



Artículo de investigación derivado del proyecto DIV2013-12. Universidad Nacional Autónoma de México
Recibido:13.02.2015. Aprobado versión final: 09.06.2015. ❖ JEL G3, M21. ❖ Pp. 147-170

EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO DE LA PYME Y EL SISTEMA DE GARANTÍAS EN MÉJICO

The problem of SME financing and guarantee system in Mexico

María Luisa Saavedra García - Miriam Edith Saavedra García

MÉJICO

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo conocer el funcionamiento y características del sistema de garantías mejicano, analizando su evolución y comprendiendo el papel que ha jugado en el otorgamiento de crédito para la PyME en Méjico, por lo que se realizó un estudio documental de fuentes primarias y secundarias de información sobre este tópico. Entre los principales hallazgos se tiene que en Méjico no se ha implementado un Sistema de Garantías en sí, aunque existe un programa de garantías que opera con fondos totalmente públicos, así también, a pesar de que la evolución de este programa ha sido importante en los últimos años y del gran impulso que se la ha dado, su cobertura aún sigue siendo limitada para convertirse en una verdadera solución al problema de financiamiento de la PyME en Méjico.

Palabras clave: Garantía recíproca, PyME, Financiamiento.

Abstract

This research aims to determine the performance and characteristics of the Mexican system guarantees analyzing their evolution and the role it has played in the granting of credit for SMEs, comprising Mexico. As a documentary study of secondary sources of information on this topic was conducted. The main findings are that Mexico has not implemented a System of Warranties itself, because what exists is a guarantee program that operates with public funds entirely, so even though the development of this program has been important in recent years given the great momentum that has been given, their coverage remains limited even to become a real solution to the problem of financing SMEs in Mexico.

Keywords: Mutual Guarantee SME Financing



María Luisa Saavedra es Contadora Pública por la Universidad de San Martín de Porres de Lima-Perú. Especialista en Finanzas, Maestra y Doctora en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México. Perteneció al Sistema Nacional de Investigadores y es Profesora Titular de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM.

Contacto: maluisasaavedra@yahoo.com.



Miriam Edith es Contadora Pública por la Universidad de San Martín de Porres de Lima-Perú, y Maestra en Administración por la UNAM, Méjico. Profesora e investigadora de tiempo completo en la Universidad del Mar.

Contacto: mirisaga@hotmail.com.

O problema do financiamento das PME e Sistema de Garantia no México

Resumo

Esta pesquisa tem como objetivo verificar o desempenho e as características das garantias do sistema mexicano analisando sua evolução e compreensão do papel no fornecimento de crédito às PME no México. Como um estudo documental de fontes secundárias de informação sobre este tema foi conduzida. Entre as principais conclusões é que o México não tem implementado um sistema de garantias em si, porque o que existe é um programa de garantia que opera com fundos públicos por completo, por isso mesmo que o desenvolvimento deste programa tem sido importante nos últimos anos dado foi dado o grande impulso, a sua cobertura ainda é limitada para ser uma solução real para o problema do financiamento das PME no México.

Palavras-chave: de garantia mútua, SME de financiamento.

Antecedentes

A pesar de la importancia económica y social de la PyME¹, históricamente han existido múltiples dificultades que han limitado su desarrollo, entre las que se encuentran el reducido acceso al financiamiento oportuno y justo (SELA, 2009; Listerri, 2007, Lecuona, 2008, Saavedra y Hernández, 2009, Lecuona, 2009, Ferraro, 2011, OCDE-CEPAL, 2012, Cohen y Baralla, 2012). Problema que se da entre otros aspectos, por el racionamiento de crédito generado por la información asimétrica por falta de información de las PyME (Stiglitz & Weiss, 1981; Hernández & Martínez, 2007; Menéndez, 2001; y Esquivel & Hernández, 2007). En el caso de México los empresarios señalan como principales problemas para acceder al crédito la falta de liquidez, las altas tasas de interés y la falta de garantías (Cohen y Baralla, 2012). Es aquí donde asumen un papel de gran importancia las garantías de crédito.

Por su parte, la importancia de la PyME en México se pone de manifiesto en su estructura empresarial ya que de acuerdo con el último censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) en el año 2013 la PyME representa un 99.8% del total de las empresas, generan el 71% del empleo y aportan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) (INEGI, 2015).

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



El papel que idealmente puede jugar la garantía es la de lograr que los bancos, sin renunciar a su metodología de evaluación, incorporen como clientes de crédito a pequeñas empresas que de otra forma no lo serían. Esta función genérica es llevada a cabo por los sistemas de garantía. Estos sistemas existen en prácticamente todos los países europeos y están experimentando un gran desarrollo en los países latinoamericanos en los últimos años (nada más en Méjico el monto de apoyo en el año 1998 fue de 61 millones de dólares incrementándose a 6,045 millones de dólares al año 2010), aunque cada uno de ellos presenta características propias. Así pues, las garantías de crédito para el apoyo a la PyME:

- Son el instrumento de política industrial y económica para el financiamiento de proyectos desarrollados por empresas PyME y por emprendedores, promoviendo de este modo el desarrollo de largo plazo.
- Apoyan a las pequeñas empresas generadoras de empleo, enfrentando de este modo las imperfecciones del mercado de carácter estructural.
- Facilitan el acceso al financiamiento y propician mejores condiciones en tasa de interés y plazo, enfrentando la incertidumbre para orientar el desarrollo de sectores estratégicos.
- Optimizan la gestión de las instituciones financieras, al tener cartera con garantías bien calificadas y ponderadas.

Por lo anterior, en Méjico el Gobierno Central estableció en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, la política integral de desarrollo empresarial con especial atención a las empresas PyME, un sector tradicionalmente marginado en el sistema financiero mejicano, dado que la banca percibía a este sector como de alto riesgo (PND, 2001). De otro lado, la banca de desarrollo no contaba con esquemas de fomento competitivos que incentivaran la oferta de financiamiento hacia las empresas PyME, además estas no contaban con las garantías hipotecarias que respaldaran el crédito, entre otros requisitos contables y financieros que exigían las instituciones de banca múltiple; como resultado, del año 2000 al 2002, en promedio el 53.3% del financiamiento a este sector, provenía de proveedores (PND, 2001).

Es así como la Secretaria de Economía crea el Sistema Nacional de Garantías² (SNG), a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa,

2 A pesar que se le denomina Sistema, funciona más bien como un fondo de garantía, el cual se encuentra constituido por capital público. Este es gestionado por entidades que suscriben convenios con bancos comerciales, en los que establecen los criterios y procedimientos por los que se asigna la garantía del fondo a un porcentaje de operaciones de una cartera de crédito a la PyME. Ver: Llisterrí (2007).



coordinando conjuntamente con la banca de desarrollo las acciones necesarias para operar esquemas de financiamiento con la banca múltiple, en donde la principal virtud fuera contar con productos financieros adecuados a las necesidades de las empresas PyME, que no se solicitaran garantías hipotecarias (pues las PyME no contaban con éstas), y que las condiciones de tasa y plazo fueran las más adecuadas, en función del monto.

