

ESTUDIO COMPARATIVO DEL CRÉDITO BANCARIO DE LAS EMPRESAS PYMES DE MÉXICO Y DE ESTADOS UNIDOS COMO FACTOR DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

Jorge Enrique LAMADRID BAZÁN¹

SUMARIO

I. Introducción. II. Metodología. III. Resultados. IV. Conclusiones. V. Fuentes de información.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo analizar la participación del crédito bancario para las empresas PYMES de México y Estados Unidos, ya que este sector tiene una aportación considerable tanto en el PIB de nuestro país, como en la generación de empleos, lo cual incide de una forma importante en el crecimiento económico. De igual forma, al realizar el comparativo del mismo caso para Estados Unidos, se estará en posibilidad de evaluar coincidencias y diferencias entre ambos países en relación con este tópico fundamental en la economía, y con ello proponer alternativas de mejora para impulsar el crecimiento de las empresas PYMES.

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the participation of bank credit for small business in Mexico and the United States, since this sector has a considerable contribution both in the GDP of our country and in the generation of jobs, which has an impact on important way in economic development. Similarly, when comparing the same case for the United States, it will be possible to evaluate coincidences and differences between both countries in relation to this fundamental topic in the economy, and propose alternatives for improvement to promote the development of the small business companies.

¹ Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM con Maestría en Administración de Negocios por la Universidad Tec Milenio. Catedrático en la Universidad Interamericana en las asignaturas de Sistema de Calidad y Sistema de Gestión.

PALABRAS CLAVE

Banca. Crecimiento económico. PYMES. Crédito empresarial.

KEY WORDS

Banking. Economic growth. Small business. Business credit.

CLASIFICACIÓN JEL

G21, G28, G38, L26.

JEL CLASSIFICATION

G21, G28, G38, L26.

I. INTRODUCCIÓN

Existen suficientes estudios dirigidos a investigar la relación que existe entre el crédito empresarial bancario y el crecimiento económico para un país, el caso de México no es la excepción, sin embargo, este tipo de financiamiento para la banca de nuestro país desafortunadamente ha sido canalizado desproporcionadamente a las diferentes clases de empresas de nuestra economía, sobre todo al sector de las PYMES, las cuales no obstante de representar el 98% del total de las empresas en nuestro país, además de generar el 78% de los empleos y aportar el 42% del Producto Interno Bruto (PIB), les cuesta mucho trabajo el ser apoyadas financieramente. Lo antes señalado se ve todavía más expuesto al evaluar y comparar los recursos que recibe este mismo sector empresarial en Estados Unidos, así como los diversos planes gubernamentales existentes para su desarrollo y permanencia.

A partir de lo anterior, resulta imprescindible analizar de qué manera se distribuye el financiamiento al sector industrial por parte de la banca en sus diferentes segmentos y las posibles razones por las cuales se ha venido manejando esta política crediticia, así como los cambios que deberían procurarse tanto por la banca, las empresas PYMES y el gobierno, con la finalidad de impulsar el desarrollo del segmento y con ello contribuir al crecimiento económico de nuestro país.

A partir de lo antes descrito, el presente trabajo tiene como finalidad analizar la participación del crédito bancario para las empresas PYMES de México, ya que tienen una aportación importante tanto en el PIB de nuestro país, como en la generación de empleos, lo cual incide de una forma importante en el crecimiento económico.

De igual forma, se analizará el mismo caso para Estados Unidos, con lo que se estará en posibilidad de establecer un comparativo entre ambos países en relación con este tópico fundamental en la economía de un país y con ello proponer alternativas de mejora para impulsar el desarrollo de las empresas PYMES.

Las empresas en todo país representan el motor del crecimiento económico de un país, no obstante, existen diferentes tamaños de empresas, así como su contribución, que se ve reflejada en el Producto Interno Bruto (PIB). En México las empresas se encuentran clasificadas de la siguiente manera:

Tabla 1²

Clasificación de empresas en México por tamaño			
Tamaño/Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1a10	1a10	1a10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 o más	101 o más	101 o más

Además de su tamaño, las empresas PYMES (micro, pequeñas y medianas), también se clasifican por el monto de sus ventas anuales, el cual para las micro es hasta de \$4'000,000.00 de pesos, para las pequeñas hasta de \$100'000,000.00 y para las medianas hasta de \$250'000,000.00 (Secretaría de Economía, 2019).

Otro ejemplo de clasificación, es el que da el reporte Reporte de Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México (Konfío, 2018), en el que identifica como microempresas a aquellas con menos de cinco empleados y hasta \$500,000.00 pesos de ventas anuales; como pequeña empresa, aquellas con seis a diez empleados y ventas anuales de más de \$500,000.00, pero menos de \$1'500,000.00; y como mediana empresa, aquellas de 11 y hasta 100 empleados y ventas anuales de no más de \$3'000,000.00.

