

Análisis de las políticas de financiamiento a las Pymes de la región occidente en la última década

Rosario Cota Yáñez
Virginia González Medina¹

Presentación

Durante las administraciones de Vicente Fox y Felipe Calderón, se han multiplicado los programas gubernamentales de apoyo a las empresas. El CIPI registra 31 programas de apoyo, en tanto que el INEGI registra 171 programas dirigidos a PyMEs mismos que se dirigen a: financiamiento, fomento, comercialización, tecnología, educación y capacitación. Todos estos proyectos federales se canalizan a través de 21 instituciones públicas y privadas, en especial bancos. No obstante las PyMEs no han logrado resolver sus principales problemas.

Así pues, con base en datos de ENAMIN 2002 sobre los establecimientos que cuentan con hasta 16 personas (incluido el dueño o propietario), cabe destacar que la antigüedad típica de éstas se concentra en el rango de los 6 y 10 años. No obstante, la clasificación por parte de la banca como “empreendedoras” por carecer de documentos oficiales y demás informes por escrito sobre su conformación, o procesos y técnicas de producción, ingresos y egresos, estados financieros y fiscales.² Mientras que en cuanto a su distribución geográfica se refiere, los Censos Económicos del 2004 señalan que las MiPyMEs (en su rama

¹ Rosario Cota Yáñez. Profesora-investigadora de la Universidad de Guadalajara. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Departamento de Estudios Regionales DER-INESER. Periférico Norte 799, Módulo M, 2do. Nivel. Núcleo Los Belenes, Cp. 45100, Zapopan, Jalisco. macotaya@cucea.udg.mx. Tel-fax 01 (33) 37 70 34 04; 01 (33) 37 70 33 00. Ext. 5253. Pertenece al cuerpo académico Desarrollo Regional e Integración Económica de la UDG.

Virginia González. Editora de la Revista Carta Económica de la Universidad de Guadalajara, Licenciada en Economía, Departamento de Estudios Regionales DER-INESER. Periférico Norte 799, Módulo M, 2do. Nivel, Núcleo Los Belenes, CP 45100, Zapopan, Jalisco. Tel-fax 01 (33) 37 70 34 04; 01 (33) 37 70 33 00. Ext. 5276, vickyglez9hotmail.com.

² Otras categorías son las “incubadoras” por su experiencia acumulada y su potencial; “consolidado” porque el posible apoyo financiero se dirigirá a su expansión territorial y de ventas a partir de la adquisición de más maquinaria. Además, de que tienen que presentar una lista de nuevos clientes. El problema para las mipymes radica en que la mayoría de este tipo de empresas al ser de carácter familiar y a pequeña escala o aún artesanal, no acostumbran la elaboración de informes técnicos ni estados financieros pues sobreviven al día. En tanto que la banca y hasta los organismos estatales pretenden tratarlos como auténticos empresarios sin importar la experiencia acumulada para sobrevivir en esas condiciones.

manufacturera) se ubican de la siguiente manera: en el Sur-Sureste el 24.5%, en el Centro-Occidente el 26.3, en el Centro el 33.0%, en el Noreste el 8.4% y en el Noroeste el 7.8%. El porcentaje de PyMEs para estas mismas regiones, corresponden al 8.2%, 2.6%, 9.4%, 9.0%, 14.5% y 10.9%, respectivamente, pero representan el 55.6% del total de las empresas (micro, pequeña, mediana y grande), implicando a su vez que las mayores concentraciones de PyMEs se dan en el Centro, y Norte del país.

A simple vista ello implica que las PyMEs se están desarrollando del Centro hacia el Norte del país, ¿por su cercanía a la frontera Norte o porque el Centro-Occidente está decreciendo en la instalación de empresas y por ende en la generación de empleos? A su vez la instalación de nuevas empresas, independientemente del número de empleos que pudieran generar, ¿implica o no crecimiento local? Así pues, Jalisco, actualmente ocupa el 11vo. Lugar en importancia económica a nivel nacional.

Los programas de apoyo a las PyME

Como se señaló anteriormente, durante los gobiernos de Vicente Fox Quesada y Felipe Calderón Hinojosa se han diversificado los programas por parte del gobierno federal y a través de la banca comercial para las pymes. De acuerdo con la información de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) el Gobierno Federal ofrece programas (134) de apoyo a las MPyMEs, los cuales atienden diferentes problemas y áreas de la empresa, a través de 11 dependencias responsables de tales programas: Secretaría de Economía, Bancomext (Vamos México), Nafin, Conacyt, Sagarpa, Semarnat, STPS, SEP, Sedesol, SHCP y Secodam. Aunque la implementación de un conjunto de objetivos y medidas que favorezcan a la industria no constituye, en sí mismos, una política industrial, para ello se tendría que implementar y organizar acciones de los agentes involucrados en el desarrollo industrial, como lo manifiesta González (1998), y más específicamente, sería establecer un conjunto de medidas que faciliten el avance de la industria para ajustarse al patrón internacional de ventajas competitivas. Tomando en cuenta el desarrollo local, es decir, establecer políticas acordes a los diferentes niveles y estratos de empresas, ya que no todas podrían insertarse en los mercados globales, pero pueden ser muy productivas vinculándose a redes locales.

En la página web de Contacto PyME se señala que la estrategia de atención a las MiPyME's se centra en una política de desarrollo empresarial basada en 5 segmentos empresariales: i) emprendedores, ii) microempresas, iii) pequeñas y medianas empresas, iv) empresa gacela, y v) empresas tractoras. Los cuales reciben atención del Gobierno Federal a través de 5 productos: financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico. No obstante las pymes no han resuelto sus principales problemas.

El factor común, alegaron los banqueros entrevistaron, es la ignorancia. Factor que fue corroborado por el *Observatorio PyME*, pues la mayoría de los pequeños y medianos empresarios desconocen los 12 principales programas federales y estatales (cuadros 1 y 2):

Cuadro 1. Programas apoyo a PyME

<i>1. Programas Federales</i>	<i>Dependencia responsable</i>
Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto	<i>SE</i>
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial CENTRO-CRECE	<i>SE</i>
Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)	<i>SE</i>
Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)	<i>SE</i>
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)	<i>SE</i>
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE)	<i>SE</i>
Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)	<i>SE</i>
Programa de Apoyo a la Capacitación, antes denominado Calidad Integral y Modernización (CIMO)	<i>STPS</i>
Programa de Modernización Tecnológica (PMT)	<i>CONACYT</i>
Programa de Cadenas Productivas	<i>NAFIN</i> <i>PRONAFIN, con apoyo de la SE</i>
Financiamiento NAFIN	<i>NAFIN</i>
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas. ISO-9000	<i>BANCOMEXT</i>
Financiamiento BANCOMEXT	
Servicios de Asistencia Técnica y Promoción para la Exportación	<i>BANCOMEXT</i>
Programa Nacional de Auditoría Ambiental (PNA)	<i>SEMARNAT</i>
<i>2. Programas Estatales</i>	
FAMPYME	
FIDECAP	
FOAFI	
<i>3. Programas Municipales</i>	

Fuente: Elaboración propia con base al Observatorio PYME, 2008.

Cuadro 2. Los programas estatales FAMPIME, FIDECAP y FOAFI apoyan a las pymes con los siguientes programas:

Formación de consultores	FAMPIME	Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit, Zacatecas
Elaboración de programas y metodologías		
Consultoría		
Capacitación		
Infraestructura industrial, comercial y de servicios	FIDECAP	Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit
Bancos de información		
Estudios		
Centros de atención empresarial		
Proyectos productivos	FOAFI	Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco
Fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios		
Fomento a planes de negocios		
Constitución y Fortalecimiento de Fondos de Garantía		

Fuente: Elaboración propia con base al Observatorio PYME

El desconocimiento de los programas de apoyo, genera incertidumbre entre los empresarios, situación contraria a lo que debería provocar, ya que algunos autores sostienen que (Kosacoff y Ramos, 1999) el principal objetivo de la política industrial es reducir la incertidumbre, se supone que con reglas claras de la forma de actuar, la actividad industrial tendría mayor viabilidad.

La mayoría de los 7 Fondos de Apoyo Pyme llegan a toda la región occidente (Cuadro 3), sin embargo, los datos manifiestan su poco impacto dentro de la misma. Existen dos visiones en torno a la intervención gubernamental dentro de las actividades económicas; la posición optimista manifiesta que se busca una mayor eficiencia ante las imperfecciones del mercado y la aplicación del criterio de moralidad mediante la incorporación de actividades socialmente aceptables y desestímulo de aquellas que no lo son (Kosacoff y Ramos, 1999). O puede darse el caso de que la intervención del Estado actúa como un agente económico más, que representa sus propios intereses, que en algunos casos pueden llegar a ser distintos a los de la sociedad, favoreciendo a ciertos grupos.