La estrategia requería un cambio radical (Meléndez y Sánchez, 2008):

- a) Urgía que la banca de desarrollo cambiara su forma de operar, a procesos más ágiles, menos costosos y burocráticos con el fin de que fuera atractiva para la banca comercial³.
- b) Implementar el análisis paramétrico⁴ en la banca comercial, que permitiera, mediante la inclusión de variables económico - financieras, una evaluación más rápida de crédito sobre la base de la experiencia en el negocio, formalidad del empresario y solvencia crediticia del solicitante.
- c) Desarrollar la oferta de productos financieros adecuados a las necesidades de las empresas PyME.
- d) Flexibilizar las condiciones de acceso al financiamiento, al eliminar los requisitos de la garantía hipotecaria.

El problema de Financiamiento de la PYME

En Méjico los estudios empíricos realizados dan cuenta de la falta de acceso a financiamiento por parte de las PyME, así tenemos que de acuerdo con los estudios realizados por CIPI (2003), que la principal razón es por las altas tasas de interés, en segundo lugar por la negativa de la banca y en tercer lugar por la incertidumbre económica.

En este sentido, Gómez, García y Marín (2012) encontraron que la principal restricción para el acceso a financiamiento por parte de las PyME en Méjico (Estado de Puebla), es la tasa de interés, seguido por los trámites burocráticos y por último las garantías. Asimismo, Saavedra, Milla y Tapia (2012), encontraron que entre las principales restricciones para el acceso a

3 El problema no consistía en el otorgamiento de la garantía al crédito, ya que para la banca comercial resultaba atractivo contar con un respaldo de entre el 50% y el 70% de cada crédito, a cambio de un costo de 2.5% al 3% del monto garantizado.

4 Considerada como una de las primeras innovaciones resultantes de los procesos de consulta y negociación, ya que la banca comercial aceptó cambiar la metodología de análisis basada en el proyecto de inversión a un análisis paramétrico basado en los productos de crédito al consumo y utilizar conceptos con los que las áreas de riesgos ya estaban familiarizadas para abrir de forma más rápida el crédito a la PyME.

financiamiento en Méjico (Estado de Querétaro) en primer lugar se tiene que no cubren los requisitos que les piden, en segundo lugar las elevadas tasas de interés y en tercer lugar la percepción de que el banco no les otorgará el financiamiento.

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

Con respecto a lo anterior, es necesario señalar que Caumont (2010), afirma que una tasa de interés elevada no representa un obstáculo para que accedan a otras fuentes de financiamiento diferentes a la bancaria, esto dado a que el empresario lo que busca es la oportunidad de contar con un capital para operar y crecer. En este sentido, entonces para el caso de Méjico, el principal problema estaría representado por la cantidad de requisitos que tienen que cubrir y que para muchas empresas PyME, no es posible cumplir.

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

Así también, Ascuá (2005) analiza como inconveniente para otorgar financiamiento a las PyME, la nueva normatividad a la que se tienen que ajustar los bancos para implementar las reglas establecidas en el acuerdo de Basilea II, a este respecto señala que el acuerdo de Basilea I se basa en



la determinación de un coeficiente de capital que surge de considerar la cantidad de capital con que cuenta el banco (numerador) y la medición del riesgo en que incurre el banco definido por los activos ponderados por su nivel de riesgo (denominador). En el Nuevo Acuerdo la definición de capital no varía y el objetivo es que tampoco lo haga el porcentaje del capital mínimo a mantener ya que permanece en el 8% del total de activos. En cambio, se modifica el denominador ya que los activos son ponderados por su riesgo, cambiando la metodología de medición. Alcanzando con esto el objetivo de mejorar las evaluaciones que efectúen los bancos sobre los riesgos, de forma tal que los coeficientes de capital sean más representativos del perfil de riesgo de cada entidad (mayor sensibilidad al riesgo).

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

Todas estas restricciones han logrado que las PyME en Méjico tengan como fuente principal de financiamiento a los proveedores (60%), siendo que la banca comercial y la banca de fomento ocupan tan solo un 15% y un 2% del financiamiento (Pavón, 2010). Lo anterior, se corrobora con lo que informa el Banco de México (2014) en el último trimestre de 2013, donde señala que las pequeñas empresas se han financiado en un 82% con proveedores, con la banca comercial sólo en un 29.8% y con la banca de desarrollo apenas en un 4.2%.

Mecanismo de funcionamiento de los Sistemas de Garantía

Las garantías son mecanismos tradicionalmente utilizados por el sistema financiero para dar cobertura al riesgo de las operaciones financieras. Más recientemente se les reconoce su utilidad para superar los problemas de asimetría de información entre prestamista y prestatario, descritos por la literatura científica (Rodríguez y Zorrilla, 2005, Pombo, 2013) Por un lado, elimina las consecuencias económicas negativas derivadas de la selección adversa (elegir proyectos dispuestos a pagar una tasa de interés más elevada pero con menores probabilidades de éxito) consiguiendo además el sistema de garantías condiciones financieras más ventajosas que las que conseguiría por sus propios medios el beneficiario. Por el otro, elimina el riesgo moral⁵

5 Con el Programa de Garantías de la Secretaría de Economía y el de NAFIN, las empresas no han conocido la existencia de una cobertura del riesgo de su crédito, y ese desconocimiento garantiza que la moral de crédito del cliente no se vaya a deteriorar.

(actuaciones no deseadas en el prestatario que perjudiquen la probabilidad de devolución) al comprometer económicamente al beneficiario y responder como garante de la devolución de los fondos prestados, así como establecer procedimientos de análisis y seguimiento especializados.

Este instrumento goza hoy día de tal aceptación que las propias normas de regulación de la solvencia de las instituciones financieras, en el sistema financiero, lo incorporan en las valoraciones del riesgo crediticio, teniendo un efecto de minimización de las necesidades de capital y provisiones de las entidades financieras (Pombo, 2013). Por esta razón, los gobiernos de algunos países preocupados por la problemática del acceso a fuentes de financiamiento por parte de la PyME, han tratado de solucionar ésta, con la creación de un Sistema Nacional de Garantía (SNG) de calidad y de cobertura de riesgos (REGAR, 2008).

Sin embargo, para que este sistema funcione es necesario que se cumplan dos principios (Pombo y Figueiredo, 2006) Que sea una política de estado, garantizando su permanencia e inserción exitosa en el sistema financiero. Segundo: establecer una alianza entre los agentes involucrados: (Administraciones públicas, entidades financieras y las empresas PyME y sus organizaciones) en el desarrollo legislativo y operativo posterior del SNG para que todas las partes puedan satisfacer sus intereses legítimos.

Formas o modelos de Sistemas de Garantías

De acuerdo con Pombo y Herrero (2003) existen distintos modelos de Sistemas de Garantía, mediante los cuales los gobiernos, entidades financieras y empresarios dan respuesta a sus necesidades en la materia. Así, podemos clasificar estas formas de sistemas de garantías en tres grupos: fondos de garantía, programas de garantía y sociedades de garantía (Cuadro 1).