Para el caso Estados Unidos no existe un criterio único en la determinación de una empresa pequeña, puede variar dependiendo del sector económico al que pertenece, a sus ventas, sus activos, etc. No obstante, la *Small Business Administration* considera los siguientes rubros como generales, independientemente de que la *North American Industry Classification System* (NAICS) realiza una clasificación de las pequeñas empresas de acuerdo con su actividad económica (U.S. GOVERNMENT, 2017). Dicha clasificación fue creada en 1994 y desarrollada con los organismos de estadística de Canadá y México, buscando generar un marco para la recopilación, análisis y difusión de estadísticas económicas que permite una evaluación y comparación precisas de las economías de la región.

² Fuente: Elaboración propia con datos de Congreso de la Unión (2018).

De hecho, esta clasificación fue utilizada para llevar a cabo las negociaciones del tratado de libre comercio y posteriormente del T-MEC, con base a una homologación de las empresas por tipos de sector y actividad económica de forma equivalente para los tres países y alineada a la clasificación internacional uniforme de todas las actividades económicas (ISIC por sus siglas en inglés), la cual es la clasificación de actividades económicas de la ONU y que permite a la clasificación de la NAICS ser integrada en cualquier momento al sistema utilizado por la ONU. En la tabla número 2 se pueden apreciar las características que determinan a una empresa PYME en E.U.A. (U.S. GOVERNMENT, 2017).

Tabla 2³

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS PEQUEÑAS EN U.S.A.
Aplicar y calificar para obtener un impuesto preferencial
Menos de 500 empleados
Ventas entre \$750,000 y \$35'000,000 de dólares
Oficinas principales y operación en E.U.A.
Empresa con fines de lucro
Ser participante minoritario en tu sector

Independientemente de la diferente forma de clasificar a las empresas entre México y Estados Unidos, es menester ahora conocer el número de PYMES en un país y en otro. Para el caso de México, existe un total de 4.2 millones de empresas en México al 2018 (Forbes, 2018). Considerando que el PIB de México a ese año asciende a \$1,230'000,000.00 de dólares, se entiende que las empresas PYMES generan \$516'000,000.00 de dólares.

Para el caso de los Estados Unidos, el reporte más reciente de la Embajada de los Estados Unidos, existen más de 28 millones de empresas PYMES en su país (EMBASSY, 2019). Las cuales independientemente de la actividad a la que se dediquen, contribuyen con el PIB, el cual al 2018 ascendía a los \$20'494,000.00 millones de dólares (Banco Mundial, 2019), de este, aportan alrededor de \$9'223,000.00 millones de dólares, lo que representa el 45% de este indicador (Ibrahim & Goodwin, 1986).

³ Fuente: Elaboración propia con datos de Información de U.S. GOVERNMENT (2017).

En el siguiente cuadro se puede apreciar un comparativo entre las empresas PYMES de México y Estados Unidos con relación a sus principales características:

Tabla 3⁴

Índice Comparativo de Empresas PYMES México-Estados Unidos		
Índice	México	E.U.A.
Número de empresas PYMES	4.2 millones	28 millones
Porcentaje del total de empresas	98%	97%
Porcentaje del total de generación de empleos	78%	57%
Aportación porcentual del PIB	42%	45%
Aportación en millones de dólares al PIB	\$516'	\$9'223,
Número de empleados máximo	Hasta 100	Hasta 500
Monto de Ventas máximo en millones de Dlls.	Hasta \$12'500	Hasta \$35'000,

Al igual que en el primer apartado, en el que se observa una diferencia en la segmentación de las pequeñas empresas entre un país y otro, de igual forma es notoria la diferencia entre el número de pequeñas empresas entre los dos, no así en el porcentaje que aportan al PIB respectivamente, el cual se diferencia en un 3% en términos porcentuales, aunque en monto sea importante la diferencia por lo distantes que son una economía de otra.

Finalmente resulta muy interesante comprender la alta aportación que realizan las empresas PYMES al PIB de cada país respectivamente.

De acuerdo con INADEM, si bien existen diferentes programas que apoyan a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME), así como a la actividad emprendedora, los efectos de estos programas no permean a toda la comunidad empresarial de forma equitativa. Las empresas PYMES enfrentan retos importantes, tanto para su permanencia en la actividad económica respectiva, como para su aspiración a crecer y consolidarse, ya que para lograrlo existen diversos obstáculos que de acuerdo a la apreciación del sector empresarial, se priorizan la falta de acceso al crédito, la competitividad frente a las grandes empresas nacionales y extranjeras, y la dificultad para aterrizar sus planes de negocio ya sea por falta de conocimientos,

⁴ Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2019) y S.B.A. (2018).

administración del tiempo u otras razones. De los tres obstáculos antes descritos, el grado de importancia se encuentra de la siguiente manera (Konfío, 2018):