Cuadro 3. Fondos de Apoyo PyME y proyectos en la región Occidente

	FAMPYME	FIDECAP	Integradoras	Agrupamientos Empresariales	PROMODE	CRECE
Aguascalientes	18	3	N.D.	N.D.	SI	SI
Colima	6	3	N.D.	SI	SI	SI
Guanajuato	14	9	1	N.D.	SI	SI
Jalisco	24	6	N.D.	SI	SI	SI
Nayarit	4	3	1	N.D.	SI	SI
Zacatecas	9	6	N.D.	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia con base al Observatorio PYME

En el mismo sentido, Bekerman y Sirlin (1998) consideran que el Estado es incapaz de superar las deficiencias que se propone contrarestar.

Marco institucional de los programas de apoyo a PyMEs en los estados

Los estados conforman la región occidente del país son: Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Nayarit, Zacatecas y Jalisco. En la región se observan la implementación de programas dirigidos a actividades económicas inexistentes, poco rentables, abandonadas, irrealizables y hasta ahistoricas. Es un poco incogruente que en Jalisco se pretenda apoyar a la industria metal-mecánica cuando existen estudios elaborados desde los ochentas (Arias, 1980) que encontraron que ésta rama industrial ya se encontraba en plena crisis y era evidente su decadencia. Circunstancia tanto más que idéntica para los casos del calzado y de la industria del vestido.

No obstante, los gobiernos de Aguascalientes, Guanajuato y Jalisco proponen la reactivación de estas y otras industrias (la eléctrica, por ejemplo) desconociendo que son nichos monopolizados por otras tantas economías extranjeras (China y la India, en particular) y en donde la única posibilidad de vinculación es la regulación del comercio informal y establecido. Sin olvidar que existen otros estudios de campo y estadísticos que indican que es escasa la demanda de equipos de cómputo por parte de las pequeñas y medianas empresas. Mientras que las de gran escala, pese a los continuos cambios en la informática y la reciente obligación para que las contribuciones sean presentadas en línea, acostumbran sustituir su equipo de cómputo y líneas de comunicación interna pasados los siete o nueve años, por considerarlo poco rentable y de bajo impacto en la productividad

Mientras que en sentido opuesto, la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) a partir del 2001 maneja, por parte del Banco Interamericano de Desarrollo y del Gobierno Federal, un presupuesto de poco más de 850 millones de pesos anuales para recalificar a los desempleados y para organizar ferias anuales (o semestrales) de empleo a favor de las empresas locales, con escasos resultados. Debido, concretamente, a los bajos salarios que ofrecen. Pese a que la STPS cuenta con una extraordinaria partida que ofrece becas de entre 2 mil y 2 mil 200 pesos mensuales por obrero desplazado (o sin empleo) por un periodo no mayor a los 6 meses continuos.

No conforme con ello, existen los suficientes datos como para indicar que existen programas que desaparecen de un año a otro sin continuidad alguna, sin valoración ni un esquema mínimo posible que nos indique las metas a alcanzar, cómo lo van a lograr, cómo se le da seguimiento, y cómo se va a evaluar la eficiencia económica y laboral. Sobrando en cambio, las iniciativas legislativas en torno al carácter de ley del crecimiento económico y social de las regiones, sin que estas leyes indiquen cómo, cuándo, dónde y bajo qué condiciones, si es a largo o largo plazo, quienes son los actores, los beneficiarios (cuadro 4).

Cuadro 4. Relación de proyectos por entidades de la región occidente

Entidad Federativa	Marco Legal	Consejos y Comisiones para el Desarrollo Económico	Planeación a Largo Plazo
Aguascalientes	Plan Estatal de Desarrollo del Estado de Aguascalientes Ley para el Fomento de la Economía, la Inversión y el Empleo del Estado de Aguascalientes Ley del Consejo de Ciencia y Tecnología	Comité Temático de la Micro y Pequeña Empresa	No existe
Colima	Ley de Fomento Económico para el Estado de Colima	Consejo Estatal para el Fomento Económico	Plan Sectorial de Visión a Largo Plazo (<i>Promoción Portuaria</i>) No existe un Plan Estatal de Visión a Largo Plazo
Guanajuato	No existe una Ley de Fomento Económico, sin embargo hay una Iniciativa de Ley en el Congreso del Estado	Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior (COFOCE)	Planes Sectoriales de Visión a Largo Plazo (<i>Puerto Interior, Tren Rápido Interurbano</i>) Planes Municipales de Visión a Largo Plazo (<i>Irapuato 2020, Poliforum León</i>)

			No existe Plan Estatal de Visión a Largo Plazo
Jalisco	Ley para el Fomento Económico del Estado de Jalisco Ley de Fomento a la Ciencia y Tecnología	Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología	No existe
Nayarit	Ley de Fomento para el Desarrollo Económico del Estado de Nayarit	No existen	Plan Estatal de Visión a Largo Plazo (<i>Estudio de Gran Visión</i>)
Zacatecas	Ley de Fomento Económico del Estado de Zacatecas	No existen	Plan Estatal de Visión a Largo Plazo (<i>Zacatecas, Competitividad y Crecimiento</i>)

Fuente: Elaboración propia con base en el Documento: *Descripción del Marco Institucional de los Programas de Apoyo a las MPYMEs en los Gobiernos de los Estados*. (CIP)

Sobrando en cambio confusiones creadas y recreadas, por ejemplo: qué se entiende por microempresario. Así por ejemplo los funcionarios bancarios miden el tamaño de la empresa por su nivel de ventas, permanencia en el mercado, entre otras variables, a diferencia de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que las clasifica por el número de empleados en cada rama económica (cuadro 5).

Cuadro 5. Clasificación de las empresas en México, por número de empleados

Tamaño de la empresa	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DOF 30/12/2002, última reforma 06/06/2006).

El panorama institucional que se nos presenta es de confusión, por el excesivo lenguaje técnico (emprendedores, incubadoras, tractoras, integradoras), sin que gerentes y funcionarios públicos se pongan de acuerdo entre la categoría a la que pertenece tal o cual solicitante y por ende los requisitos que debe cumplir.

Abundan en cambio, las críticas que indican que los apoyos a los productores son un simple subsidio para la subsistencia (valga la redundancia). Más enfáticamente, consideramos que los montos y las circunstancias de apoyo a los productores campesinos (Procampo) pueden generalizarse al resto de los sectores económicos. Llevándonos a la conclusión de tras de una década de apoyo a las pymes sobran los buenos deseos y se carece de un diagnóstico sobre qué es lo que se desea con respecto a las pymes. Más enfáticamente la manera como

se espera que estas y a partir de si mismas establezcan sus vínculos comerciales y de producción con las empresas de gran escala. Mientras que en sentido contrario, la Secretaría de Economía solo establece un solo programa integrador de apoyo a las pymes (Apoyo Pyme) que sean invitadas por una empresa a gran escala, pero sin que se indique qué ganará la gran empresa a cambio de vincularse a las pymes.

Mientras que en sentido contrario, solo el gobierno del DF ha planteado la posibilidad de penalizar a las empresas que importen tecnología a insumos existentes en el país. Pero sin lograrlo, toda vez que los estímulos a las empresas y la política industrial en general del país es competencia federal.

Más aún el actual presidente del país Felipe Calderón Hinojosa durante su campaña electoral, solo habló de un programa multiplicador para el país y la inversión por medio del turismo, llamado Programa de Apoyo a la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística en el cual se fijó como meta a lograr al 2012:

- Tener 10,000 empresas incorporadas
- Apoyar con 15 millones de pesos del Fondo PYME por parte de la Secretaría de Economía para la incorporación de 1,500 empresas en el 2007 (véase: www.sectur.gob.mx, f.c. 25/08/2008)

Esperándose que el fondo crezca a 300 millones de pesos, a condición de que se duplique el monto de solicitantes. Llamando la atención que el Fondo lo monopolice la Secretaría de Economía cuando lo lógico sería que lo hiciera la Secretaría de Turismo. Sagarpa, Sedesol, Bancomext, Semarnat, SHCP, Nafin, STPS y Secodam son otras de las dependencias responsables de los programas de apoyo a PyMEs en México, mismas que a su vez ponen en marcha una gran variedad de programas que se pueden clasificar por el tipo de apoyo, por áreas prioritarias de apoyo, por su cobertura geográfica (federales, estatales y municipales), por la línea de apoyo (fondo), por sector productivo, tipo de proyecto u organismo responsable (cuadro 6).