De otro lado, Pombo y Figueiredo (2006) presentan otra clasificación donde los sistemas de garantía atienden a la procedencia de los recursos, existiendo una conformación de mayoría pública y otra de mayoría privada. Entre los de mayoría pública encontramos los programas de garantía y en los de mayoría privada las sociedades de garantía, bien de carácter mercantil o de carácter mutualista. Las sociedades de garantía, mercantiles o mutualistas, tienen el objeto social exclusivo para la actividad de la garantía, un horizonte temporal de permanencia o indefinido.

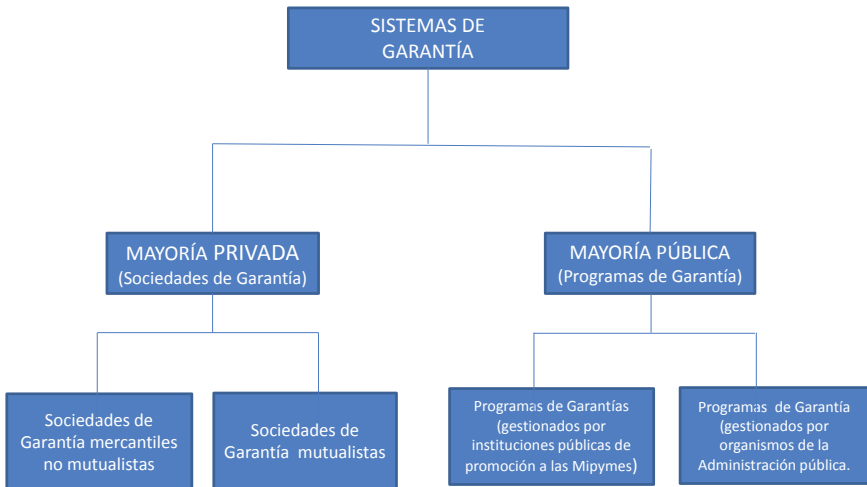
La ejecución del programa de garantía suele estar descentralizada hacia un organismo o institución especializada en la promoción económica o de apoyo de la PyME, que asegure la gestión técnica y otras actividades comerciales.

Cuadro N° 1. Modelos de Sistemas de Garantías

	Fondo de Garantía	Programa de Garantía	Sociedad de Garantía
Concepto	Depósitos de recursos que respaldan operaciones financieras.	Fondos administrados a través de una agencia estatal.	Sociedades mercantiles y/o entes con personalidad jurídica: 2 clases: a) Corporativas; b) Mutualistas.
Fuente de recursos	Estatales o de cooperación internacional		Públicos o privados
Ámbito	Local, regional o estatal		
Alcance	Limitado: circunscrito a regiones, sectores o grupos económicos		Mayor alcance en número de beneficiarios y/o cobertura geográfica
Legislación específica	No requiere	No/Normas	Si requiere
Composición	Único Fondo o fondos limitados	Único Programa o programas limitados	Múltiples sociedades de garantía
Cobertura	50%	50-90%	70 a 100%
Gestión crediticia	Delegada a las entidades financieras		Analiza el crédito, realiza el seguimiento, asume la mora y cobra
Procedimiento de otorgamiento	Garantías individuales		Garantías de cartera
Ponderación del crédito avalado	100%	De 0 a 100%	De 0 a 100%
Usuario	No fidelizado		Fidelizado
Actividad	Baja	Media	Alta

Fuente: Elaboración propia con base en Pombo (2003 y Herrero), Analistas financieros internacionales (2006).

Gráfica N° 1. Clasificación de Sistemas de Garantía



Fuente: Pombo y Figueiredo (2006).

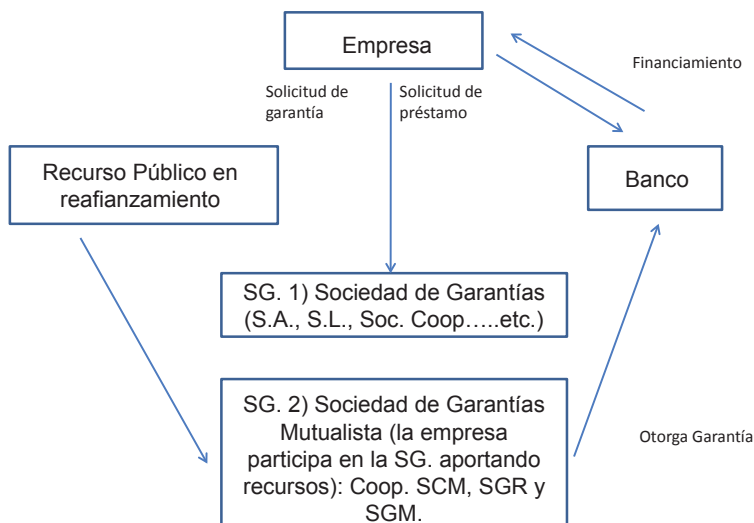
La responsabilidad financiera de la actividad de la garantía se detrae de los recursos de la institución pero se basa, en última instancia, en el presupuesto público que creó el programa. Es decir, el sector público ubica la actividad de la garantía en el contexto de estructuras jurídicas de la administración pública. En muchas situaciones, la actividad de la garantía es compartida con el objeto social del ente que la aplica y no supone, por tanto, “exclusividad”.

A continuación, se muestra el esquema básico de funcionamiento de una sociedad de garantía, que como se puede apreciar se puede a su vez clasificar en sociedad de garantía de carácter mercantil y sociedad de garantía de carácter mutualista, es decir tienen el objeto social exclusivo para la actividad de garantía así como un horizonte temporal de permanencia o indefinido (Gráfico 2).

Con este esquema básico se fomenta la participación de los propios empresarios agrupados en sociedades de garantía mutualista aportando recursos financieros.



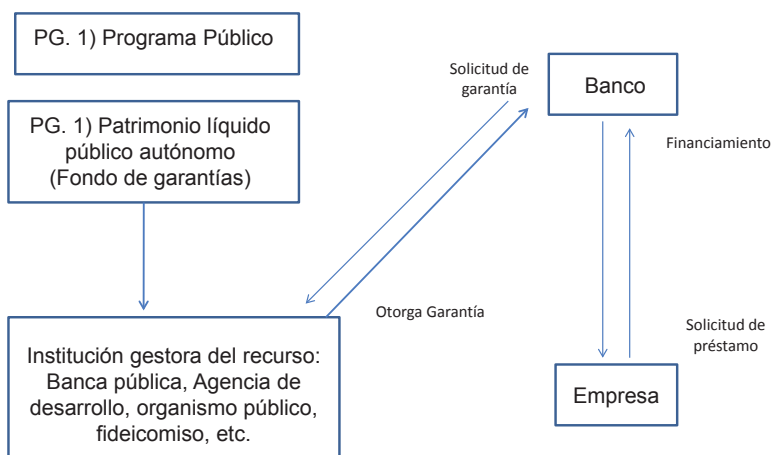
Gráfico N° 2. Esquema básico de sociedad de garantía



Fuente: Pombo y Figueiredo (2006).

