

Estudio comparativo del crédito bancario de las empresas pymes de México y de Estados Unidos como factor de crecimiento económico

Comparative Study of Bank Credit of SMEs in Mexico and the United States as a Factor of Economic Growth

Jorge Enrique Lamadrid Bazán¹
Óscar Valdemar de la Torre Torres²
Priscila Ortega Gómez³

Recibido: 12/08/2019

Aceptado: 04/10/2019

- 1 Estudiante del Doctorado en Administración en la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo: enrilam@live.com
 - 2 Profesor e investigador de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo: oscar.delatorre.torres@gmail.com
 - 3 Profesora e investigadora de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo Correo: priscilaortegomez@gmail.com
-

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 a este tópico fundamental en la economía, y con ello proponer alternativas de mejora para impulsar el crecimiento de las empresas pymes.

Palabras claves

Banca, crecimiento económico, pymes, crédito empresarial.

Clasificación JEL: G21, G28, G38, L26.

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 a very important impact on 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.

Keywords

Banking, economic growth, small business, business credit.

JEL classification: G21, G28, G38, L26.

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 Pequeñas y medianas empresas (pymes), a las cuales, no obstante de representar 98% del total de las empresas en nuestro país, además de generar 78% de los empleos y aportar 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 por parte de la misma, así como los cambios que deberían procurarse tanto por la banca, las pymes y el gobierno, con la finalidad de impulsar el desarrollo del segmento pyme 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 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 forma importante en el crecimiento económico.

De igual forma, se analizará el mismo caso para Estados Unidos, con lo que estará en posibilidad de establecer un comparativo entre ambos países en relación a este tópico fundamental en la economía

de un país y con ello proponer alternativas de mejora para impulsar el desarrollo de las pymes.

Estudio comparativo

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

Tabla 1
Clasificación de empresas en México por tamaño con respecto a número de trabajadores.

Tamaño/sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1 a 10	1 a 10	1 a 10
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

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

No obstante su tamaño, las pymes (micro, pequeñas y medianas), también se clasifican por el monto de sus ventas anuales, el cual para las micro es de hasta de 4 millones de pesos, para las pequeñas hasta 100 millones de pesos y para las medianas hasta 250 millones de pesos (Secretaría de Economía, 2019). Otro ejemplo de clasificación es el que da el *Reporte de Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México* (Konfío, 2018), en el que identifican como microempresas a aquellas con menos de cinco empleados y hasta 500 mil pesos de ventas anuales; como pequeña empresa, aquellas con seis a 10 empleados y ventas anuales de más de 500 mil pesos, pero menos de \$1,500 millones; y como mediana empresa aquellas de 11 a 100 empleados y ventas anuales que no superen los 3 millones de pesos.

Para el caso de Estados Unidos (EUA) 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 a estos rubros como generales, independientemente de que el North American Industry Classification System (NAICS) realice una clasificación de las pequeñas empresas de acuerdo a 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.

De hecho, esta clasificación fue utilizada para llevar a cabo las negociaciones del tratado de libre comercio y posteriormente del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (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 Organización de la Naciones Unidas (ONU) y que permite a la clasificación de la NAICS ser integrada en cualquier momento al sistema utilizado por la ONU. En la tabla 2 se pueden apreciar las características que determinan a una pyme en EUA (U.S. Government, 2017).

Tabla 2
Clasificación de las empresas pequeñas en EUA.

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 EUA
Empresa con fines de lucro
Ser participante minoritario en tu sector

Fuente: Elaboración propia con datos de información de U.S. Government (2017).

Independientemente de la diferente forma de clasificar a las empresas entre México y Estados Unidos, es menester ahora cono-

cer el número de pymes en un país y en otro. Para el caso de México, existen un total de 4,2 millones de empresas en México al 2018 (Forbes, 2018). Considerando que el PIB de México al 2018 asciende a mil doscientos treinta millones de dólares se entiende que las pymes generan quinientos dieciséis millones de dólares.

