuente de empleo en el país, principalmente para las empresas que apenas comienzan o para aquellos emprendedores en un futuro.

Se concluye que para las empresas de todos los tamaños, pero en especial para aquellas que apenas comienzan es un largo camino por el cual tienen que pasar para lograr obtener financiamiento: cumplir ciertos requisitos, algunos limitantes sociales, contracción del crédito y consolidación, pero de igual forma existen programas o instituciones que pueden acompañarlos y guiarlos en el trayecto así como algunos que pueden inyectar capital al inicio del proyecto, siempre y cuando, se tengan claros los objetivos a los cuales se quiere llegar.

Las futuras líneas de investigación podrían contemplar realizar estudios comparativos con otros países, ampliar la investigación sobre los motivos de rechazo de los créditos a las empresas y estudiar las tecnologías financieras (fintech) en general; para obtener financiamiento colectivo, para realizar operaciones financieras o realizar inversiones.

Dentro de las recomendaciones de política económica destacan, generar o crear más programas para dar apoyo a las empresas que apenas comienzan, así como las que llevan poco tiempo en el mercado, ya que hay una brecha muy grande en cuanto a las empresas con una edad alta a las que van comenzando. Se observa que las empresas que van comenzando tienen mayor dificultad para conseguir un crédito, ya sea porque no cuentan con un historial crediticio entre otras razones.

Con lo dicho anteriormente también se recomienda crear programas más adecuados para cada una de las distintas exigencias de las empresas. Se

recomienda también el crear programas especialmente para aquellos emprendedores que muchas veces tienen la capacidad y las ideas para un nuevo negocio, pero desgraciadamente no saben cómo llevarlo a cabo.

Implementar y regular los programas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas, ya que éstas representan una gran importancia en el país, no solo por sus aportaciones al PIB, sino por su flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos, así como la generación de empleos. Con lo mencionado anteriormente no se desvirtúa el trabajo que hasta ahora se ha hecho sino se pretende fortalecerlo.

Referencias

- Adda Jacques. (1999). Globalización de la economía. revista del ministerio de trabajo y asuntos sociales, 26, 179-182.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2008). How important are financing constraints? The role of finance in the business environment. The World Bank Economic Review, 22(3), págs.483- 516.
- BANCOMEXT -<https://www.bancomext.com/>
- BANOBRAS- <https://www.gob.mx/banobras>
- Bebczuk N. Ricardo, (2001). Financiamiento empresario, desarrollo financiero y crecimiento, centro de estudios monetarios latinoamericanos, México.
- Bolsa Mexicana de Valores <https://www.bmv.com.mx/>
- Calderón Ortiz Gilberto. (2000). Globalización, empresas transnacionales y el Banco mundial. Gestión y estrategia, 7, 41-51.
- Castells Manuel, "La era de la información: economía, sociedad y cultura", tres volúmenes, México: Siglo XXI Editores, 1999 (original en inglés, Blackwell, 1996 -1998).
- Camisón Cesar, De Lucio Juan "La competitividad de las pymes españolas ante el reto de la globalización".
- Cifuentes Arellano Rubisela. (2013, agosto 26). *Importancia del estudio del financiamiento para las empresas*. Recuperado marzo 2020 de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-estudio-del-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Clavellina Miller José Luis. (2013). Crédito bancario y crecimiento económico en México. Economía informa, 378, 14-36.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores <https://www.gob.mx/cnbv>
- De la Cruz, J.L., y Alcántara, J.A., Crecimiento económico y el crédito bancario: un análisis de causalidad para México, itesm, 2011.