En el esquema básico de programa de garantía la ejecución del mismo lo realiza un ente especializado de promoción económica o apoyo a la PyME (generalmente pertenece al sector público) (gráfico 3).

Gráfico N° 3. Esquema básico de programa de garantía



Fuente: Pombo y Figueiredo (2006).

Caracterización del Sistema Nacional de Garantías en Méjico

A continuación en el cuadro 2, se muestra brevemente las características del SNG tal como opera en Méjico, incluyendo un breve recuento histórico de su evolución:

Cuadro N° 2. Caracterización del Sistema de Garantías en Méjico

Característica	Méjico
Tipología del Sistema Nacional de Garantías	Fondos y Programas de Garantía
Personalidad Jurídica	Fideicomiso
Año Constitución	1954 Fondo de Garantía y Fomento a la Pyme industrial (FOGAIN) (extinguido) 1972 Programa de Garantía Agrícola (FEGA del FIRA) 1987 Programa de Garantía para Impulsar la Exportación de Bancomext 1989 Programa de Garantía de Nacional Financiera (NAFIN ¹) 1991 Fondo de Apoyo a las empresas de solidaridad (FONAES) 1997 Sistema de Garantía Nacional Financiera 2001 Secretaría de Economía: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa SYPME 2003 Esquema de SAGARPA – FINCAS – FONAGA 2005 Programa de Garantía Líquida para la Exportación (GLIEX) de BANCOMEXT
Ámbito	Nacional
Administración y Representación Legal	NAFIN, S.A. y FUNDES (Fundación para el desarrollo Sostenible en América Latina)
Recursos	Públicos
Tipología principal de garantías	Financieras a corto plazo
Modalidad de Concesión de la garantía	Pérdida esperada ² (SPYME, Fundes) Cobertura tradicional (NAFIN)
Patrimonio (Importe en Millones de dólares)	Fideicomiso 1: 70 Fideicomiso 2: 68 FUNDES: 13

- 1 Es una institución financiera de desarrollo cuyo objetivo fundamental es fomentar el desarrollo integral del sector industrial y promover su eficiencia y competitividad.
- 2 Son aquellas que se aplican a favor de uno o más acreedores, a fin de cubrir en su favor un monto limitado de reservas preventivas que genera un portafolio con un número determinado de créditos. El porcentaje de esta cobertura se concibe como una aproximación a la siniestralidad del Programa. En México este porcentaje oscila entre 1.51% y 4%.

Característica	Méjico
Riesgo vivo 2004 (Importe en Millones de dólares)	NAFIN: 446 SPYME: 6
Volumen de créditos garantizados 2004 (Importe en Millones de dólares)	NAFIN: 995 SPYME: 991
Número de operaciones en 2004	NAFIN: 47,077 SPYME: 20,412

Fuente: BID (2006)

El Sistema Nacional de Garantías en Méjico, denominado así por las autoridades a pesar de no encontrarse formal y operativamente integrado, responde en la actualidad a los modelos de fondos y programas de garantías de índole estatal, cuyos orígenes datan de finales de la década de los ochenta y los noventa con la creación de los programas de garantía de Bancomext, FIRA y Nacional Financiera (NAFIN). La gestión del gobierno que comenzó en 2001 estableció un nuevo modelo público de garantías bajo la responsabilidad de la Secretaría de Economía y, en concreto, de la recientemente creada Subsecretaría para la PyME (SPYME).

NAFIN inauguró su actual Programa de Garantías en 1997 pero, hasta la creación y dotación de presupuesto de la SPYME en 2001, no se comenzaron a apreciar los esfuerzos del Estado federal en la constitución de un sistema nacional de garantías como una de las acciones de apoyo a la PyME contemplada en el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.

Las garantías, tanto de la SPYME como del Programa propio de NAFIN son del tipo de garantías de cartera. Se proporcionan a la entidad financiera sin efectuar el análisis correspondiente para la concesión del crédito final, recayendo dicha tarea en la entidad financiera que otorga el crédito. Pero en el primer caso, la cobertura es equivalente al porcentaje de pérdida que las entidades estiman enfrentar en el conjunto de su cartera PyME generada, esto es, equivalente al monto de provisiones de cartera que habrían de constituir. En el segundo, sin embargo, la cobertura es de hasta el 50% ó 70% de cada uno de los créditos concedidos.

La innovación más importante del sistema mejicano se genera en el nuevo programa de la SPYME, en la que la garantía no es sobre un porcentaje de cada crédito, sino de hasta la totalidad del porcentaje de pérdida esperada, es decir, de la que las entidades estiman enfrentar en el conjunto de su cartera PyME, y que equivaldrá al monto de provisiones de cartera que habrían de constituir de acuerdo con los criterios de la superintendencia bancaria en

aplicación de las normas de Basilea II. Por lo que la garantía sobre la pérdida esperada es cubierta por fondos públicos. Las principales ventajas que aporta esta modalidad de garantías radican en que permiten un elevado apalancamiento de los recursos públicos; incorporan un sistema de licitación de las garantías; y la iniciativa surge del sector privado en su alineamiento con las normas de Basilea II (Llisterri, *et al.*, 2006).

Situación Actual

El Sistema Nacional de Garantías (SNG), es un esquema para facilitar el acceso al financiamiento para las PyMES con respaldo del Gobierno Federal, a través de un fideicomiso público constituido y administrado por la banca de desarrollo con el propósito de instaurar un mecanismo de apoyo financiero que permita impulsar el crédito y financiamiento en mejores condiciones de tasa y garantías requeridas a las micro, pequeñas y medianas empresas del país a través de la banca comercial e intermediarios financieros no bancarios. Las aportaciones que la Secretaría de Economía canaliza hacia dicho fideicomiso son recursos presupuestales autorizados en el ejercicio fiscal por el Gobierno Federal; y lo realiza con el fin de promover la corresponsabilidad.

El modelo mejicano de garantías para la micro, pequeña y mediana empresa no está caracterizado por la existencia de una entidad o instancia cuya misión sea exclusivamente el otorgamiento de este tipo de productos financieros, ni por la existencia de una normativa con rango de ley que regule esta actividad, ni por la nitidez de su estructura y funcionamiento.

La actual estructura del sistema de garantías para la PyME en Méjico está caracterizada por la presencia de dos grandes iniciativas públicas: la iniciada por NAFIN en 1997 y aún vigente; y la iniciada por la Secretaría de Economía en 2001, con modificaciones sucesivas tanto en su operativa como en la elección y selección del administrador de los recursos desde esa fecha (FUNDES hasta junio de 2005, después NAFIN).