Para el caso de los Estados Unidos, según el reporte más reciente de la Embajada de los Estados Unidos, existen más de veintiocho millones de pymes en su país (United States Embassy, 2019). Las cuales, independientemente de la actividad a la que se dediquen, contribuyen al PIB, que en 2018 ascendió a Veinte billones y medio de dólares (Banco Mundial, 2019), de los cuales las pymes aportan alrededor de nueve billones, doscientos veintitrés mil millones de dólares, lo que representa el 45% de este indicador (Ibrahim & Goodwin, 1986).

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 3
Índice comparativo de pymes en México y Estados Unidos.

Índice	México	EUA
Número de 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 dólares	Hasta 12'500	Hasta 35'000,

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

Se observa una diferencia en la segmentación de las pequeñas empresas entre un país y otro, también es notoria la diferencia entre el número de pequeñas empresas, 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 al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), si bien existen diferentes programas que apoyan a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a la actividad emprendedora, los efectos de estos programas no permean a toda la comunidad empresarial de forma equitativa. Las 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, 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 4

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%

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

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. El 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 a 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, sólo 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 mil solicitudes de crédito para una pequeña empresa, 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. No obstante que las empresas pymes tienen que cumplir con requisitos como un buen historial de crédito (650 puntos hacia arriba), un plan de negocios viable y más de dos años de operación, se les solicita una garantía colateral (aval o inmueble), la cual muchas de las pequeñas empresas no poseen (Murray, 2019).

En relación al financiamiento hacia las pymes por parte de la banca de desarrollo, Nacional Financiera (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 pesos, 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 lo expuesto por Nafin en su reporte del 2018, la pregunta sigue siendo: ¿Por qué señalan las pymes que no tienen ac-

ceso al financiamiento? Es por lo anterior que se debe recordar que Nacional Financiera es una institución de segundo piso y que no obstante a 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, también conocida como banca comercial, o a través de grandes empresas por medio de su programa “cadenas productivas”, en las que una pyme, al ser proveedor de una empresa grande, tiene sus ventas redescontadas por Nafin con la finalidad de recuperar más rápido sus pagos. Sin embargo, una gran cantidad de pymes no son proveedoras de grandes empresas, además, el ser proveedor de una empresa grande representa contar con una serie de requisitos que muchas pymes no cubren por falta de cultura empresarial, capacitación, capital, inventario suficiente, retraso tecnológico, entre otros (Palomo, 2005).

Tabla 5
Tipos de créditos de la banca de desarrollo Nafin para pymes.

Tipo de crédito	Características del crédito				Requisitos para el contratante			
	Monto máximo	Destino	Tasa	Plazo	Medio de trámite	Buró de crédito favorable	Antigüedad del negocio	Aval
Financiamiento empresarial	15 millones de pesos	Capital de trabajo	Conforme al destino	5 años	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí
Crecer juntos	300 mil pesos	Insumos	30%	3 años- capital de trabajo 5 años- equipamiento	Banorte, Santander	Sí	2 años mínimo	Sí
Financiamiento CSolar	15 millones de pesos	Adquirir energía eléctrica solar	14.50%	7 años	A través de la banca comercial	Sí	1 año mínimo	Sí

Ven a comer	15 millones de pesos	Apoyo a restaurantes	Fija- 14.5% Variable TIE+7 Ptos.	3 años-capital de trabajo 5 años-equipamiento 7 años-remodelación	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí
Estímulo al buen contribuyente	5 millones de pesos	Pymes con ventas de 2 millones en adelante	TIE+9	5 años	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí
Textil, vestido y moda	5 millones de pesos	Capital de trabajo	TIE+8	5 años	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí
Taxi estrena	44 mil UDIs	Renovación de taxi para concesionario	14.50%	5 años	GM Financiera NR Finance Mexico VW Leasing	Sí	2 años mínimo	Sí
Cuero y calzado	900 mil UDIs	Capital de trabajo	TIE+8	5 años	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí
Empresas gasolineras	Revolv 3 millones C.T. 5 millones A.F. 10 millones	Renovación de estación de servicio	De TIE+6 hasta TIE+8	3, 4 y 6 años, depende del destino	A través de la banca comercial	Sí	2 años mínimo	Sí