Tabla 4⁵

Obstáculos a los que se enfrenta el sector PYME para su existencia

Micro	Pequeña	Mediana	
Falta de acceso a crédito	70%	68.6%	57.1%
Competencia	8.94%	9.73%	22.9%
Dificultad para aterrizar planes de negocio	8.54%	8.41%	11.4%
Falta de control administrativo	6.91%	8.41%	5.71%
Gastos excesivos	4.88%	4.87%	2.86%

Como se puede apreciar en la tabla 4, la falta de acceso al crédito refleja el principal obstáculo percibido por los empresarios para lograr su permanencia y desarrollo. Este acceso al crédito debe ser ágil y sencillo de otorgarse, a una tasa de interés conveniente que permita al empresario PYME generar la fuente de repago en base a su actividad, independientemente de tener que mejorar sus capacidades en el desarrollo y aterrizaje de sus planes de negocio, así como tener o mejorar sus controles administrativos y de gastos excesivos.

En relación con la adquisición de crédito por parte de las pequeñas empresas en Estados Unidos es muy similar al de las mexicanas, ya que los bancos se encuentran reacios a realizar préstamos a este sector de la economía en virtud de la poca conveniencia, el arduo trámite que se realiza para su evaluación, el cual es muy similar al que se hace para una empresa grande, solo que en el caso de las pequeñas empresas los montos típicos son menores a \$500,000.00 dólares. Por lo que los bancos prefieren incrementar su ganancia enfocándose a créditos mayores con empresas grandes.

Una encuesta encubierta señala que, de un total de 10,000 solicitudes de crédito para una pequeña empresa, el 82% fueron declinadas por los bancos (Ward, 2019). Considerando que es más factible otorgar un crédito hipotecario, o bien un crédito a una empresa grande. Y es que no obstante que las empresas PYMES tienen que cumplir con requisitos como un buen historial de crédito (650

⁵ Fuente: Elaboración propia con datos de Konfío (2018).

puntos hacia arriba), un plan de negocios viable, más de dos años de estar operando, se les solicita una garantía colateral (aval o bien inmueble), la cual muchas de las pequeñas empresas no poseen (Murray, 2019).

Con respecto al financiamiento hacia aquellas, por parte de la banca de desarrollo, Nafin (2018) señala haber canalizado durante el 2018, a través de sus distintos programas de crédito y garantías, recursos por \$553,742'000,000.00, de los cuales 55.0% correspondió a créditos de la banca de desarrollo; 42.1%, a créditos a través del Programa de Garantías, y 2.9% de operaciones de banca privada.

No obstante, de lo expuesto por Nafin en su reporte del 2018, la pregunta sigue siendo, ¿por qué señalan las empresas PYMES que no tienen acceso al financiamiento? Es por lo anterior que se debe recordar el que Nacional Financiera es una institución de segundo piso y que no obstante de sus diversos programas que se pueden apreciar en la tabla 5, como tal no tiene el trato directo con el empresario PYME, es decir, lo hace a través de la banca de primer piso o también conocida como banca comercial, o también a través de grandes empresas por medio de su programa "cadenas productivas", en las que una empresa PYME al ser proveedor de una empresa grande, sus ventas son redescontadas por Nafin con la finalidad de recuperar más rápido sus pagos, sin embargo, "una gran cantidad de empresas PYMES no son proveedoras de las grandes empresas, además el ser proveedor de una empresa grande representa contar con una serie de requisitos que muchas empresas PYMES no cubren por falta de cultura empresarial, capacitación, capital, inventario suficiente, retraso tecnológico, entre otros" (Palomo, 2005).

Tabla 5⁶
Tipos de Créditos de la Banca de Desarrollo NAFIN
para PYMES.

	Tipo de crédito	Características del Crédito				Requisitos para el Contratante			
		Monto Max.	Destino	Tasa	Plazo	Medio de trámite	Buró de Crédito favorable	Antigüedad del Negocio	Aval
1	Financiamiento Empresarial	máx. \$15'	Cap. De trabajo	Conforme al destino	5 años	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí
2	Crecer juntos	max. \$300,	Insumos	30%	3 años-cap. Trab 5 años- Equip.	Banorte Santander	Si	2 años mínimo	Sí
3	Financiamiento Csolar	\$15'	Adquirir energía eléctrica solar	14.50%	7 años	A través de la banca comercial	Si	1 años mínimo	Sí
4	Ven a Comer	\$15'	Apoyo a restaurantes	Fija- 14.5% Variable TIIIE+7Ptos.	3 años-cap. Trab 5 años- Equip. 7 años- Remodel.	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí
5	Estímulo al buen Contribuyente	\$5'	pymes con vtas de \$2' en adelante	TIIIE+9	5 años	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí
6	Textil, Vestido y Moda	\$5'	Cap. De trabajo	TIIIE+8	5 años	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí
7	Taxi Estrena	hasta 44,000 UDIS	Renov. De taxi para concesionario	14.50%	5 años	G.M FIANANCIAL N.R. FINANCE MEX. ; V.W. LEASING	Si	2 años mínimo	Sí
8	Cuero y Calzado	hasta 900,000 UDIS	Cap. De trabajo	TIIIE+8	5 años	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí
9	Empresas Gasolineras	Revolv.-\$3'. C.T.-\$5' A.F.-\$10'	Renov. De estación de serv.	de TIIIE+6 hasta TIIIE+8	3, 4 Y 6 AÑOS, depende del destino	A través de la banca comercial	Si	2 años mínimo	Sí