Es así como, la Secretaría de Economía, procura la concurrencia de Gobiernos Estatales, instituciones y organismos involucrados para aportar recursos al SNG. En el período 2002-2006, la Secretaría de Economía ha canalizado un total de US\$ 111.2 millones al SNG, lo que ha permitido a través de 24 instituciones participantes, beneficiar a 218,545 empresas PyME generando una derrama crediticia de US\$5,583.2 millones, es decir, las empresas PyME han accedido al financiamiento en créditos promedio de US\$25,552 a un plazo no menor de 16 meses y una tasa de interés de 19.34%; el 99% de las empresas lo utilizan principalmente como capital de trabajo, mientras que el 1% restante fue empleado para la adquisición de activos fijos, la garantía otorgada a la cartera crediticia fue de 88.10% (ver cuadro 3).

**Cuadro N° 3.** Cobertura del Universo empresarial atendido 2002- 2007

Tamaño	Número de empresas	Operaciones de crédito	Derrama Crediticia (Millones de dólares)
Micro	151,329	249,749	3,134
Pequeña	43,018	62,883	1,349
Mediana	24,198	37,980	1,100
Total (2002-2006)	218,545	350,612	5,583
Al año 2007	239,056	349,060	7,853

Fuente: Elaboración propia con base en Meléndez y Sánchez (2008) y Lozano y de la Vega (2008), Lozano, 2009, Secretaría de Economía (2007).

En la actualidad, todos los programas de garantías se canalizan a través de entidades financieras públicas auspiciadas por el gobierno federal. En el caso del Banco de Comercio Exterior (Bancomext), éste emite un producto financiero en lugar de actuar como un banco de desarrollo. En otros casos, como ocurre con NAFIN y FIRA, estas instituciones actúan como fidecomisos del gobierno federal e incluso como iniciativas de algunos estados de la federación. Si bien NAFIN inauguró su Programa de Garantías en 1997, es a partir de la creación y dotación de presupuesto de la Subsecretaría para la PyME de la Secretaría de Economía, en cumplimiento de la ejecución de políticas públicas, cuando se comienzan a apreciar los esfuerzos del Estado Federal en la constitución de un sistema nacional de garantías.

De acuerdo con Pombo (2013), en el año 2010, se han beneficiado 212,406 PeME con una derrama crediticia de 9,724 millones de dólares. Siendo atendidas el 11.77% de las empresas por el FEGA (Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios) del FIRA (Fidecomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), es decir crédito agrícola, mientras que el 88.23% las atendió Nacional Financiera.

Estudios de Impacto

La Fundación para el Desarrollo Sostenible, S.C., realizó en el año 2005 por encargo de la Secretaría de Economía, una "Evaluación del impacto del Programa de garantías de la Secretaría de Economía", los principales resultados fueron (Meléndez y Sánchez, 2008):

- Este programa estableció un precedente en la administración de Fondos de Garantía y en la relación de éste con los bancos.
- Logró que las empresas usaran un servicio financiero que no era preferido por ellas, dado que el 77% de las mismas no tenían crédito en el año 2003.



- El bajo uso de los créditos se debe a la preferencia por parte de las empresas PyME por no endeudarse con los bancos.
- Un 30% de las empresas accedieron a créditos gracias a que no se requirieron garantías.
- El principal atractivo para acceder al crédito fue la tasa de interés, pues el 78% no lo hubiera adquirido si la misma fuera más alta.
- En el 40% de las empresas, el crédito permitió disminuir otras formas de financiamiento no bancarias (proveedores, familiares, particulares, etc.). En el caso de las empresas que ya tenían crédito, el 20% logró aumentar su capacidad de endeudamiento.
- En el 40% de los casos, las empresas pudieron tener mayor poder de negociación en la compra de los insumos, pues reportaron compras a menor precio.
- El crédito igualmente permitió aprovechar nuevas oportunidades de negocio. La liquidez de las empresas permite atender nuevos pedidos, obtener descuentos de sus proveedores, por pronto pago, entre otros.

En los resultados de esta evaluación se pueden apreciar los efectos de este programa, aunque el impacto de los beneficios tales como: la generación de empleos y utilidades, no se pueden medir directamente. Sin embargo, se evidencia una mejora en la competitividad de las empresas al haber mejorado e innovando en la gestión de sus negocios, el haber ampliado su cartera de clientes, y mejorado su eficiencia al sustituir fuentes de financiamiento oneroso, generando con ello ahorros al mejorar las condiciones en que financian su capital de trabajo.

Operación del Programa de Garantías a través de Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)

NAFIN en el año 2000, atendía a solo 15.000 empresas y con una tasa de servicio de ocho empresas por empleado (Garrido, 2011a).

NAFIN realizó una reorientación estratégica de sus clientes, por la cual pasó de atender preferentemente a grandes empresas a focalizarse en los servicios financieros destinados a las PyME. Esto representaba un desafío de gran relevancia porque se trataba de atender una demanda masiva de crédito con eficiencia y bajo costo, generando una cartera con los diversos productos requeridos y logrando su distribución a través de una plataforma multicanal.

Esta inmensa tarea debía hacerse operando fundamentalmente como banca de segundo piso. Para lograr esas metas, se realizó una encuesta



para identificar las necesidades financieras de las PyME, a partir de la cual, se implementó un programa de gestión estratégica basado en calidad total. Esto comprendió el diseño de procesos críticos, un programa de capacitación de recursos humanos, un programa de desarrollo tecnológico para la planeación estratégica, un aumento sustancial de la capacidad de cómputo para el almacenamiento y procesamiento de datos, una elevada automatización de procesos de trabajo y el desarrollo de técnicas adecuadas de administración de riesgos, incluyendo el desarrollo de modelos con base en métodos de parámetros propuestos en Basilea II. Todo ello llevó a un notable desarrollo en las operaciones de financiamiento a las PyME. Como indicador de estos cambios se puede señalar que la cantidad de empresas atendidas por empleado se elevó a 714 y el número total de éstas alcanzó el orden de las 745.000 empresas en 2006 (Garrido, 2011a).

Con el objetivo de facilitar el acceso al financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las personas físicas con actividad productiva, en condiciones competitivas, NAFIN flexibilizando y reduciendo los requerimientos de garantías de intermediarios financieros, ha instrumentado un programa de garantías, en su modalidad de garantía automática (Lozano y De la Vega, 2008).

Este programa ha evolucionado para responder a nuevas exigencias del mercado, conformando el Sistema Nacional de Garantías, conjuntamente con la Secretaría de Economía. Con esto se logró que la garantía automática que inicialmente cubría parcialmente el riesgo (hasta 70% para activos fijos y 50% para capital de trabajo) de los productos definidos por los bancos, se ampliará en hasta 85% para empresas de reciente creación y hasta el 75% para empresas en operación.

Para este efecto, se creó un Fideicomiso de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial, el cual al cierre del año 2006 contaba con disponibilidades por 144 millones de dólares, para garantizar los financiamientos que la Banca y otros intermediarios financieros otorguen a las PyME.