- De la Dehesa Guillermo. (2000). Comprender la globalización. Revista del ministerio de trabajo y asuntos sociales, 31, 165-169.
- De las Heras Ballell Rodríguez Teresa, (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. pensar en derecho, 3, 101-124.
- De Torres Carbonell Silvia. (2011). fuentes de financiamiento para innovadores en argentina: Venture capital, inversores ángeles, inversores institucionales. revista de la bolsa de comercio de rosario, 50-57.
- Dussel Peters Enrique, “La pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política”p64-84
- Fenton Ontañón, Rodrigo y Ramón Padilla–Pérez (2012), “Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México”, serie Estudios y Perspectivas, N° 135 (LC/MEX/L.1052), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (cepal).
- Ferrer Aldo. (1998-10). América latina y la globalización. revista CEPAL, RCEX01, 155-168.
- FitzGerald Valpy (2007), Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico: una visión Crítica, en Principios núm. /2007 pp. 5-28.
- Garrido Celso. (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: oportunidades y desafíos. CEPAL, LC4, 5-49.
- Girón, Alicia y Levy Noemí, 2005, México: Los bancos que perdimos. De la desregulación a la extranjerización del sistema financiero, IIEc, unam
- Gómez Martínez Alicia, García Pérez de Lema Domingo y Marín Hernández Salvador (2009).restricciones a la financiación de la pyme en México: Una aproximación empírica, XXIV, 217-238.
- Hernández-Sampieri, R.; Fernández, C. C. y Baptista, L. P. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Education
- Hernández Trillo Fausto y López Escalona Omar. (2000). La Banca en México, 1994-2000. Documento de trabajo, 190, 1-11.

- Hodara Joseph. (2014). Bretton Woods: Un recorrido por el primer cincuentenario. México: JSTOR.
- Huidobro Ortega Alberto (2011), "Diferencias entre la banca comercial y la banca de desarrollo mexicanas en el financiamiento bancario a empresas", Gestión y política pública, vol.21.
- Jiménez Luis Felipe. (2008). Capital de riesgo e innovación en América latina. CEPAL, 96, 173-187.
- Kuri Gaytán Armando. (2007), Globalización y bloques económicos: mitos y realidades. México: Porrúa.
- Lenin E. Chagerben Salinas, Alfredo M Yagual- Velastegui y Jorge X. Hidalgo Arriaga. (marzo del 2017). La importancia del financiamiento en el sector empresarial. revista científica de las ciencias, 3, 783-798.
- Leucona Valenzuela Ramón, "El financiamiento a las pymes en México. La experiencia reci-ente", en Economía UNAM vol. 6 núm. 17. México, 2009.
- Levine, R., N. Loayza y T. Beck (2000), Financial intermediation and growth: Causality and causes, Journal of Monetary Economics 46 (1), pp. 31-77.
- Luna Correa J, (2013) Eumed. Obtenido de Influencia del capital humano para la competitividad de las PyMes en el sector manufacturero de Celaya Guanajuato.
- Morfin Maciel Antonio. (2009). Banca de Desarrollo y apoyo al acceso (México). CEPAL, 208, 5-51.
- Nava Rodríguez Abigail, Venegas Ramírez Francisco. (2010). Indicadores de rentabilidad y eficiencia operativa de la banca comercial en México. problemas del desarrollo, 41, 166-191.
- Ohmae, K. (1995). The end of the nation state, New York: free press
- Oman, Ch. (1997), Globalisation and regionalisation, Development Centre Studies, París.
- Pacheco López Penélope. (2004). liberalización de la política comercial y crecimiento económico en México. Economía UNAM, 2, 84-93.
- Pavón Lilianne. (2010). financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009). CEPAL, S.10, 1-69.