La situación de las PYMES en E.U.A. se aborda desde una perspectiva distinta no obstante de que las pequeñas empresas constituyen el 97% de todos los negocios; emplean un 57% de la fuerza laboral y producen el 45% del producto interno bruto. Además de reportar que las PYMES de Estados Unidos representan un 99,7 % de todos los empleadores en Estados Unidos (Escalera, 2011).

Aunado a lo anterior, es importante considerar que en la cultura norteamericana el espíritu empresarial es un elemento político, económico y aspiracional, es decir, se ha vuelto uno de los valores tradicionales de la sociedad: "Todos sueñan ser sus propios jefes" (Van Wert, 2010). Por lo que en la Ley de Empresas Pequeñas (American Congress, 1958), se asienta que "la esencia del sistema económico estadounidense de la empresa privada es la libre competencia, básica para el bienestar económico y la seguridad nacional, [que] no se lograrán a menos que se fomente la capacidad real y potencial de las empresas pequeñas".

⁶ Fuente: Elaboración propia con datos de Nafin (2018).

La *Small Business Administration* (SBA por sus siglas en inglés) que podría considerarse la homóloga de Nafin, se crea en 1953 como resultado de la gestión de varias instituciones que le antecedieron desde 1930, las cuales apoyaron diferentes sectores de la economía americana desde la gran crisis hasta poco después de la segunda guerra mundial. Posterior a lo anterior, la SBA inicia sus operaciones en 1958 como dependencia gubernamental para el apoyo de las PYMES en Estados Unidos, llegando a tener para 1997 hasta 4,000 empleados y un presupuesto de \$700,000,000.00 de dólares (Van, 2012), para el 2018 obtuvo la autorización de un presupuesto por \$800,000,000.00 de dólares.

Los pilares de la política de la SBA, desde su creación hasta la fecha, se han orientado a la cobertura de los siguientes puntos:

1. Crear oportunidades para el éxito de las PYMES, sobre todo mediante un mejor acceso al financiamiento, mayores oportunidades de compras gubernamentales y más ayuda para el desarrollo empresarial;
2. Transformar la entidad en una institución financiera de vanguardia para el siglo XXI;
3. Ayudar a empresas y familias a recuperarse de los desastres;
4. Encabezar la participación de las PYMES en programas de empleo para reducir el número de usuarios del seguro de desempleo;
5. Servir como voz de las PYMES en Estados Unidos.

Con relación al primer objetivo, se enfoca básicamente en el otorgamiento de garantías de grandes préstamos el cual equivale a un 80% del monto otorgado por la banca comercial norteamericana, así como buscar conectar a las empresas PYMES como proveedor del gobierno federal el cual realiza compras anuales por el orden de los \$200,000'000,000.00 de dólares anualmente, buscando que por lo menos el 23% de esas compras gubernamentales sean proveídas por ellas.

Aunado a lo anterior, se busca contribuir al desarrollo de las PYMES desde nuevas hasta su tiempo de madurez, acompañándolas con capacitación, orientación y educación comercial, dando seguimiento a su desarrollo hasta que puedan sostenerse sin apoyo federal.

El segundo objetivo comprende el uso más eficaz de la tecnología; la aplicación de técnicas apropiadas para identificar y administrar el riesgo; el otorgamiento

del crédito de manera más rápida y barata; la oferta de productos innovadores para satisfacer diversas necesidades, y el cuidado de los intereses de los contribuyentes.

El tercer objetivo considera ayudar a empresas y familias en casos de desastre, confirma la actividad de la SBA como “banco de urgencia” del gobierno federal y, desde 1953, ha prestado más de \$24,000'000,000.00 de dólares en esas condiciones.

Como cuarto objetivo busca asumir un papel de liderazgo en la creación de empleos de las PYMES para los que gozan del seguro de desempleo. Como fuente de la mayoría de los nuevos puestos de trabajo en la economía, representan la opción ocupacional más probable para quienes reciben asistencia pública.

El último objetivo se orienta a servir de vocera de las PYMES y ampliar las oportunidades sectoriales. El organismo no sólo abogará por esas unidades en las deliberaciones sobre la política económica nacional, sino que identificará los riesgos a que se tienen que enfrentar en la cambiante economía global” (SBA, 2018).