Tantos programas estatales, despilfarran los recursos. Siendo nuestro objetivo el plantear breves preguntas entorno a la razón de ser y algunos programas para con el occidente del país, por ejemplo, los programas de apoyo a los fabricantes de calzado (siendo que en Jalisco y en Guanajuato no existen los grandes fabricantes, sobrando en cambio los comerciantes sin inversión productiva alguna.

Cuadro 6. Número de proyectos apoyados por entidad federativa

Entidad Federativa	Números de proyectos apoyados por el Fondo FAMPYME
Aguascalientes	18
Colima	
Guanajuato	14
Jalisco	24
Nayarit	4
Zacatecas	9

Fuente: Elaboración propia con base al Observatorio PYME

En tanto que en Aguascalientes el programa de Innovación Tecnológica está dirigido a las empresas estatales. De igual forma sobran los apoyos a las empresas dedicadas a la comunicación en línea y a los productos electrónicos. Siendo que estas empresas para el caso de Jalisco son extranjeras y con escasa vinculación vertical. Dicho de otra manera sobran los subcontratos en torno a la mano de obra calificada y descalificada, y sin que las pymes del área se vinculen a éstas.

La banca comercial y los productos PyME en la región occidente y en la ZMG

En la ZMG se tienen registradas 24 instituciones bancarias, que cuentan con sucursales en 6 de los municipios 8 municipios que conforman la ZMG. Los mayoría de los nuevos bancos con que contaba el país a mayo de 1996 ya ofrecían productos PyME: Afirme, Alianza, Anáhuac, Bajío, Banregio, Bansí, Capital, Inbursa, Industrial, Interacciones, Interbanco, Invex, Ixe, Mifel, Pronorte, Quádrum, Sureste, al igual que los que se conformaron posterior a esta fecha: Amigo, Ve por Más, Autofín de México, Monex, Multiva, HSBC y Scotiabank.

Sobre los créditos otorgados por el Sistema Nacional de Financiamiento para la región Occidente para el 2002-2007, encontramos que se han incrementado los apoyos en una relación de 1 a 15 en los últimos cinco años (cuadro 7).

**Cuadro 7. CREDITOS OTORGADOS POR EL SISTEMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO
REGION OCCIDENTE* (2002-2007)**

Entidad Federativa	PyMEs que recibieron crédito en 2002	%	PyMEs que recibieron crédito en 2003	%	PyMEs que recibieron crédito en 2004	%	PyMEs que recibieron crédito en 2005	%	PyMEs que recibieron crédito en 2006	%	PyMEs que recibieron crédito en 2007	%
Colima	22	2.83	202	6.16	221	4.80	760	5.46	1,099	3.88	276	2.82
Jalisco	485	62.34	2,174	66.32	2,528	54.94	7,313	52.57	16,263	57.39	6,232	63.58
Aguascalientes	61	7.84	129	3.94	199	4.33	1004	7.22	1971	6.96	664	6.77
Guanajuato	169	21.72	440	13.42	1197	26.02	2664	19.15	5115	18.05	1870	19.08
Nayarit	23	2.96	218	6.65	200	4.35	834	5.99	1740	6.14	276	2.82
Zacatecas	18	2.31	115	3.51	256	5.56	1337	9.61	2148	7.58	484	4.94
<i>TOTALES EN LA REGION OCCIDENTE</i>	<i>778</i>	<i>100</i>	<i>3,278</i>	<i>100</i>	<i>4,601</i>	<i>100</i>	<i>13,912</i>	<i>100</i>	<i>28,336</i>	<i>100</i>	<i>9,802</i>	<i>100</i>
<i>TOTALES EN EL PAIS</i>	<i>3,330</i>		<i>14,591</i>		<i>25,115</i>		<i>71,932</i>		<i>142,463</i>		<i>46,850</i>	

(*) Las 6 regiones económicas en las que se divide el país son: Centro, Occidente, Sur, Norte, Sureste y Noroeste. La región Occidente está integrada por los estados de Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Nayarit y Zacatecas.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía: <http://www.fondopyme.gob.mx>, fecha de consulta 11/11/2007

Estos datos adquieren mayor relevancia si consideramos las proyecciones hechas con Anterioridad para el periodo 2006-2011 (cuadro 8).

Cuadro 8. Pymes apoyadas por estratos

Total de PyMEs a apoyar en los primeros 3 años 2006-2008 (Mediano Plazo)		Total de PyMEs a apoyar en los 2006-2011 (largo Plazo)	
Micro	75,555	Micro	185,958
Pequeña	44,349	Pequeña	109,151
Mediana	24,459	Mediana	60,199
Total	144,363	Total	355,308

Fuente: Elaboración propia con estadísticas de la Secretaría de Economía

El punto de vista del gobierno federal es muy optimista, pero ¿cómo perciben el otorgamiento de créditos a las pymes por parte de la banca comercial y considerando que en la ZMG existen 601 sucursales bancarias, pertenecientes a 24 instituciones bancarias?. Pero son cinco instituciones quienes concentran el mercado crediticio BBVA- Bancomer, HSBC, Banorte, Banamex y Santander. A últimas fechas Banco Azteca se está enfocando hacia un mercado fuera de las grandes aglomeraciones, para el caso de la Zona metropolitana de Guadalajara se ubica principalmente en Tlaquepaque, Tonalá y El Salto.

Cuadro 9. Distribución de las sucursales bancarias en la Zona Metropolitana de Guadalajara 2008 (Porcentajes)

Banco	Guadalajara	Zapopan	Tlaquepaque	Tonalá	El Salto	Tlajomulco de Zúñiga
BBVA-Bancomer	23.0	18.8	28.6	13.6	33.3	29.4
HSBC	14.7	15.6	8.6	9.1	(-)	11.8
Banorte	12.7	8.1	5.7	4.5	(-)	(-)
Banamex	11.9	19.4	14.3	18.2	50.0	29.4
Santander	11.1	10.0	8.6	9.1	(-)	(-)
Banco Azteca	5.8	4.4	14.3	18.2	16.7	5.9
Scotiabank	5.0	6.3	5.7	9.1	(-)	(-)
Bancoppel	3.9	3.1	8.6	9.1	(-)	11.8
Bajío	3.6	0.0	(-)	(-)	(-)	5.9
Bansefi	2.2	1.3	(-)	(-)	(-)	(-)
Ixe	1.7	3.8	(-)	(-)	(-)	(-)
Inbursa	0.8	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Banco Ahorro	1.9	1.3	2.9	9.1	(-)	5.9
Famsa						
Bansi	0.3	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Banjército	0.3	0.6	(-)	(-)	(-)	(-)
Banobras	0.3	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Banregio	0.3	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Afirme	0.3	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Ve Por Más	0.3	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
Bajío	(-)	5.0	(-)	(-)	(-)	(-)
Invex	(-)	0.6	(-)	(-)	(-)	(-)
Bancomext	(-)	0.6	(-)	(-)	(-)	(-)
Bansi	(-)	0.6	(-)	(-)	(-)	(-)
Banco Autofin	(-)	0.6	(-)	(-)	(-)	(-)
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota.-

(-) No se encontró información

Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Asociación Mexicana de Bancos. Julio, 2008.

En Jalisco existe una concentración de las instituciones bancarias, el 77% se concentra en la ZMG. Al interior de la misma es Guadalajara, el municipio con mayor presencia, seguido de Zapopan y Tlaquepaque (cuadro 10).

Cuadro 10 .Concentración de Bancos a nivel municipal en la ZMG, 2008

Banco	Guadalajara	Zapopan	Tlaquepaque	Tonalá	El Salto	Tlajomulco	Total
BBVA-Bancomer	62.4	22.6	7.5	2.3	1.5	3.8	100.0
HSBC	62.4	29.4	3.5	2.4	(-)	2.4	100.0
Banorte	74.2	21.0	3.2	1.6	(-)	(-)	100.0
Banamex	47.3	34.1	5.5	4.4	3.3	5.5	100.0
Santander	65.6	26.2	4.9	3.3	(-)	(-)	100.0
Banco Azteca	53.8	17.9	12.8	10.3	2.6	2.6	100.0
Scotiabank	56.3	31.3	6.3	6.3	(-)	(-)	100.0
Bancoppel	53.8	19.2	11.5	7.7	(-)	7.7	100.0
Total	60.1	26.6	5.8	3.7	1.0	2.8	100.0
Nota.-	(-) No se encontró información						
	Fuente. Elaboración propia con base en datos de la Asociación Mexicana de Bancos. Julio. 2008						

Para el sentido común estos se concentran en la escasez de financiamiento, en la escasez y las dificultades para acceder al financiamiento bancario. Por tal motivo nos dimos a la tarea de entrevistar directamente a una serie de funcionarios bancarios para que nos explicaran el por qué la gente no accede tan fácilmente a los créditos. Las respuestas fueron muy similares a las proporcionadas por los ejecutivos PyME y/o directores entrevistados de los principales bancos en la ZMG que ofrecen productos a las PyMEs: Banamex, Bancomer, Scotiabank y Santander. A la pregunta de en qué rubros atorgan los apoyos y créditos a un ejecutivo PyME de Santander afirmó que los créditos se destinan a Capital de Trabajo y Activo Fijo (maquinaria, equipo y bienes inmuebles), preferentemente al Capital Trabajo, este se entiende como el flujo de recursos del negocio necesarios para la producción de un producto. En términos más técnicos es la cantidad de recursos de corto plazo que requiere una empresa para la realización de las actividades. Es equivalente a la diferencia entre el

activo y el pasivo corriente. Y que el criterio para definir una PyME es el “verdadero”: su nivel de ventas debe que debe estar entre los \$800 mil a \$50 millones, dependiendo del giro.