El objetivo estratégico del SNG, fue facilitar el acceso a los recursos financieros, a las empresas y sectores industrial, comercial y de servicio, principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, para financiar sus inversiones en activos fijos y capital de trabajo; desarrollo de proyectos de inversión para ampliación o modernización de sus instalaciones; los proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento de medio ambiente.

De esta manera fue posible ofrecer una garantía con valor, al poner a disposición del mercado:



- Infraestructura de administración y desarrollo de garantías.
- Diversificación de portafolios de riesgo.
- Experiencia en el manejo de cartera garantizada y contra garantizada.
- Ventajas de capitalización y reservas hacia los intermediarios.

Dentro de la evolución del SNG, promovido y operado por NAFIN y la Secretaría de Economía se tienen principalmente los siguientes productos:

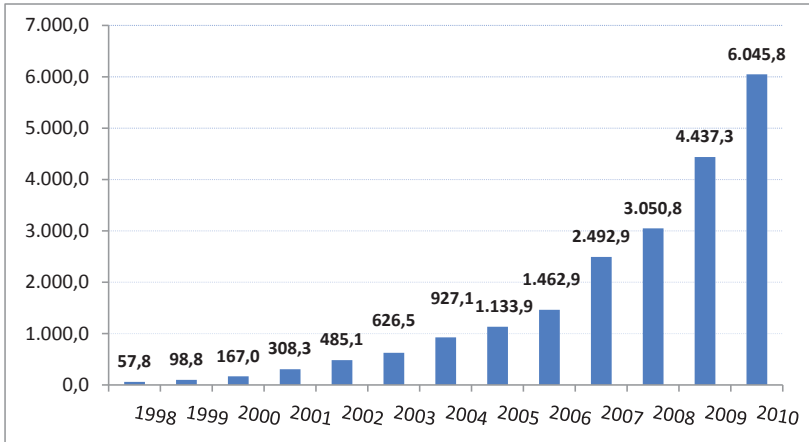
- Esquema de Garantía PyME (primer producto PyME dirigido). Inicia en 2002, para facilitar el crédito a este sector, se aportaron recursos a primeras pérdidas, en un fondo que cubriera los incumplimientos de pago a los intermediarios financieros, de tal manera que estos últimos no exigieran garantías hipotecarias, potenciando los recursos hasta con 24 veces la estimación de la pérdida⁶.
- Esquema de Crédito PyME (multibanco, multiproducto). Inicia en 2004, se negoció el otorgamiento de las garantías NAFIN, con los bancos que ofrecieran un producto crediticio en mejores condiciones y se buscó que las aportaciones de la Secretaría de Economía se complementaran con recursos de los gobiernos estatales.
- Financiamiento al Sector Cuero y Calzado. Es un crédito específico para este sector y fue solicitado por el Consejo Nacional de Cámaras del Calzado, Curtiduría y Proveeduría (Concalzado), en el año 2003.
- Esquema de Garantía PyME/Asignación de Recursos. Inició operaciones en el año 2005 y consiste en desarrollar un nuevo esquema de cobertura de pérdida esperada en función de: Asignación de recursos a mejores productos en mejores condiciones con el fin de aumentar la competitividad de los intermediarios.

La Consolidación del Sistema Nacional de Garantías en Méjico, con la participación de la Secretaría de Economía y los Gobiernos de los Estados, ha permitido la incorporación de toda la Banca Comercial, lo que propicio que el aumento de garantías superara la meta establecida para el año 2006. Por parte de los Gobiernos Estatales, 32 de ellos ya cuentan con participación en el SNG por un monto de 11.3 millones de dólares, que les ha permitido otorgar 1,585 millones de dólares de crédito en beneficio de 40,363 empresas.

6 Al año 2009, como consecuencia de la crisis, se amplió la cobertura de garantías a 90% y se incrementó la cobertura de primeras pérdidas a un 8%. Ver: Lozano (2009)



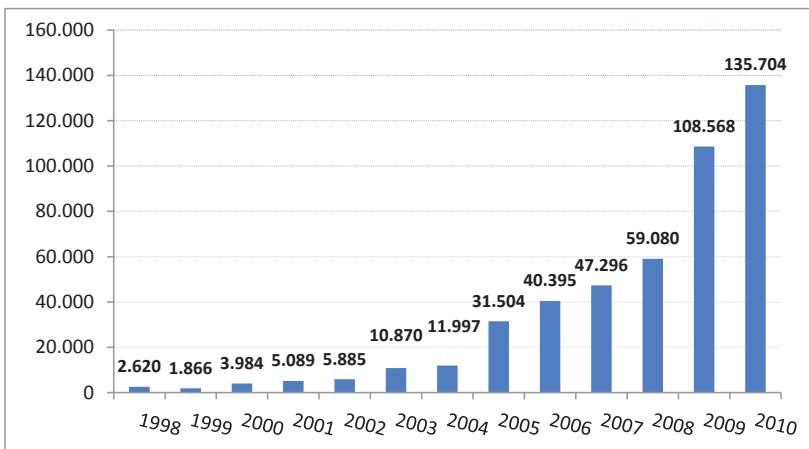
Gráfico N° 4. Evolución de los Créditos otorgados a la PyME a través del Programa de Garantías (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Lozano y De la Vega (2008) y Ferraro (2011).

En el gráfico 4 se puede ver que desde el momento en que la Secretaría de Economía empieza a realizar su aportación a este programa (año 2001), hasta el año 2009, el crecimiento del monto de los financiamientos otorgados es de 17 veces, es decir paso de 412 a 6,996 millones de dólares lo que estaría abonando a la importancia que tiene este Programa en el desarrollo de las empresas de este sector, a través del acceso a fuentes de financiamiento acorde a su realidad económica.

Gráfico 5. Número de empresas apoyadas con Garantías NAFIN (1998-2010)



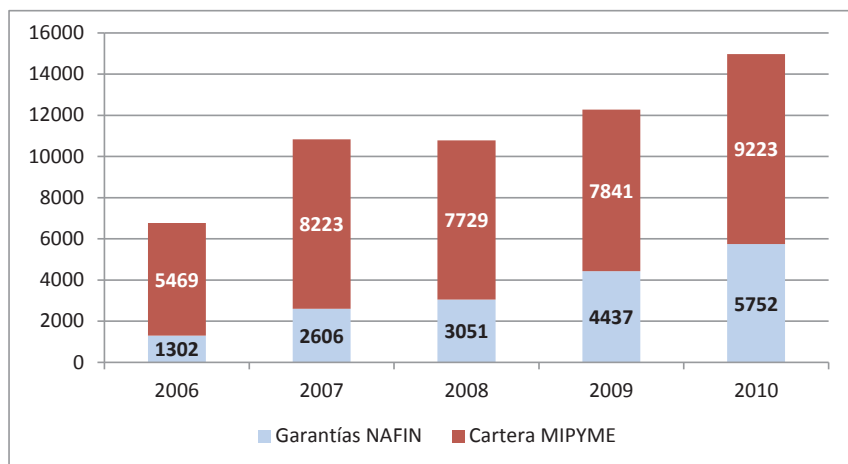
Fuente: Garrido (2011)

De otro lado, también es necesario considerar que para el período 2001-2007, los créditos pagados con fondos de garantía, ascienden a sólo el 0.83% del total (Secretaría de Economía, 2007). Lo cual, sugiere que los empresarios han hecho frente a sus compromisos con el sector bancario, sin mayor dificultad.