Dentro de sus principales logros se encuentra la simplificación de la solicitud de préstamos menores a \$10,000.00 dólares en una sola hoja, lo cual le permite atender de una manera efectiva una necesidad urgente por parte de las PYMES.

Tabla 6⁷

**Tipos de Créditos de la U.S. Small Business Administration (SBA)
para Small Business.**

(Montos en miles de Dlls. Usd)

	Características del Crédito					Requisitos para el Contratante			
	Tipo de crédito	Monto	Modalidad	Tasa	Plazo	Medio de trámite	Buró de Crédito favorable	Antigüedad del Negocio	Ubicarse y operar en U.S.A.
1	Financiamiento con Garantía (SBA)	de \$500, a máx. \$5'000	Cap. De trabajo y Activo Fijo	9% al 14%	5 años	A través de lenders autorizados	Si	2 años mínimo	Si
2	Capital de Inversión	De \$250, a max. \$10'000	Como préstamo o como socio	9% al 16% 10% al 14%	3 años	A través de Small B. Investment Company, autorizadas por la SBA.	Si	2 años mínimo	Sí
3	Crédito por desastre natural	Hasta \$2'000,	Rescatar por un desastre natural	N.A.	N.A.	S.B.A.	NO	N.A.	Sí
4	Fianzas para cerrar contratos	NA	Apoyo para lograr cerrar contratos	N.A.	N.A.	A través de Afianzadoras	Si	2 años mínimo	Sí

⁷ Fuente: Elaboración propia con datos de la Small Business Administration (2018).

Una tarea permanente y efectiva de la SBA ha sido el fungir como contacto entre las PYMES y el gobierno federal a través de convenciones, con lo cual ha sabido llevar a los foros políticos de primer nivel las necesidades que externan los pequeños empresarios, así como asesorarlos de las nuevas regulaciones fiscales que se llegan a aplicar a nivel nacional y con ello puedan capitalizarlo de la mejor manera.

“Este contacto permanente de la SBA con las PYMES y con el gobierno federal, le ha permitido gestionar beneficios fiscales para las pequeñas empresas como la aplicación gradual del impuesto sobre la renta, así como la autorización del reembolso de gastos en lugar de depreciaciones, disponibilidad de formatos simples y sencillos para la declaración de impuestos, plan de pensiones, el trato especial en caso de pérdidas y las deducciones para quienes tienen su oficina en casa” (Van, 2012).

Tabla 7⁸

Programas de la S.B.A para la Adquisición de Contratos del Gobierno de los Estados Unidos

	Nombre del programa	Objetivo
1	Programa para la contratación federal de pequeñas empresas propiedad de mujeres	La meta del gobierno federal es otorgar por lo menos cinco por ciento de todo el presupuesto para contratación federal a pequeñas empresas propiedad de mujeres cada año.
2	Programa para la contratación federal de pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados	La meta del gobierno federal es entregar cada año por lo menos tres por ciento de todo el presupuesto para contratación federal a pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados.
3	Programa de desarrollo empresarial	La meta del gobierno federal es otorgar por lo menos cinco por ciento de todo el presupuesto para contratación federal a pequeñas empresas de entidades de escasos recursos cada año.
4	Programa All Small Mentor-Protéjé	Su pequeña empresa puede aprender de un contratista gubernamental experimentado a través del programa Mentor-Protéjé.
5	Programa HUBZone (Historically Underutilized Business Zones)	La meta del gobierno federal es otorgar por lo menos tres por ciento de todo el presupuesto para contratación federal a pequeñas empresas con certificado HUBZone cada año.
6	Programa de Asistencia para la venta de recursos naturales	El gobierno vende grandes cantidades de recursos naturales y excedentes de propiedades. La SBA trabaja con las agencias federales para canalizar una parte justa hacia las pequeñas empresas.

Finalmente, para el caso de las PYMES recién creadas y que se dedican al desarrollo de tecnología, la SBA consiguió que se autorizara en 1982 la Ley para el Desarrollo de la Innovación en las Pequeñas Empresas mediante la cual

⁸ Fuente: Elaboración propia con datos de la SBA (2018).

obliga a todas las dependencias del gobierno federal que gasten al año más de \$100,000'000,000.00 de dólares en investigación externa, deberán reservar un porcentaje del 2.5% para las que se dedican a la investigación de nuevas tecnologías, de lo cual solo deberán de reportar los avances de sus investigaciones.

Por lo que corresponde a los bancos, como es del conocimiento general, la función principal de la banca privada en la intermediación entre el público ahorrador y el público que solicita recursos para diversos motivos.

Para el caso de la banca comercial, la canalización de sus créditos hacia las empresas PYMES no ha sido proporcional al colocado con las grandes empresas, de acuerdo con el reporte del Banco de México (Banxico, 2019), durante el 2016 se dio tres veces más apoyo financiero a las grandes empresas.

