

Nuevo León (Obtaining Financing for SME's of Nuevo Leon)

María Eloísa Treviño Ayala*, **Paula Villalpando Cadena♦**, **David Fernando Lozano Treviño♦**, **Rodolfo Treviño Ayala***, **José Nicolás Barragán Codina♦**, **María Aurora Flores Estrada***

*Universidad de Monterrey, San Pedro Garza García, N.L., México

♦ Universidad Autónoma de Nuevo León, San Nicolás de los Garza, N.L., México

Email: maria.eloisa.trevino@udem.edu.mx

Keywords: exporters, financing, Nuevo Leon, sells, SME

Abstract. This document aims to identify how to obtain financing in the SME exporter (exporting SMEs) by any financial institution or by a government fund support helps increase sales percentage of business in state of Nuevo León. It also important to mention that the government as an institution not only has support programs in government funds but also receives advice through a series of training programs and instruction on various topics such as export, franchising, business opportunities, among others, without analyzing each particular topic, research is inclined to see if the advice was received by a government entity has been useful in relations to increased sales and if the bank advice has helped manage financial resources towards growth.

Palabras clave: exportadoras, financiamiento, Nuevo León, Pymes, ventas

Resumen. El presente documento tiene como finalidad identificar cómo la obtención de financiamiento en la pequeña y mediana empresa exportadora (Pyme exportadora) por parte de alguna institución bancaria o por algún apoyo de fondo gubernamental ayuda a incrementar porcentualmente las ventas de los negocios en el estado de Nuevo León. Así mismo, es importante mencionar que el gobierno como institución no solamente cuenta con programas de apoyo en fondos gubernamentales sino también cuenta con asesoría a través de una serie de programas de capacitación e instrucción en varios temas como son exportaciones, franquicias, oportunidades de negocios, entre otros; sin analizar cada tema en particular, la investigación se inclina a conocer si la asesoría que se ha recibido por parte de alguna institución gubernamental ha sido de utilidad con respecto al aumento en las ventas y si la asesoría bancaria le ha ayudado a manejar sus recursos financieros con miras a un crecimiento.

Introducción

En México la exportación de productos es un proceso del cual las empresas pueden incrementar sus negocios y mercados, así como el conocimiento de su marca en el mundo. La Pyme se ha convertido en una de las principales fuerzas comerciales del país, ya que todas obtienen su materia prima en el territorio nacional y exportan un producto terminado que puede competir fácilmente con la calidad que requieren mundialmente (Promexico, 2011).

La actividad exportadora genera una importancia bajo dos perspectivas diferentes; por un lado, tenemos una perspectiva macroeconómica donde la expansión de las exportaciones permite mejorar la acumulación de divisas, el nivel de empleo, incrementar la productividad nacional y el crecimiento económico y desde una perspectiva empresarial la exportación contribuye a mejorar la capacidad de innovación de productos y procesos y a fortalecer sus resultados (Fernández, Peña, & Hernández, 2008). La actividad exportadora tiene una relación directa y un efecto muy significativo con el PNB (Sheehey, 1990) o en su caso con el PIB.

Los datos que proporciona el Gobierno del Estado de Nuevo León indican que el estado continúa creciendo a un ritmo más rápido que el país en su conjunto.

Con base en los datos del INEGI para México y del Bureau Economic Analysis para Estados Unidos (De la Fuente, 2011), los datos del Crecimiento Anual del PIB para México, Nuevo León y Estados Unidos 2007 a 2010 con estimaciones y pronóstico al 2011 se muestran a continuación en la Tabla 1:

Tabla 1. *Crecimiento Anual del PIB*

Periodo	E.U.A.	Nacional	Nuevo León
2007	1.9	3.4	6.3
2008	-0.3	1.2	1.3
2009	-3.5	-6.2	-9.2
2010	3.0	5.3	6.4
2011	1.6	3.3	4.7

Fuente: Para México y Nuevo León, INEGI. Estados Unidos, Bureau of Economic Analysis.
Estimaciones y pronósticos con **negritas**.

En el tema de las exportaciones, el gobierno indica que continúan creciendo; en 2010 representaron 26,000 millones de dólares y en 2011 podrán ser de 30,000 millones de dólares, con una tasa de crecimiento del 15% anual (DataNuevoLeón, 2011). La reciente expansión de los mercados no se ha asociado como se esperaba con las grandes empresas. Las pequeñas empresas se han encaminado considerablemente hacia la ampliación de la economía global (Reynolds, 1997).

Las exportaciones siempre han sido un tema relevante para estudio. Las Pymes como tales tienen una serie de obstáculos que vencer y entre ellos se encuentra la obtención del financiamiento con el fin de ver crecer sus negocios en el rubro de las ventas entre otros. Dada la información anterior se presenta a continuación el estudio que da pie a observar un tema que consideran dentro de la toma de decisiones las empresas Pyme exportadoras, en esta sección se lee el planteamiento del problema, el objetivo de la investigación, la hipótesis general, la unidad de análisis y el alcance de la investigación como se redacta a continuación:

Planteamiento del problema

Una de las formas de crecimiento de un negocio es a través del financiamiento. Gracias a ellos muchos negocios han podido incrementar sus ventas a través de las ayudas financieras bancarias y/o gubernamentales. En el 2011 las exportaciones en el Estado de Nuevo León crecieron un 13.2% en comparación al incremento registrado del 6% a nivel nacional de acuerdo a los datos presentados en las páginas del Estado de Nuevo León; una forma de observar si ha sido benéfico el financiamiento es a través de un aumento en las ventas, razón por la cual es relevante el estudio de los créditos bancarios y/o gubernamentales en las Pymes exportadoras, así mismo es de apreciar si las asesorías de organismos gubernamentales y bancarias han sido consideradas por los empresarios y/o administradores como útiles en el crecimiento de sus empresas.