En relación a cuáles son los principales motivos por los que no se otorgan créditos, mencionó como causas principales: 1) su situación en el Buró de Crédito, 2) no cumplir con los requisitos en el nivel de Ventas, 3) no contar con Acta Constitutiva, 4) las utilidades que presentan no muestran capacidad de pago.

Acerca de cuáles son los montos de créditos solicitados y cuáles los otorgados, contestaron que éstos varían de acuerdo al giro del negocio. Los montos más solicitados en esta sucursal van del rango de los \$500 mil a \$2 000,000. El monto otorgado y solicitado varía de acuerdo al tipo de empresa, capacidad de ingreso de la empresa, nivel de ventas y su capacidad de pago.

Sobre los rubros a los que otorgan los apoyos y créditos se menciona que va dirigido tanto al sector Comercio, Industria como Servicios, y va dirigido a la adquisición de Insumos, Inventarios, Enseres, etc. pero se destina principalmente a capital de trabajo y a la adquisición de activos.

La directora de una sucursal de Bancomer considera que los principales motivos por los que algunas PyMEs casi no buscan relacionarse con la banca privada es generalmente por falta de información por parte de los empresarios interesados: a) Ignoran las condiciones que exige el banco y/o sobre las garantías que ofrece el banco; b) Consideran que requieren de mucho papeleo y trámites; c) Piensan que se manejan altas tasas de interés, y que éstas no les favorecen. Pero que en realidad ya no es así.

Datos proporcionados por los funcionarios bancarios entrevistaron afirmaron que en promedio a la semana atienden o se acercan a esta sucursal 2 empresas por semana (8 al mes).

Los ejecutivos de atención y ventas reconocen el escaso contacto directo con el cliente pyme, por lo que algunos bancos como Banamex optan por contactarlos a través de visitas o vía internet para enterarlos sobre los servicios y créditos a pymes. Previamente el banco tiene previamente perfilado al cliente que solicita crédito, mediante el seguimiento de sus utilidades, y dependiendo de ello se les puede otorgar préstamo hasta por 4 veces su ingreso (los requisitos varían de acuerdo a la sucursal bancaria (cuadro 11-17).

Cuadro 11 Requisitos para la obtención de crédito a pymes en sucursales Banamex, 2008

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISION
Crédito Revolvente	Hasta \$1,000,000	Permanente	TIIE + 11.4	Sin Comisión
Impulso Empresarial				
Crédito Simple Banamex	Hasta \$10,000,000	12 meses	TIIE + 5	Sin Comisión
Línea Automática	Hasta \$2,000,000	18 meses	TIIE + 6	Sin Comisión
Banamex				
Equipamiento	Hasta \$55,000,000	5 años	Variable: desde TIIE+3 Fija: Desde 12.5%	De 0.5% a 2%

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por el Banco. Julio. 2008

Cuadro 12. Requisitos para la obtención de crédito a pymes en sucursales Santander, 2008

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA
Crédito Simple	varia	varia	Desde: TIIE + 7 Hasta: TIIE + 11 (En números cerrados se ubica entre 14% y 21%). Esto depende del destino del crédito, el monto y el plazo.
Crédito en Línea con Tasa Tope	Desde: \$ 601 mil hasta: \$2.5 millones		Durante toda la vida del crédito no se paga más de 17% ante un posible aumento de las tasas de interés.
Crédito Agil. Opera como una tarjeta de crédito	Desde: \$100 mil hasta: \$600 mil		TIIE + 11 Para otorgar el crédito se hacen estudios paramétricos en función de los cuales preautorizan el crédito.
Crédito Simple	A partir de \$601 mil		Se amortiza mensualmente, el rango de su tasa depende del monto, pero va desde: TIIE + 8 hasta: TIIE + 11
Crédito en Cuenta Corriente(1)			desde: TIIE+8 hasta: TIIE+11

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por el Banco. Julio. 2008

Cuadro 13. Requisitos para la obtención de crédito a pyme-Santander, 2008

TIPO DE EMPRESAS	CLIENTE OBJETIVO	CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA
Empresas en operación	Empresas y personas físicas	Con actividad empresarial Con al menos 3 años de constituidas 2 ejercicios fiscales terminados Ventas anuales entre : \$ 1.5 y \$ 20 millones
Empresas nuevas	Empresas y personas físicas	Con actividad empresarial Comienzan su actividad Están dadas de alta en Hacienda

Fuente: Elaboración propia con base a información proporcionada por el Banco. Julio. 2008

Cuadro 14

CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS - PYMEs SANTANDER Para Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas en Operación					
DESTINO	PLAZOS	TASA	MONTOS	MAXIMO A FINANCIAR	COMISION DE APERTURA
Capital Trabajo (1)	De 1 hasta 36 meses	Fija durante todo el plazo	De \$50,000 a \$750,000	Hasta 80% del valor del activo fijo	1.5% del monto del crédito solicitado
Activo Fijo (2)	De 1 hasta 36 meses	Fija durante todo el plazo	De \$50,000 a \$750,000	Hasta 80% del valor del activo fijo (3)	
Notas.- (1) Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado. (2) Garantía: Un obligado en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía. (3) Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para Capital de Trabajo y otro para Activo Fijo sin que la suma de ambos créditos exceda de \$1 millón de pesos. Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados en www.santander.com.mx					

Cuadro 15

CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS - PYMEs SANTANDER Para Personas Físicas con Actividad Empresarial y Empresas Nuevas					
DESTINO	PLAZOS	TASA	MONTOS	MAXIMO A FINANCIAR	COMISION DE APERTURA
Capital Trabajo (1)	De 1 hasta 18 meses	Fija durante todo el plazo	De \$50,000 a \$400,000	-----	1.5% del monto del crédito solicitado
Activo Fijo (2)	De 1 hasta 36 meses (3)	Fija durante todo el plazo	De \$50,000 a \$400,000	Hasta 80% del activo fijo	

(1) Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado.

(2) Garantía: Un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles, el propio inmueble adquirido.

(3) Incluye hasta 4 meses de gracia opcionales.

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados en www.santander.com.mx

Cuadro 16

CREDITO A PYMES-BANCOMER

PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISION
CREDIPYME	De acuerdo a la capacidad de pago hasta \$3,000,000	AF hasta 60 meses CT hasta 24 meses	Hasta TIIIE + 7.5	1 %
Tarjeta Negocios	Desde \$ 75,000 hasta \$500,000 Sin garantía hipotecaria	Disposiciones hasta 24 meses. Revisión anual	TIIIE + 10	1 %
Crédito Líquido (Disposición Electrónica)	De acuerdo a capacidad de pago	Máximo 3 años	TIIIE + 3 a 6	0.5 % a 1 %
CREDIPROVEEDORES CONFIRMADO (Disposición Electrónica)	De acuerdo a capacidad de pago	Máximo 180 días	TIIIE + 3 a 6	Sin Comisión
Crédito Simple, Arrendamiento Financiero y Refaccionario	De acuerdo a capacidad de pago	Máximo 7 años	TIIIE + 3 a 6 ó Tasa Fija	0.5 % a 1 %