- Peña, Aura Elena, & Bastidas, María Carolina (2004). La pequeña y mediana empresa ante el fenómeno inmanente de la globalización. Actualidad Contable Faces, 7(9),52-60. [fecha de Consulta 17 de marzo de 2020]. ISSN: 1316-8533. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25700906>
- Porter, M. (1990), The competitive advantage of nations, New York, the free press
- Ramírez Solano, Ernesto (2001), Moneda, banca y mercados financieros, Prentice Hall, México.
- Reporte anual HSBC México 2018
- Reporte anual BBVA México 2018
- Reporte anual CITIBANAMEX México 2018
- Reporte anual SCOTIABANK México 2018
- Reporte anual INBURSA México 2018
- Reporte anual SANTANDER México 2018
- Reporte anual BANORTE México 2018
- Reporte del Banco de México evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre enero – marzo de 2018
- Reyes Konings S. Luis, (2010). la conferencia de Bretton Woods. estados unidos y el dólar como centro de la economía mundial. revista de historia y ciencias sociales, 18, 72-81.
- Rodríguez Montemayor Eduardo. (2003). Concentración industrial y rentabilidad de la Banca en México. Evaluación posterior a la crisis de 1995. revista económica, LXX, 371-404.
- Romero Luna Isidoro. (2009). Pymes y cadenas de valor globales. Implicaciones para la política industrial en las economías de desarrollo. análisis económico, XXIV, 199-216.
- Rueda Arturo historia BMV obtenida de: <https://www.bmv.com.mx/>
- Sánchez barajas Genaro (2007), “Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México.

- Saavedra, M. y Hernández, G. (2007). Perfil de las MPYMES en Latinoamérica: Un Estudio Comparativo. En las memorias del XI Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas. Tlaquepaque, Jalisco, 23 al 25 de mayo.
- Saavedra Martínez María Luisa, Saavedra García Miriam Edith, “La pyme como generadora de empleo en México”
- Secuencia (2002), 52, enero-abril, 163-196ISSN: 0186-0348, ISSN electrónico: 2395-8464DOI: <http://dx.doi.org/10.18234/secuencia.v0i52.762>
- Secretaria de Economía (2006). Diagnóstico de las Micro, pequeñas y medianas empresas. <http://www.economia.gob.mx> (vi: 16 de enero de 2007). -----(2003), Primer Reporte de resultados 2002. Observatorio Pyme”, Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Secretaria de Economía Del estado de Jalisco. SEIJAL (1999).
- Tello, M. Carlos, La nacionalización de la banca en México, Siglo xxi, México, 1984. Warman, F. y Thirlwall, A. P. (1994),Interest rate, savings, investment and growth in Mexico, 1960-1990: Tests of financial liberalization hypothesis, Journal of Development Studies 30 (3), pp. 629-649.
- Trujillo Dávila María Andrea y Guzmán Vásquez Alexander. (2008). Venture capital: una mirada al constructo teórico, su rol en los nuevos emprendimientos y agenda de investigación futura. revista facultad de ciencias económicas: investigación y reflexión, XVI, 71-84.
- Urquidi L. Victor. (1994). Bretton Woods y México. Balance del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. revista mexicana de política exterior, 50, 171-189.
- Valdés Díaz de Villegas Jesús Amador y Sánchez Soto Gil Armando. (2012). Las mypymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. iberoforum, 7, 126-156.
- Yáñez Camargo Jorge Antonio (2019) tesina “Análisis de los determinantes del desempeño de las pymes: programas de apoyo y cooperación regional en Europa, América latina y el caribe” UAMI

Ciudad de México, a 17 de marzo 2020

Lic. Óscar Adrián González Colón
Jefe Administrativo
Biblioteca
UAM-Iztapalapa
P r e s e n t e

Por este medio me permito informar que se ha concluido la elaboración de la tesina titulada **"Financiamiento empresarial en México: tipos, características, operación y mercados"**, que realizó el alumno **Cabrera Mora Adabelli** con número de matrícula **2143047154**.

Asimismo, comunico a usted que dicha investigación reúne los requisitos teóricos, metodológicos y técnicos para ser publicada en TESIAMI- Catálogo de tesis digitalizadas en texto completo.

Atentamente



Asesora

Dra. Sosa Castro Magnolia Miriam
Profesora de Tiempo Completo, Asociado "D"
Universidad Autónoma Metropolitana- Iztapalapa
No. Económico 41691