Así también, el número de empresas apoyadas con garantías NAFIN, ha experimentado un elevado crecimiento pues mientras en 1998 se atendieron 2.620 empresas en el año 2010 se atendieron 135.704 empresas, mostrando con esto un crecimiento de 50 veces (ver gráfico 5).

Por su parte, el auge que ha tenido el programa de garantías parece haber contribuido a un aumento del crédito inducido que otorga la banca a las PyME, en esta cartera va en aumento la proporción de los créditos otorgados con garantía NAFIN, pues paso de 64% en 2006 a 83% en 2010, del crédito total (Ver gráfico 6).

Gráfico 6. Número de empresas apoyadas con Garantías NAFIN 1998-2010



Fuente: Ferraro (2011).

Es interesante visualizar el perfil de las operaciones de financiamiento, pues como puede verse en el cuadro 4, la mayor parte del financiamiento ha sido otorgado a las empresas de tamaño micro, del sector comercial, para uso en capital de trabajo y por un monto de hasta 80 mil dólares.



Cuadro N° 4. Perfil de las operaciones desarrolladas por los distintos intermediarios financieros como saldo inducido, Monto total y porcentajes (Diciembre 2010)

	Estrato				Sector			Monto				Destino	
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Comercio	Industria	Servicio	Hasta US\$12.095	Hasta US\$80.638	Hasta US\$322.552	Más de US\$322.552	Capital de Trabajo	Activo Fijo
Total del Saldo Inducido 5.751.6	55%	31%	13%	1%	45%	25%	30%	11%	41%	37%	11%	83%	17%

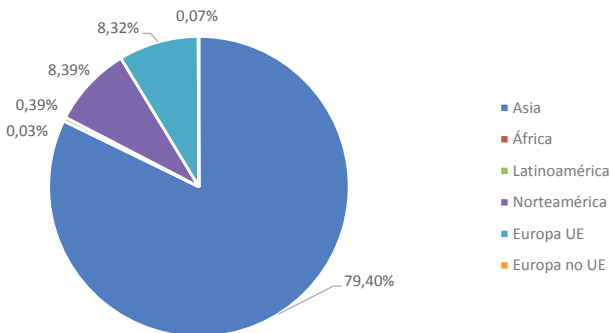
Fuente: Elaboración propia con base en Ferraro (2011).

Impacto del Sistema de garantías

De acuerdo con el último censo económico en Méjico, existen 4 millones de PyME (INEGI, 2015) y se han apoyado a 135,704, lo cual representa tan sólo el 0.33% del total de las empresas de este sector, se puede inferir que lo que se ha hecho con el Sistema Nacional de Garantías resulta insuficiente para resolver el problema de financiamiento de la PyME y más aún si comparamos con el porcentaje de PyME que han sido garantizadas con este sistema en otras partes del mundo.

Así pues, en el gráfico6 puede verse como los sistemas de garantías han apoyado al 79.4% de las PyME en el continente asiático, mientras que en Latinoamérica este porcentaje alcanza solo el 0.39% de las PyME que han solicitado un crédito.

Gráfico N° 7. Porcentaje de PyME garantizadas en el mundo



Fuente: Ferraro, C. (Comp.) (2011).

La diferencia fundamental con los sistemas asiático y europeo es por un lado, un verdadero sistema que permite la participación de los empresarios y por el otro los montos más elevados de fondos de fomento que estos países canalizan al fomento empresarial.

Conclusiones

El financiamiento es uno de los principales problemas que afronta la PyME en Méjico. La Instrumentación del Sistema Nacional de Garantías ha permitido el desarrollo de productos y estructuras de atención bancaria enfocadas a atender las necesidades de las empresas PyME.

La Secretaría de Economía mediante el SNG, ha logrado generar una cultura de competencia para atender al segmento PyME, de tal modo que la mayoría de las instituciones financieras de la banca comercial, conceptualizan este segmento dentro de sus prioridades.

La instrumentación del SNG, ha permitido establecer una relación de integración y cooperación entre la banca comercial, banca de desarrollo e instituciones gubernamentales, logrando con esto:

- Reorientar el papel de la banca de desarrollo, en donde su actividad se centre en complementar el financiamiento a las empresas, sectores y regiones en donde la banca comercial no participa; no competir con la banca comercial.
- Permitir a la banca comercial conocer al nuevo sector empresarial y desarrollar nuevas formas de evaluar el riesgo de otorgar financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Estimular el desarrollo de nuevos agentes financieros interesados en participar en el mercado de financiamiento de la PyME.
- Crear una nueva cultura financiera en la comunidad empresarial, valorando el acceso al financiamiento como un instrumento de consolidación y expansión.

Sin embargo a pesar de todos los esfuerzos realizados sólo se han atendido con este programa al año 2010, un número de 135,704 empresas PyME, las cuales representan apenas el 0.33% del total de las empresas de este sector por lo tanto, es necesario que el Sistema de Garantías mejicano avance hacia la consolidación, dando el siguiente paso para transformarse en un verdadero sistema que permita también la intervención de la inversión privada en este esquema, lo cual permitiría ampliar el alcance del crédito a un número superior de empresas PyME.



Las implicaciones de esta investigación radican en el reto de los investigadores de esta problemática de sugerir esquemas de financiamiento para las PyME, acorde con su realidad, necesidades y características específicas. Es decir, se necesitan crear instrumentos financieros como trajes a la medida y así como buscar que los bancos dejen de calificar a las PyME como si fueran empresas grandes, sino que capaciten a su personal y se creen bases de datos y fuentes de información para este sector, tal vez en ese aspecto los sistemas de estadísticas de los países puedan realizar un aporte.