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

La situación de las pymes en EUA se aborda desde una perspectiva distinta, no obstante de que las pequeñas empresas constituyen 97% de todos los negocios, emplean un 57% de la fuerza laboral y producen 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) pero para los estadounidenses en-traña además un gran valor emocional; el empeño de los pequeños empresarios ha simbolizado las aspiraciones comunes tradicionales. Todos sueñan en ser sus propios jefes. La mayoría conoce a alguien emprendedor que logró abrir un negocio. A finales del siglo pasado Horatio Alger-un personaje que encarna el sueño americano-escribió sobre el camino de la pobreza a la riqueza de jóvenes que después de vender periódicos por un salario miserable alcanzaron, con base en el trabajo, la honestidad y la suerte, poder y riqueza. Los libros de Alger suponen que todos tienen la misma oportunidad, de manera que cualquiera puede cumplir el sueño de tener un negocio propio, ganar fama y hacer fortuna. A menudo las PYME son los medios para acometer esos anhelos. En la Ley de Empresas Pequeñas (Ley Pública 85-536; es por ello 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”.

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 mil 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:

- 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.
- Transformar la entidad en una institución financiera de vanguardia para el siglo XXI.
- Ayudar a empresas y familias a recuperarse de los desastres.
- Encabezar la participación de las pymes en programas de empleo para reducir el número de usuarios del seguro de desempleo.
- Servir como voz de las pymes en Estados Unidos.

En 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 dólares anualmente, buscando que por lo menos 23% de esas compras gubernamentales sean proveídas por las pymes.

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, las pymes 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 manera efectiva una necesidad urgente por parte de las pymes.

Tabla 6
Tipos de créditos de U.S. Small Business Administration para small businesses.

Tipo de crédito	Características de crédito					Requisitos para el contratante		
	Monto	Modalidad	Tasa	Plazo	Medio de trámite	Buró de crédito favorable	Antigüedad del negocio	Ubicarse y operar en EUA
Financiamiento con garantía (SBA)	De 55 a 5’000	Capital de trabajo y activo fijo	9% al 14%	5 años	A través de <i>lenders</i> autorizados	Sí	2 años mínimo	Sí
Capital de inversión	De 250 a 10’000	Como préstamo o como socio	9% al 16% 10% al 14%	3 años	A través de Small B. Invesment Company, autorizadas por la SBA	Sí	2 años mínimo	Sí

Crédito por desastre natural	Hasta 2'000	Rescatar por un desastre natural	N/A	N/A	SBA	No	N/A	Sí
Fianzas para cerrar contrato	N/A	Apoyo para lograr cerrar contratos	N/A	N/A	A través de afianzadoras	Sí	2 años mínimo	Sí

Montos en miles de dólares

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 asesorar a las pyme 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, les 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 7

Programas de la SBA 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 otorgar 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 escasos recursos cada año.
4	Programa All Small Mentor-Protégé	Su pequeña empresa puede aprender de un contratista gubernamental experimentado a través del programa Mentor-Protégé.
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.

Fuente: Elaboración propia: Datos de la SBA. (2018).

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 obliga a todas las dependencias del gobierno federal a gastar más de 100,000'000,000.00 de dólares al año más en investigación externa, deberán reservar un porcentaje del 2.5% para

las pymes que se dedican a la investigación de nuevas tecnologías, de lo cual sólo 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 pymes, aunque ha sido mayor con respecto al número de créditos otorgados, no ha sido proporcional en términos absolutos al colocado con las grandes empresas, de acuerdo al reporte del Banco de México (Banxico, 2019), durante el 2016 se dio tres veces (en términos monetarios) más apoyo financiero a las grandes empresas que a las pymes.