Para mayor información: www.bancomer.com/negocios

Cuadro 17. CREDITO A PYMES- SCOTIABANK

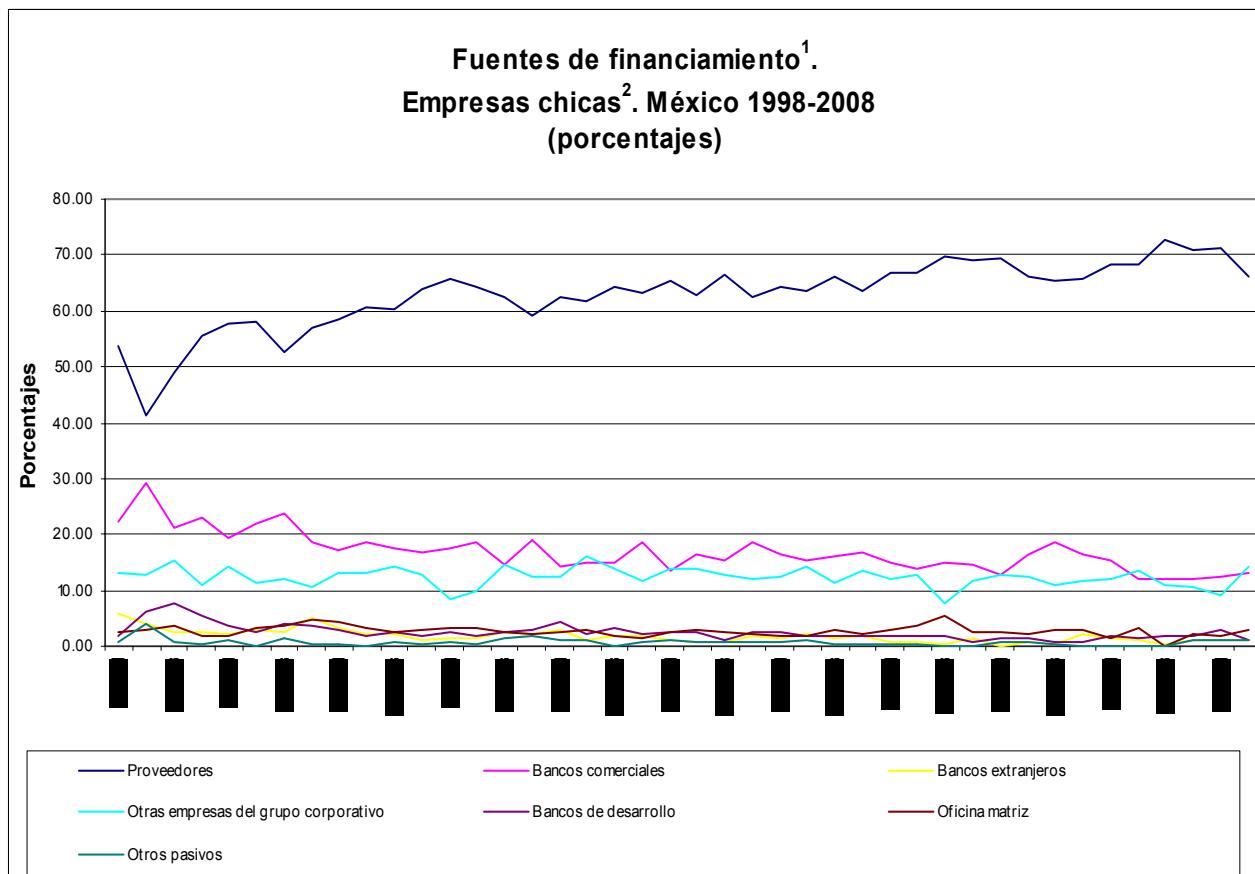
PRODUCTO	MONTO	PLAZO	TASA	COMISION
Scotia PYME (Revolvente para CAPITAL DE TRABAJO)	Desde \$ 100 mil hasta \$2 millones; sin garantías reales	Permanente	TIIIE + 8	Apertura: 2% sobre el importe de la línea autorizada

Para mayor información: 01-800-7045-900

Principales fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas

Pero a pesar de los programas y apoyos que se les brindan a la empresa, no han tenido el impacto deseado. La mayoría de las pymes obtienen su financiamiento a partir de los proveedores, situación que de cierta forma no permite un crecimiento sostenido de la cadena productiva de las empresas (gráfica 1). Los bancos comerciales ocupan la segunda posición.

Gráfica 1



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas =

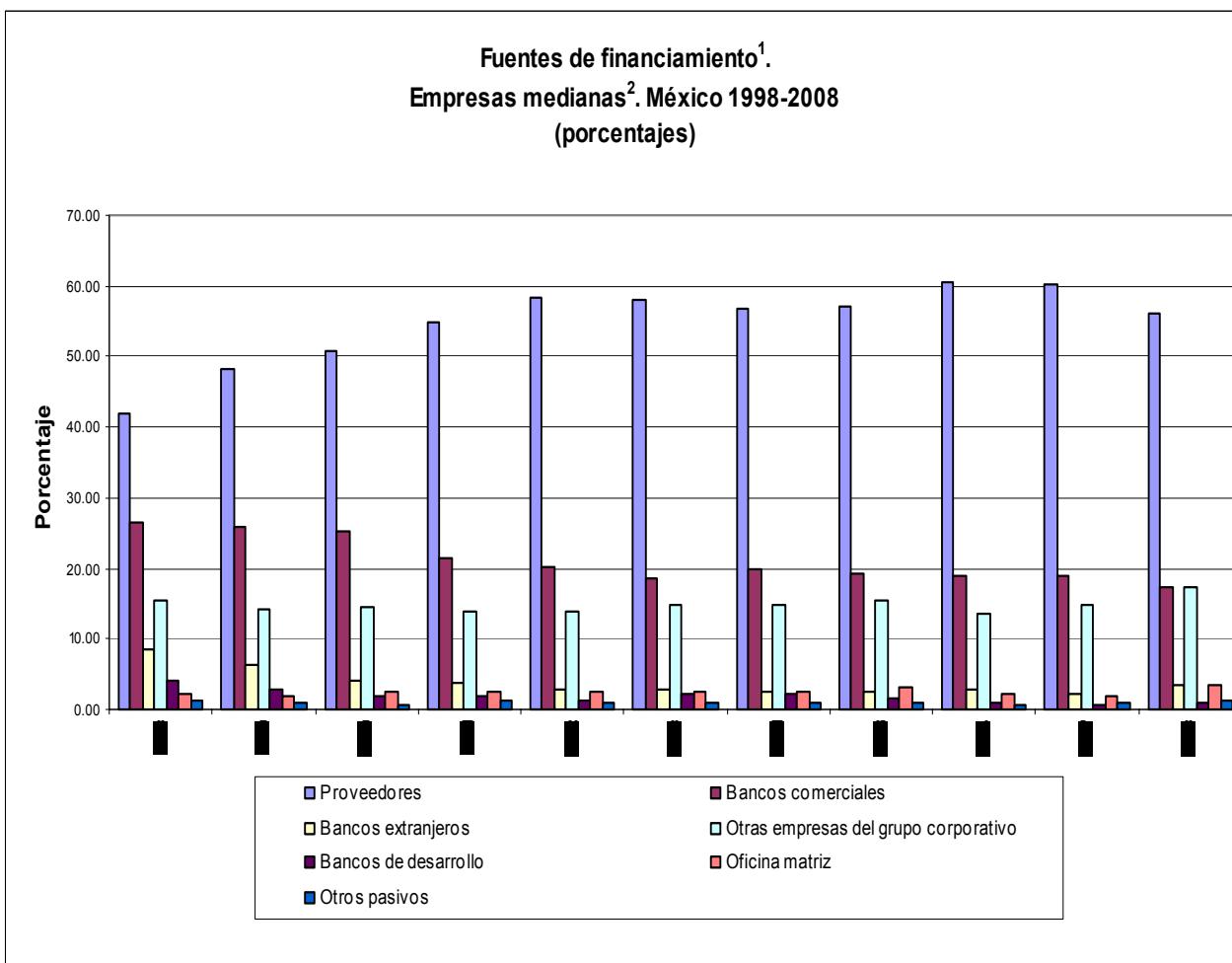
101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio.

De ene-mar 1998 a abr-jun 2008: www.banxico.org.mx, Fecha de consulta: 21/08/2008

Misma situación que se observa en el estrato de las medianas empresas (gráfica 2).