Tabla 8⁹

Cartera total de crédito al sector empresarial por tamaño de establecimiento

Tamaño de empresa	Número de créditos		Número de empresas		Saldo		Tasa promedio ponderado por ciento
	Total	Por ciento	Total	Por ciento	Millones de pesos	Por ciento	
Grande	440,376	35.6	6,951	1.8	1,332,547.0	74.8	6.0
Pyme	797,178	64.4	372,124	98.2	448,649.2	25	10.9
Mediana	53,286	4.3	4,574	1.2	68,944.2	3.9	8.3
Pequeña	239,752	19.4	84,255	22.2	195,637.8	11.0	10.5
Micro	504,140	40.7	283,295	74.7	184,067.2	10.3	12.2
Total	1,237,554	100.0	379,075	100.0	1,781,196.2	100.0	8.5

Lo cierto es que ya sea a través de recursos por parte de Nafin, o con recursos propios de la banca comercial, el otorgamiento de los mismos llegan a ser decisión de los filtros establecidos por la banca comercial para su autorización, por lo que independientemente de la buena fe con que se anuncia una serie de programas de Nacional Financiera para apoyar a las empresas PYMES, la realidad es que un gran porcentaje de ellas no cubre el perfil que la banca comercial les exige para el otorgamiento de financiamiento.

Y es que además de tener que cumplir con los requisitos básicos que solicita Nafin para calificar en alguno de sus programas de crédito, necesariamente

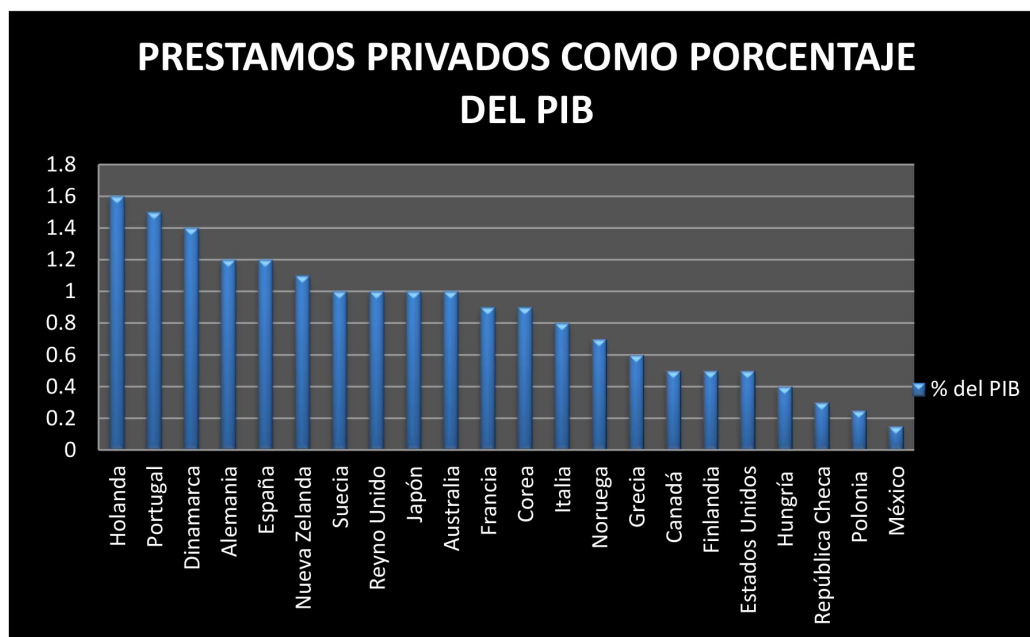
⁹ Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (2019).

la empresa PYME es dirigida hacia algún banco de primer piso (banca comercial), con el que tiene que cumplir con requisitos adicionales como: balance y estado de resultados de por lo menos los últimos dos años, mostrando utilidad positiva en ambos, contar con un aval que tenga bienes inmuebles con un aforo de 1.1 sobre el valor del crédito a solicitar, obviamente estar dado de alta en Hacienda con dos años de antigüedad por lo menos, de lo cual solo el 26.69% de las empresas PYMES pagan impuestos o cuotas al IMSS (Banco de México, 2015), adicional a tener buen historial de crédito como empresa y como persona física.

Todo lo anterior ha repercutido que como país nos encontremos en los últimos lugares en préstamos privados otorgados como porcentaje del PIB (Stephen, 2006).

Tabla 9¹⁰

PRESTAMOS PRIVADOS COMO PORCENTAJE DEL PIB



Para el caso de la banca comercial norteamericana, a diciembre del 2018 existían 7,836 bancos nacionales, los cuales se encuentran supervisados por la Reserva Federal (FED), además de contar con un seguro federal hasta por \$250,000.00 dólares por depósito (FED, 2019).

¹⁰Fuente: Elaboración propia con datos de Stephen (2006).

Todas las instituciones financieras cuentan con una calificación de riesgo realizada por *Standard & Poor's*, con lo anterior se busca establecer su solidez financiera y nivel de riesgo para el cliente.