Tabla 8
Cartera total de crédito al sector empresarial por tamaño de establecimiento.

Tamaño de empresa	Número de créditos		Número de empresas		Saldo		Tasa promedio ponderado
	Total	Por ciento	Total	Por ciento	Millones de pesos	Por ciento	Promedio
Grande	440,376	35.6	6,951	1.8	1,332,547.0	74.8	6.0
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

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México (Banxico, 2019)

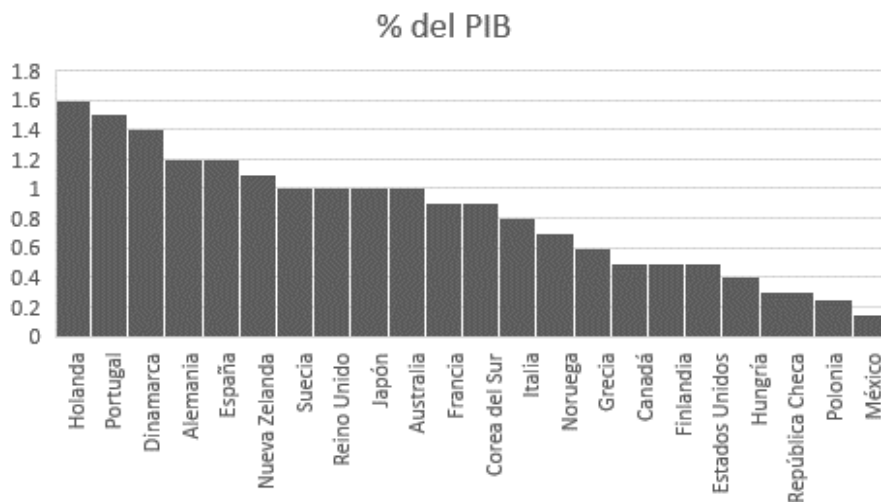
Lo cierto es que ya sea a través de recursos por parte de Nafin, o con recursos propios de la banca comercial, el otorgamiento de los mismos llegan a ser decisión de los filtros establecidos por la banca comercial para su autorización, por lo que independientemente de la buena fe con que se anuncia una serie de programas de Nacional

Financiera para apoyar a las pyme, la realidad es que un gran porcentaje de ellas no cubre el perfil que la banca comercial les exige para el otorgamiento de financiamiento.

Además de tener que cumplir con los requisitos básicos que solicita Nafin para calificar en alguno de sus programas de crédito, necesariamente, 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 cuente con 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 sólo 26.69% de las 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, México se encuentre en los últimos lugares en préstamos privados otorgados como porcentaje del PIB (Stephen, 2006).

Tabla 9
Préstamos privados como porcentaje del PIB.



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

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).

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 concentrada en diez bancos (FED, 2019).

Tabla 10

Nombre de la institución	Ubicación geográfica	(Sept./2018) Activos totales (millones de dólares)
JPMORGAN CHASE & CO.	NEW YORK, NY	2,590
BANK OF AMERICA CORPORATION	CHARLOTTE, NC	2,291
CITIGROUP INC.	NEW YORK, NY	1,912
WELLS FARGO & COMPANY	SAN FRANCISCO, CA	1,879
GOLDMAN SACHS GROUP, INC.	NEW YORK, NY	969

Fuente: Elaboración propia con datos de la FED (2019).

Del cuadro arriba citado se entiende que cinco bancos suman 9,642´559,000.00 dólares, lo que representa 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 businesses 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 créditos de más alto riesgo que se puedan encontrar (Murray, 2019). Para entender por qué representan un alto

riesgo, la banca considera que las 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 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.

Otros argumentos por los que la banca comercial rechaza las solicitudes de crédito de las pymes es 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).

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 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 la misma, para llegar a una conclusión final del análisis.