Gráfica 2



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas =

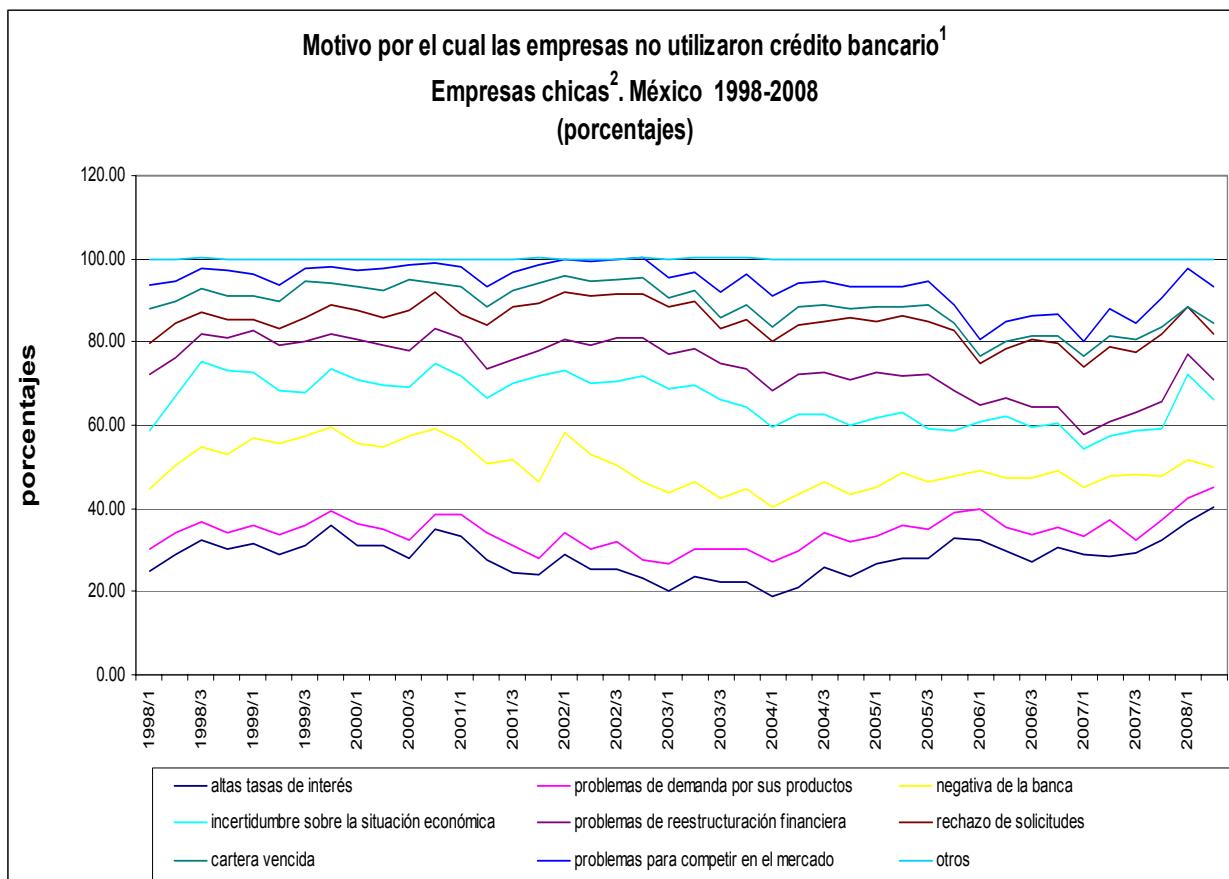
101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio.

De ene-mar 1998 a abr-jun 2008: www.banxico.org.mx, Fecha de consulta: 21/08/2008

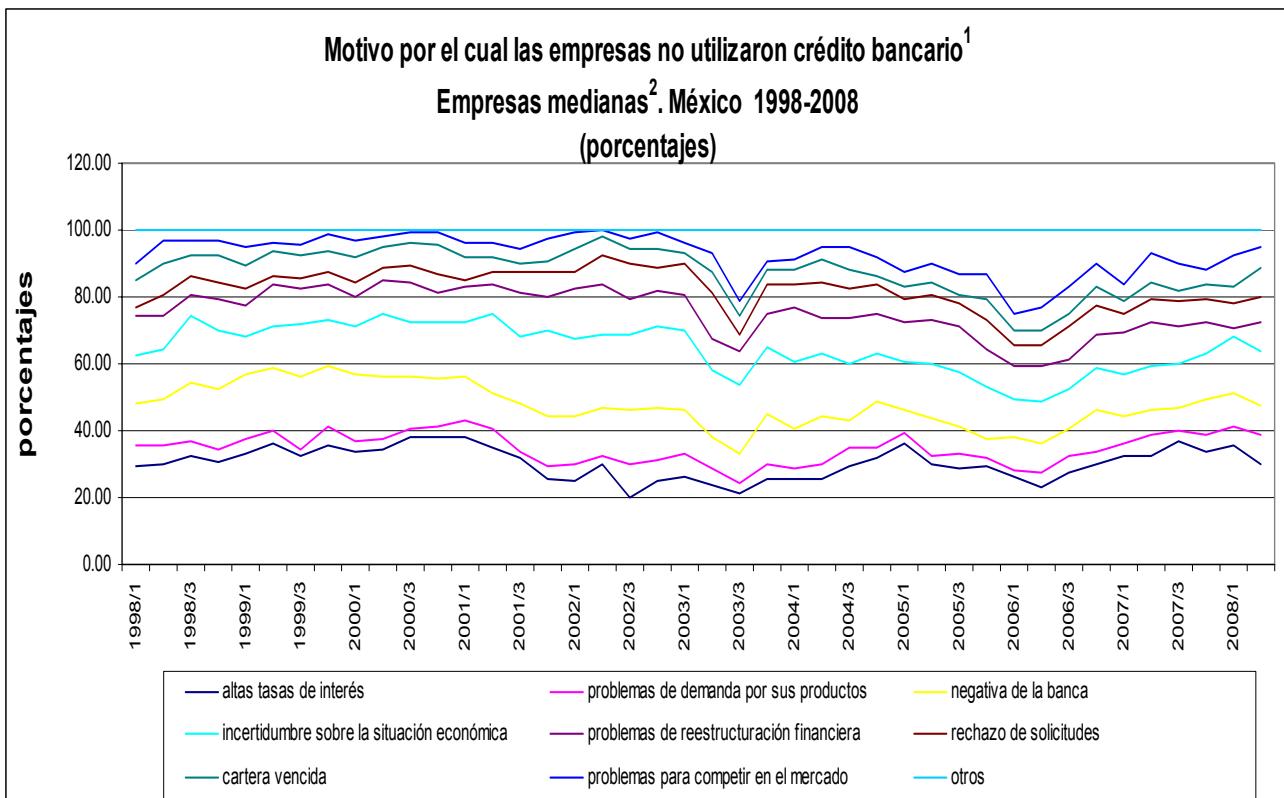
Las altas tasas de interés, carteras vencidas, rechazo de solicitudes y los problemas de reestructuración financiera se encuentran dentro de los principales motivos para no utilizar el crédito bancario (gráfica 3).

Gráfica 3



En cambio, las medianas empresas es debido a problemas para competir en el mercado; cartera vencida, rechazo de solicitudes y problemas de reestructuración financiera, acaparan en más del 80 porciento de los casos (gráfica 4).

Gráfica 4



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas =

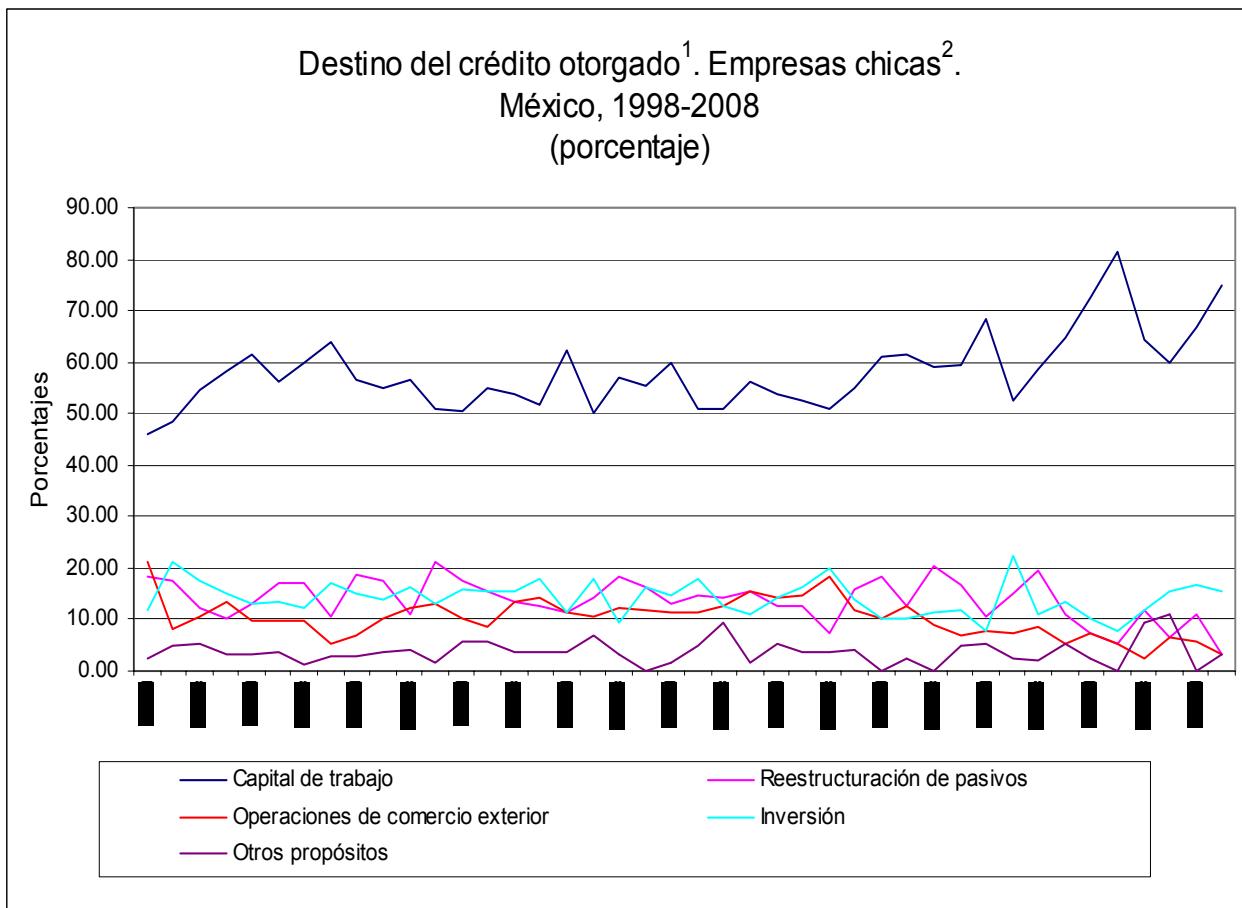
101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio.