La gran mayoría de los bancos son regionales o locales y cooperativas de crédito muy pequeñas en monto de activos. Debido a lo anterior, se tiene registro que, del total de los bancos existentes, solo 133 cuenta con activos superiores a los \$10,000'000,000.00 de dólares, con lo que se puede entender lo pulverizado que está el sistema financiero americano.

Según la FFIEC (*Federal Financial Institution Examination Council*), la concentración de activos de la banca norteamericana está en 10 bancos (FED, 2019):

Tabla 10

Nombre de la Institución	Ubicación Geográfica	(Septiembre 2018) Activos Totales (millones de dólares)
JPMORGAN CHASE & CO.	NEW YORK, NY.	\$2,590,
BANK OF AMERICACORPORATION	CHARLOTTE, NC.	\$2,291,
CITIGROUP INC.	NEW YORK, NY.	\$1,912,
WELLS FARGO & COMPANY	SAN FRANCISCO, CA.	\$1,879,
GOLDMAN SACHS GROUP, INC.	THE NEW YORK, NY.	\$969,

Del cuadro arriba citado, se entiende que cinco bancos suman \$9,642'559,000.00 de dólares, lo que representa el 61 % del total de activos bancarios del sistema financiero norteamericano, el cual es de \$15,776'000,000.00 de dólares al 2018 (FED, 2019).

No obstante, del gran número de bancos con que cuenta el sistema financiero norteamericano, así como del poderío económico que sustentan, su política de financiamiento hacia el sector de pequeñas empresas o *small business* como le llaman ellos, resulta muy similar al caso de México. Las razones, entre otras tantas, se encuentran las siguientes:

Las nuevas empresas, así como las pequeñas con poco tiempo de haberse creado (menos de dos años), en materia de crédito son considerados como los de más alto riesgo que se puedan encontrar (Murray, 2019). Y es que para en-

tender por qué representan un alto riesgo, la banca considera que las empresas PYMES deben cubrir con lo siguiente como mínimo para aspirar a un crédito:

- Capital. Normalmente un negocio utiliza los activos de su negocio para crear un producto u ofrecer un servicio que le genere recursos suficientes para poder tener una fuente de repago de sus compromisos crediticios. Las nuevas empresas, sobre todo las de servicios, no cuentan con activos suficientes por ser de reciente creación, bajo capital y activos.
- Garantías. El propietario de un nuevo negocio tiene pocas garantías a menos que él o ella pueda usar los activos personales o tenga un aval con activos que pueda comprometerse por ellos en caso de impago.
- Capacidad. Por tratarse —la mayoría— de negocios nuevos, no cuentan con un historial que pueda demostrar su capacidad de generar los suficientes recursos para pagar el crédito solicitado.
- Experiencia crediticia personal. Resulta muy importante el tener un favorable historial crediticio personal, no obstante que por lo anterior se podrá otorgar un crédito a la empresa, sin embargo, si se tiene un historial crediticio negativo, las posibilidades se reducen a cero.

Algunos otros argumentos por los que la banca comercial rechaza las solicitudes de crédito de las PYMES son por la falta de experiencia en su negocio, de igual manera ante la falta de experiencia en la administración de su negocio y, finalmente, por la falta de una cartera suficiente de clientes ya que, según la banca, un negocio PYME no puede obtener un préstamo a menos que tenga clientes, pero no puede comenzar su negocio y obtener clientes sin el préstamo. Si puede demostrar que tiene alineados algunos clientes fuertes, eso podría causar una buena impresión en el prestamista (Murray, 2019).

II. METODOLOGÍA

Para llevar a cabo la realización del presente artículo, se utilizó la metodología comparativa, por medio de la cual se llevó a cabo la búsqueda de similitudes y comparaciones sistemáticas entre los sistemas financieros mexicano y norteamericano en relación con su aplicabilidad hacia las empresas PYMES con la finalidad de lograr su crecimiento económico.

Para lo anterior, se llevaron a cabo las etapas de recolección de información, observación, clasificación y comparación de esta, para llegar a una conclusión del análisis.

III. RESULTADOS

El análisis realizado nos ha permitido conocer las características y necesidades más importantes para la existencia y desarrollo de las empresas PYMES para el caso México, así como el de las pequeñas empresas (*small business*) en Estados Unidos.

Aunado a los diversos programas de apoyo que ofrece la banca de desarrollo para atender este segmento en México (Nafin) y en Estados Unidos (*Small Business Administration*), así como la posición de la banca comercial de ambos países referente a su razonamiento y condiciones para apoyar financieramente a este segmento de la economía.

Todo lo anterior exhibe carencias y falta de visión de una forma más pronunciada por parte de los actores económicos en el lado mexicano, en el que los tres sectores demuestran áreas de oportunidad a fortalecer, mismas que se exponen de una manera más evidente al compararlas con sus homólogos de la economía más grande del mundo.