Referencias bibliográficas

- MÉJICO. Analistas Financieros Internacionales (2006). Sistemas de garantía para la MiPyME en América Latina: Orientaciones operativas. En las memorias del Foro Internacional de Financiamiento a PyME organizado por la Secretaría de Economía Méjico.
- ASCUA, Rubén (2005). Financiamiento para pequeñas y medianas empresas (PyME). El caso de Alemania Enseñanzas para Argentina Santiago de Chile: Naciones Unidas-Cepal.
- BANCO DE MÉJICO (2014). Resultados de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Cuarto Trimestre de 2013. Comunicado de Prensa, 20 de febrero. Méjico: Banco de México.
- BID (2006). Analistas Financieros Internacionales. Foro Internacional de Financiamiento a PyME desde la experiencia latinoamericana. Banco Interamericano de Desarrollo, Secretaría de Economía Méjico.
- CIPI (2003). Primer reporte de resultados 2002. Secretaría de Economía: Observatorio PyME, Méjico. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- CAUMONT, Jorge (2010). El financiamiento de inversión de empresas en general y de micro, pequeña y mediana empresa en particular: caso Uruguay. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- COHEN, Marcos y BARALLA, Gabriel (2012). La situación de las PyME en América Latina. Argentina: IrealPyME.org. Consultado 10.08.2014
- ESQUIVEL, Horacio y HERNÁNDEZ, Ulises (2007). Crecimiento económico, información asimétrica en mercados financieros y microcréditos. En: Revista Economía, Sociedad y Territorio (23). Ciudad de Méjico: Colegio Mexiquense. Pp.773-805.
- FENTON, Rodrigo y PADILLA, Ramón (2012). Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en Méjico. Méjico: Naciones Unidas-Cepal, Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- FERRARO, Carlo (Compilador). (2011). Eliminando Barreras al financiamiento a la PYME en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.
- GARRIDO, Celso (2011). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las PyME en Méjico: Oportunidades y desafíos. En: Eliminando Barreras al financiamiento a la PyME en América Latina, Ferraro, C. (Compilador). Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL. Pp.101-146.
- GARRIDO, Celso (2011a). Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de la PyME en Méjico: Oportunidades y Desafíos. Documento de proyecto. Naciones Unidas. Santiago de Chile: Naciones Unidas, CEPAL.

- GÓMEZ, Alicia, GARCÍA, Domingo y MARÍN, Salvador (2009). Restricciones a la financiación de la PyME en Méjico: Una aproximación empírica, 57 (XXIV). En: Revista Análisis Económico. Azcapotzalco: UAM. Pp. 216-238.
- HERNÁNDEZ, Gines. y MARTÍNEZ, Pedro. (2007). Effect the Number Banking Relationships on Credit Availability: Evidence from Panel Data Spanish Small Firms. Small Business Economics (28).Springer. Pp.37-53.
- IFC (2009). Guía informativa de Banca PyME. EEUU: Corporación Financiera Internacional. Banco Mundial.
- INEGI (2010). Censos Económicos 2009. Méjico: INEGI.
- INEGI (2015). Resultados preliminares censos económicos 2014. Ciudad de Méjico: INEGI.
- LECUONA, Ramón (2008). Financiamiento a las PYME en Méjico: Experiencia reciente. En: Revista Economía UNAM, 6 (17). Ciudad de Méjico: UNAM. Pp. 70-91.
- LECUONA, Ramón (2009). El financiamiento a las PyME en Méjico, 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo. Serie Financiamiento del Desarrollo. Santiago de Chile: CEPAL.
- LLISTERRI, Juan (2007). Alternativas operativas de sistemas de garantías de crédito para la miPyME. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- LLISTERRI, Juan; ROJAS, Arturo; MAÑUECO, Pablo; LÓPEZ, Verónica y GARCÍA, Antonio (2006). Sistemas de Garantía de Crédito en América Latina. Orientaciones Operativas. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- LOZANO, Luz (2009). Programas de NAFIN de apoyo a las PyMEs mejicanas ante la crisis internacional: propuestas e impacto. En: REGAR (2009) XIV Foro Iberoamericano de Lisboa.
- LOZANO, Luz y DE LA VEGA, Mario (2008). Programa de Garantías de Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN), en: REGAR (2008). Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos recientes. Lima: Red Iberoamericana de Garantías. Pp. 115-131.
- MELÉNDEZ, Gustavo y SÁNCHEZ, Manuel (2008). Sistema Nacional de Garantía PyME: Programa de Garantía de la Secretaría de Economía. En: REGAR (2008). Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos recientes. Lima: Red Iberoamericana de Garantías. Pp. 79-88.
- MENÉNDEZ, Susana. (2001). Endeudamiento de PyMEs vs. grandes empresas, determinantes y relaciones estructurales. En el IX Foro de Finanzas. Navarra.
- MOORI, Virginia (1995). Algunas características del financiamiento bancario a las exportaciones de PyME industriales. Buenos Aires: Cepal.
- OCDE-CEPAL (2012). Perspectivas Económicas de América Latina 2013. Financiamiento de Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina OCDE/CEPAL.
- PAVÓN, Lilianne (2010). Financiamiento a las microempresas y las PyMEs en Méjico (2000-2009). Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- PND (2001). Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Ciudad de Méjico: PND
- POMBO, Pablo y FIGUEIREDO, José (2006). La experiencia europea para promover el acceso al crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) a través de Sistemas de Garantía. En la extensión del crédito y los servicios financieros. Madrid: SEGIB.



- POMBO, Pablo y HERRERO, Alfredo (2003). Los sistemas de garantía para la PYME en una economía globalizada. España: Cyberlibro, Egondi artes gráficas.
- POMBO, Pablo y HERRERO, Alfredo (2013). Los Sistemas de Garantías para la micro y la PyME en una economía globalizada. Publicado en el IX Foro Iberoamericano de los Sistemas de Garantías. Bogotá: REGAR.
- POMBO, Pablo, MOLINA, Horacio y RAMÍREZ, Jesús (2013). Clasificación de los sistemas de garantía desde la experiencia Latinoamericana. Banco Interamericano de Desarrollo.
- REGAR (2008). Los Sistemas de Garantías en Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos Recientes. Lima: Red Iberoamericana de Garantías.
- RODRÍGUEZ, Gracia y ZORRILLA, Juan (2005). Las restricciones financieras como obstáculos al desarrollo de las PyME: Los casos de España, Portugal y Méjico. Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro. Coord. Ayala, Calvo y Grupo de investigación FEDRA. La Rioja: Universidad de La Rioja. Pp. 449-465.
- SAAVEDRA, María y HERNÁNDEZ, Yolanda (2009). Aspectos financieros de las pequeñas empresas y su relación con las características del empresario y de la empresa. En las memorias del XIII Congreso de Investigación en Ciencias Administrativas, Méjico D.F. 5-8 de mayo.
- SAAVEDRA, María, MILLA, Cindy y TAPIA, Blanca (2012). Factores que impiden el acceso al financiamiento de la MIPYME: el caso de Querétaro. Investigación en Ciencias Administrativas. (3) 11-39.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA (2007). La figura del fideicomiso en el Sistema de Garantía Mejicano. En: REGAR (2007). XII Foro Iberoamericano de Sistema de Garantías y financiamiento para MIPyME, Santiago de Chile.
- SELA (2009). Políticas e Instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) de América Latina y el Caribe. Secretaría permanente del SELA. Caracas, Venezuela.
- STIGLITZ, Joseph & WEISS, Andrew (1981). Credit rationing in markets with imperfect information, American Economic Review, 71 (3) 393-410.

Para citar este artículo:

Saavedra, M. L. & Saavedra M. E. (2016). El problema del financiamiento de la PyME y el sistema de garantías en Méjico. Teuken Bidikay Vol. 7 N° 8. Pp. 147-170