De ene-mar 1998 a abr-jun 2008: www.banxico.org.mx, Fecha de consulta: 21/08/2008

El crédito se utiliza principalmente para capital de trabajo, reestructurar pasivos e inversión (gráfica 5).

Gráfica 5



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas =

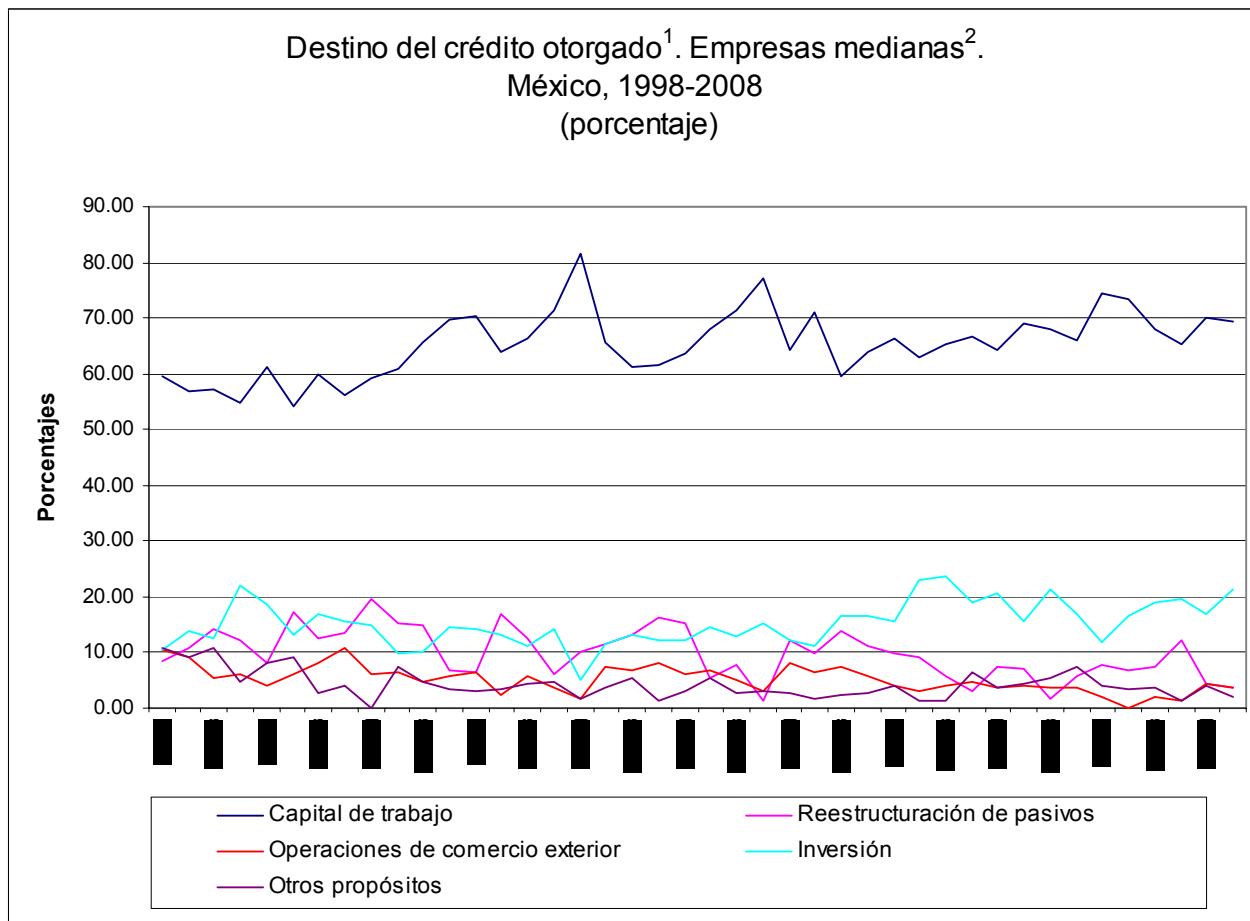
101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio.

De ene-mar 1998 a abr-jun 2008: www.banxico.org.mx, Fecha de consulta: 21/08/2008

El mismo comportamiento presentan las empresas medianas (gráfica 6).

Gráfica 6



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas =

101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio.

De ene-mar 1998 a abr-jun 2008: www.banxico.org.mx, Fecha de consulta: 21/08/2008

Conclusiones

A decir de la teoría y con base al crecimiento horizontal de las grandes empresas, se espera que estas mantengan algunas necesidades por ser poco rentables, o porque requieren de las unidades de pequeña escala para cubrir esos requerimientos. Sabemos que ninguna empresa, independientemente de su volumen de producción o de ventas, es autosuficiente en su totalidad. Requiriéndose pues de un órgano rector y responsable, que informe a las empresas sobre los requerimientos de unas y otras, y sobre su especialización por medio de directorios y demás recursos tecnológicos.

Existen ejemplos en otros regímenes económicos opuestos como China y Japón, las inversiones extranjeras deben pasar por decisiones entre sindicatos y Estado para que éstas se ubiquen en determinadas regiones o áreas lo suficientemente equipadas con la infraestructura básica para facilitar su vinculación hacia determinadas industrias, fábricas o talleres, previamente localizados e identificados por su especialidad y potencialidad, a cambio de exenciones fiscales para con las inversiones extranjeras que decidan aliarse con las nacionales y para la generación, consecuentemente, de empleos permanentes.

A parte de esto, y en la medida que se opera la reinversión, la ampliación de la planta ocupacional y la vinculación para con las industrias locales, los inversionistas nuevos y viejos gozan de mayores periodos de gracia y descuentos a la hora de cumplir con sus correspondientes contribuciones. Mucho más para cuando incluyen alguna innovación tecnológica a partir de las Universidades y pymes locales.

Muy diferente a lo que sucede en nuestro país. Pese al carácter familiar y hasta irregular de la más de los talleres de pequeña y/o mediana escala, se espera que regularicen su situación fiscal y que no registren antecedentes negativos en el Buró Nacional de Crédito. Peor aún, se espera que cada pyme presente una lista de sus posibles clientes por medio de la subcontratación y/o de la reducción de costos con base a la innovación tecnológica o del uso eficaz de sus escasos recursos, pero sin que exista apoyo oficial a la investigación y el desarrollo tecnológico. Punto aparte es la falta de actualización de los directorios industriales que se ofrecen vía Internet.

A parte de lo anterior, el retomar teorías provenientes de estudios de caso de países más industrializados como Estados Unidos, Alemania, etc., sugiere que las pymes gozan de una mayor flexibilidad frente a las condiciones adversas del mercado, reduciendo costos y/o modificando su especialización sin graves costos ni modificaciones tecnológicas ya que descansan en el uso intensivo de la mano de obra, comenzando con la familia, y se espera que éstas se adecuen sin más a los diferentes programas ofrecidos e impuestos por el Estado y la banca. Olvidando que las pymes mexicanas al ser de origen familiar se organizan a partir de la experiencia y calificación del jefe de familia, y que los cambios, por mínimos que sean, dependen en su mayoría de la aptitud y actitud del patrón.