IV. CONCLUSIONES

El producto interno bruto, la inversión y el empleo como factores del crecimiento económico de un país implican la participación tanto de la iniciativa privada como de una política pública gubernamental eficiente, oportuna y visionaria que dé certidumbre y coadyuve al crecimiento de los factores antes mencionados.

Las empresas PYMES en México tienen una participación importante en el PIB y en la generación de empleos, sin embargo, un mundo globalizado como en el que nos encontramos, obliga a este segmento de la economía empresarial a reinventarse hacia unidades de negocio con un mayor conocimiento empresarial, integrando en este, conocimientos administrativos, contables, de marketing entre otros. Los cuales se han vuelto un aspecto esencial en la creación y permanencia de cualquier empresa formal, significando una mayor oportunidad de crecer de una forma orgánica y, a su vez, saber capitalizar las oportunidades de financiamiento que pudieran recibir por parte de la banca de desarrollo, y con el tiempo

cubrir el perfil que requiere la banca comercial, pero sobre todo, el conocimiento para saber administrar las ofertas de financiamiento que le llegaran a hacer de una manera productiva para la empresa. Por lo que toca a su comparación con las empresas PYMES americanas, su diferencia estriba básicamente en cuanto a las características que definen a una de otra en cuanto a sus ventas, tamaño de empleados, etc.

En relación con la banca comercial, el comparativo entre países nos muestra una similitud en su posición de no otorgar crédito frente a las empresas PYMES o pequeñas empresas, ya que representan un alto riesgo al no contar con experiencia crediticia, ni avales suficientes o garantías prendarias o hipotecarias en la mayoría de los casos, aunado a una mínima ganancia, por lo que prefieren canalizar sus recursos hacia las grandes empresas solicitantes de financiamiento que les permite generar un mayor beneficio y un riesgo más controlado.

Cabe señalar que la banca comercial de ambos países tiene la oportunidad de otorgar financiamientos a las empresas PYMES con garantía de la banca de desarrollo, sin embargo, la comisión que perciben al colocar este tipo de créditos es poco interesante para ellos, por lo que prefieren canalizar sus recursos a tasas más atractivas hacia otros segmentos del mercado.

La conclusión sobre la banca de desarrollo se dejó hasta el final por considerar ser el punto total en este ensayo comparativo. Y es que, no obstante la importante gestión que ha venido realizando Nafin con el sector, a través de sus diversos esquemas de financiamiento, la realidad es que al hacer la comparación con su homóloga de Estados Unidos (SBA), se observa que aún tiene muchas áreas de oportunidad para lograr un impulso oportuno, accesible y permanente para este sector, ya que entre las principales radica el convertirse en un interlocutor entre el sector empresarial y el gobierno federal, que le permita dar a conocer estos requerimientos más apremiantes y que a su vez los empresarios reciban a través de Nafin los alcances y normatividades del gobierno federal al que deben apegar-se para poder ser apoyados y no quedarse en el diseño de productos desde el escritorio al que no todas las PYMES tienen acceso.

Otro ejemplo para mencionar es el que, a partir de esta intermediación lograda por la SBA con el gobierno federal de los Estados Unidos, fue el que con-

sintiera destinar una parte de sus compras totales hacia empresas PYMES, lo cual incentiva la actividad económica en este sector de una manera muy importante y que podría replicarse con las empresas PYMES de México.

Es por lo anterior que la posición de la banca de desarrollo debe estar en un punto medio entre el sector PYME y el gobierno federal, con lo que tendrá oportunidad de contribuir a un desarrollo orientado, oportuno y eficiente para estas empresas de México.

V. FUENTES DE INFORMACIÓN

- <https://legcounsel.house.gov/Comps/Small Business Act.pdf>.
- <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-lascondiciones-de-competencia-en-l/%7B1C74E16B-F3D9-DBA7-6E7E-80C130C76599%7D.pdf>.
- <https://datos.bancomundial.org/pais/estados-unidos>.
- http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_190517.pdf.
- <https://www.senado.gov.ar/upload/12555.pdf>.
- <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Importancia de las PyMES.htm>.
- <https://www.ffiec.gov/>.
- <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>.
- <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/104225878601100204>.
- <https://konfio.mx/reporte-credito-pyme>.
- <https://www.thebalancesmb.com/why-do-banks-say-no-to-business-startup-loans-398025>.
- https://www.nafin.com/portalInf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/2018/Informe_anual_2018_ESPAOL_ALTA123.pdf.
- <http://www.nacionmulticultural.unam.mx/empresasindigenas/docs/1810.pdf>.
- <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/peque-na-empresa?lang=es>.
- <http://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/330/386>.
- https://www.census.gov/eos/www/naics/2017NAICS/2017_NAICS_Manual.pdf.
- <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>.
- <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>.
- <https://www.thebalancesmb.com/small-business-loan-2947070>.