Resultados

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

Conclusiones

El producto interno bruto, la inversión y el empleo como factores del crecimiento económico de un país implican la participación activa 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 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 éste, 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 pudiera 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 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 pymes, 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 las bancas comerciales de ambos países tienen la oportunidad de otorgar financiamientos a las pymes con garantía de la banca de desarrollo, sin embargo, la comisión que perciben al colocar este tipo de créditos son poco interesantes 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 ser el punto toral en este ensayo comparativo. Y es que no obstante de la importante gestión que ha venido realizando Nafin con el sector pyme 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 al gobierno federal los 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 apegarse 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 a mencionar es que a partir de esta intermediación por la SBA con el gobierno federal de los Estados Unidos, fue el que consintiera destinar una parte de sus compras totales hacia empresas pyme, lo cual incentiva la actividad económica en este sector de una manera muy importante, y que podría replicarse con las empresas pyme 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 las empresas pymes de México.

Bibliografía

- Banco de México. (2015). *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a las pequeñas y medianas empresas (PYME)*. México. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-1/%7B1C74E16B-F3D9-DBA7-6E7E-80C130C76599%7D.pdf>
- Banco Mundial. (2019). Estados Unidos | Data. 24 de septiembre de 2019, recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/pais/estados-unidos>

- Congreso de la Unión. Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2018). México, D.F. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_190517.pdf
- Escalera, M. (2011). *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa*. Universidad Autónoma de San Luis Potosí. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Importancia de las PyMES.htm>
- FED. (2019). FFIEC Home Page. 18 de junio de 2019, recuperado de: <https://www.ffiec.gov/>
- Forbes. (2018). *Pymes mexicanas, un panorama para 2018*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>
- Ibrahim, A. y Goodwin, R. (1986). *Perceived Causes of Success in Small Business*. *American Journal of Small Business*, 11(2): 41–50. Recuperado de: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/104225878601100204>
- Konfio. (2018). *Estudio de crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de: <https://konfio.mx/reporte-credito-pyme>
- Murray, J. (2019). *Why Do Banks Say No to Business Startup Loans?* Retrieved from <https://www.thebalancesmb.com/why-do-banks-say-no-to-business-startup-loans-398025>
- Nafin. (2018). *Informe anual NAFIN*. Nafin. Recuperado de: https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/2018/Informe_anual_2018_ESPAOL_ALTA123.pdf
- Office of the Legislative Counsel. (2019). *Small Business Act*. Retrieved from <https://legcounsel.house.gov/Comps/Small Business Act.pdf>
- Palomo González, M. A. (2005). *Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES* (No. sn) (Vol. VIII). Nuevo León. Recuperado de: <http://www.nacionmulticultural.unam.mx/empresasindigenas/docs/1810.pdf>
- Secretaría de Economía. (2019). Pequeñas empresas. Recuperado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/pequena-empresa?lang=es>
- Small Business Administration. (2018). FY 2018 Congressional budget justification and FY 2016 annual performance report. U.S.A.
- Stephen, A. (2006). Por qué importan las instituciones, la banca y el crecimiento económico en México. *El Trimestre Económico*, 73(291), 10. Recuperado de: <http://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/330/386>
- United States Embassy. (2013). *PyMEs y la política comercial de los Estados Unidos. Comisión de economías regionales, economía social, micro, pequeña y mediana empresa*. Recuperado de: <https://www.senado.gov.ar/upload/12555.pdf>
- US Government. (2017). *North American Industry Classification System*. USA. Recuperado de: https://www.census.gov/eos/www/naics/2017NAICS/2017_NAICS_Manual.pdf

- Van, J. (2012, septiembre). El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos. *Bancomext*, 349(4). Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>
- Van Wert, J. (2010, diciembre). El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos. *Bancomext*, 13. Recuperado de: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf>
- Ward, S. (2019). *Why Getting a Small Business Loan is Difficult*. 11 de julio de 2019, recuperado de: <https://www.thebalancesmb.com/small-business-loan-2947070>