Como producto de esta investigación, afirmamos que resulta más evidente la carencia de una política industrial y de crecimiento con apoyo en tecnología *ad hoc* por parte de las autoridades correspondientes bajo el pretexto de que el Estado no debe participar en la economía ni en la rentabilidad de las empresas. Pero por qué no sugerir la dirección que deben seguir las empresas por medio, en este caso, de informes y evaluaciones pertinentes, sin esperar a su vez que las pymes asimilen al cien por ciento los riesgos frente a la banca comercial y dejar de inscribirlas en programas que poco o nada tienen que ver con la realidad ni con las aspiraciones tecnológicas de los emprendedores.

Un panorama contrario, en donde la burocratización ahoga la posible competitividad de las empresas y la generación de empleos en cuanto que antecedente insalvable para el crecimiento y desarrollo local.

El apoyo oficial a las empresas se ha dado desde 1930. Pero específicamente a las PYMES se intensifica a partir de 1996 con Ernesto Zedillo, luego de la crisis de 1994-95 para intentar detener la pérdida de empleos provocada por el congelamiento de la planta productiva y el cierre de algunas empresas debido, particularmente, al crack de la deuda privada frente a los bancos reprivatizados. Y porque con base a la experiencia de algunos otros países, se sabe que éstas presentan una mayor flexibilidad y se adecuan a las crisis económicas.

El Estado mexicano viene ofreciendo apoyos financieros a las PYMES a través de la banca comercial, pero ningún régimen –incluido el actual- ha obligado a la banca reprivatizada y en

manos del capital extranjero, a otorgar dichos créditos. Por lo que consideramos que ésta partida –lo mismo que otras, sólo sirven para apalancar a los bancos debido al bajo ahorro interno y por el papel que debería cubrir éste para el financiamiento y la expansión de las empresas con base a la teoría Neoclásica.

No existe un órgano intermediario regulador alguno entre la PyME y la banca comercial. Por ejemplo por medio de las cámaras, el ayuntamiento ni asociación local alguna. Por el contrario, sabemos que existen diferentes criterios para medir el tamaño y la eficacia de la empresa por parte de la banca privada, el Estado y la banca oficial. Dominando la valorización de la banca comercial, en sí, el volumen de venta y de retribución del solicitante. Mientras que el discurso oficial habla de créditos blandos y preferenciales.

De modo que a catorce años de financiamiento no percibimos ningún seguimiento serio, estadístico ni cuantificado sobre el posible impacto de las PyMES en el crecimiento regional, municipal ni local al perseguirse la colocación de préstamos bancarios a particulares y con base a su capacidad de pago. En sí, que no se está persiguiendo su posible consolidación ni vinculación alguna con las Grandes Empresas ni con las Transnacionales de origen extranjero pese a la apertura comercial y de inversión en el país.

Peor aún: se ignora si han logrado crecer y/o si han cumplido con su papel en cuanto que generadoras de empleo –más allá de la familia, o si han contribuido al desarrollo regional o local porque los municipios ni los estados han perseguido la consolidación de planes de desarrollo con base. Por el contrario, abundan los programas de apoyo pero a partir de la banca comercial y sin concertación alguna con las autoridades locales.

No existe un marco teórico estructurado sobre las PyMES en México, porque la más de los estudios de caso y de interpretación recogidos por los autores revisados, corresponden a países desarrollados y con un Estado altamente interventor y planificador. Mientras que en nuestro país, el Estado, apuesta a la coordinación a partir del propio mercado y esperando que la banca comercial en manos, precisamente, de extranjeros, cumpla su papel.

Mientras que la realidad nos indica que la micro empresa en México y sus posibles gestiones empresariales, está más cercana al comportamiento de subsistencia de la unidad económica campesina. En sí, donde el propietario-gestor es el jefe de familia y sus decisiones administrativas como técnicas se basan en su experiencia y sus relaciones horizontales, en particular, sus expatrones (Arias, 1980). Otorgándole poco valor a las recomendaciones de los gestores especializados. Toda vez que como en el caso de la unidad económica campesina, su prioridad es la sobrevivencia y reproducción inmediata. Más que su posible crecimiento por medio, en este caso, del cambio tecnológico y de la diversificación de la producción. Peor aún, considera que la especialización le atraerá mayor dependencia frente a los clientes de siempre.

Los pequeños empresarios, no cuentan con un programa que les indique lo que tienen qué hacer la micro empresa para convertirse en pequeña ni en mediana empresa respectivamente, pese a que la banca comercial les exige, por ejemplo, acta constitutiva para medir la antigüedad, contabilidad en libros, planes a corto y largo plazo frente a los proveedores, clientes y frente a sí mismo, informes técnicos sobre su posible productividad, y demás controles fiscales, contables, sindicales, entre otros de los requisitos. Documentos que aunque imprescindibles para la toma racional de decisiones.

Bibliografía

Arias, Patricia (1980). "El proceso de industrialización en Guadalajara, Jalisco. Siglo XX", en *Relaciones* No. 3, Vol. 1, Guadalajara-Jalisco-México, El Colegio de Michoacán. Asociación Mexicana de Bancos.

Avalos Marcos y Hernández Trillo, Fausto (2005) *Competencia Bancaria en México. Comisión Económica para América Latina y el Caribe*, CEPAL, México.

Banco de México. *Encuesta de Coyuntura*.

Foschiatto, Paola y Stumpo, Giovanni (2006) *Políticas municipales de microcréditos. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.

Gonzalez, P. (1998) "La política industrial en la era de la globalización" en *Comercio Exterior*. Vol. 48, núm. 7. Julio, Bancomext. México.

INEGI. *Banco de Información Municipal*.

Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrian (1999) "El debate sobre política industrial" en *revista de la CEPAL*, No. 68. Agosto.

Secretaría de Economía (2006). *Diagnóstico de las Micro, pequeñas y medianas empresas*. <http://www.economia.gob.mx> (vi: 16 de enero de 2007).

----- (2003), Primer Reporte de resultados 2002. Observatorio Pyme, Comisión Intersecretarial de Política Industrial.

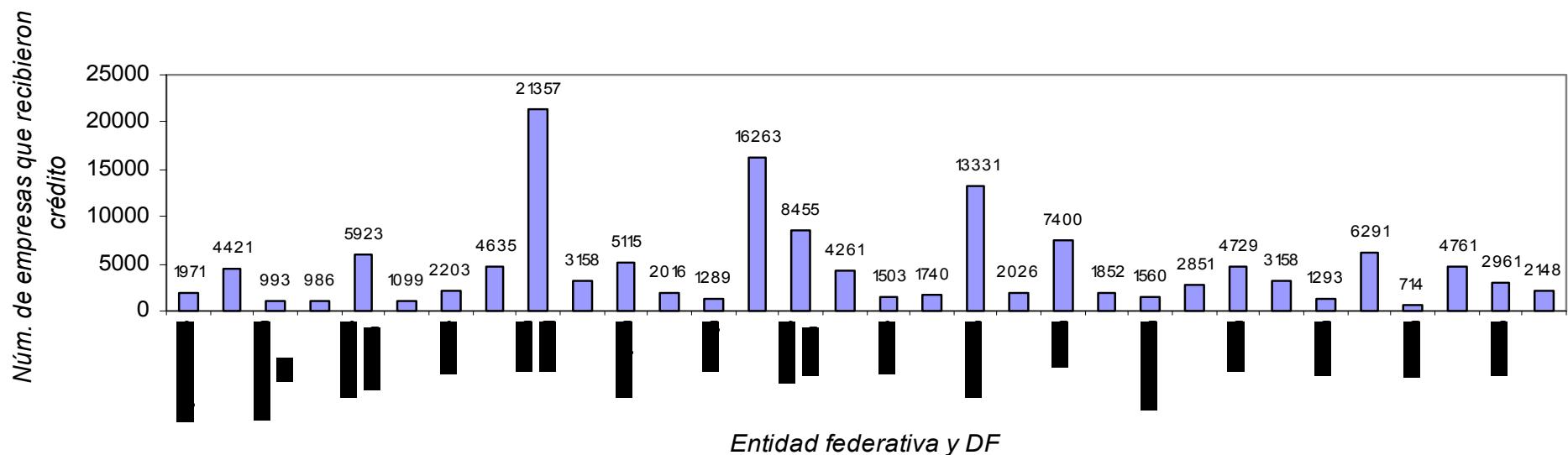
Secretaría de Economía Del estado de Jalisco. SEIJAL (2007).

Vera Colina, Mary y Romero, Alberto (2003) "Consideraciones teóricas para el análisis de la política industrial aplicada a la PYME en América Latina". Revista de *Ciencias Sociales*. Mayo-noviembre, año/ vol. IX, número 002. Universidad de Zulia, Maracaibo, Venezuela. Pp.271-288.

www.banxico.org.mx
www.seproe.jalisco.gob.mx

Anexo

Créditos PyMEs por entidad federativa
México, 2006



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Economía: <http://www.fondopyme.gob.mx>, fecha de consulta 11/mayo/2007