Objetivo de la investigación

Describir si el incremento en ventas de las Pymes exportadoras del Estado de Nuevo León se deriva de la obtención de financiamiento y/o asesorías.

Hipótesis General

El incremento en ventas de las Pymes exportadoras del Estado de Nuevo León está en función de la obtención del financiamiento bancario, de la obtención de fondos de apoyo del gobierno, de la asesoría bancaria y de la asesoría gubernamental

Unidad de Análisis

Empresas Pymes exportadoras, teniendo como informantes a los propietarios y/o administradores de Pymes exportadoras del Estado de Nuevo León.

Alcance de la Investigación

La investigación está enfocada al Estado de Nuevo León durante los años 2011 y 2012. No se pretenden realizar un estudio por sector productivo, ni por género o nivel educativo de la persona entrevistada.

Delimitación de la Investigación

a. Pyme:

Se consideran Pymes a aquellos negocios que de acuerdo a los datos proporcionados por la Secretaría de Economía (2010) siguen el siguiente esquema con base en el sector y el número de trabajadores contratados.

Tabla 2. *Clasificación de las Pymes*

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30
Pequeña	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100
Mediana	Servicios	Desde 51 hasta 100
Mediana	Industria	Desde 51 hasta 250

Fuente: Secretaría de Economía, recuperado 2010

- b. Empresa Exportadora:
Empresa que vende bienes y servicios a empresas en el extranjero
- c. Propietario y/o administrador:
Aquella persona que tiene el control de la organización a través de la administración de la empresa, para este caso se considera al propietario(a) de la empresa o a un administrador de la misma.
- d. Lugar:
El lugar de análisis es el Estado de Nuevo León, México.

Marco Teórico

Empresas Pequeñas y Medianas Exportadoras y la Obtención y Asesoría del Financiamiento Bancario

En México existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de cualquier tipo Pymes, fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que es posible analizarlo en casi todos los países del mundo. Entre los problemas más importantes está la falta de financiamiento (Arroyo-Ramírez, Espinosa-Mosqueda, & Erazo-Ordaz, recuperado 2012).

En este país, específicamente en el Estado de Coahuila, se desarrolló en el 2008 una investigación de tipo descriptiva que buscó respuesta para conocer los motivos de la baja sobrevivencia de las Pymes, analizando a los municipios de Torreón, Frontera y Monclova mediante entrevistas con profesores universitarios, empresarios estudiando maestría o doctorado y empresarios propietarios de Pymes con existencia mayor a dos años, determinándose que las principales dificultades que enfrentan son primeramente la situación financiera de la empresa, dado un insuficiente sistema bancario, (Molina-Morejón, Armenteros, Medina, Barquero, & Espinoza, 2011). Esta situación es presentada en cualquier tipo de tipo de Pyme sea exportadora o no bajo la obtención de un financiamiento bancario.

Como se observa en la Tabla 3 las alternativas de financiamiento que utilizan las Pymes suelen encontrarse entre amigos, familiares o préstamos personales aunque la mayor parte del financiamiento cae principalmente en

el dueño siendo las tarjetas de crédito un recurso muy utilizado, sobre todo por las pequeñas compañías, es una forma muy sencilla de acceder al crédito pero a su vez muy cara. (Leavell, H. & Maniam, B. 2009).

Tabla 3. *Fuente Original de los Fondos para Pequeños Negocios**

Capital del dueño	Venta de valores	Bancos	Tarjetas de Crédito	Préstamos de familiares y amigos	Compañías financieras	De la administración de pequeños negocios	Empresas de arrendamiento	Otras fuentes
92%	4%	27%	12%	20%	4%	2%	2%	8%

*El porcentaje es superior al 100% ya que algunos dueños utilizan múltiples formas de financiamiento
Fuente: (Leavell & Maniam, 2009)

Los inversionistas para una Pyme pueden ser tres: amigos, familiares o socios del negocio, pequeños inversionistas y el capital de riesgo que se pueda conseguir. (Leavell, H. & Maniam, B. 2009).

El financiamiento ha llegado a darse de diferentes formas, por ejemplo, los propietarios han recurrido a sus ahorros personales con el fin de invertir en la empresa y mantenerla de pie (Arteaga & Lasio, 2009; Pushpakumar & Athula Wijewickrama, 2008; Alasadi & Abdelrahim, 2008; Orlandi, 2012); también se ha utilizado el financiamiento de personas que son consideradas cercanas al propietario (Arteaga & Lasio, 2009) o una combinación entre ahorros personales, préstamos de familiares y préstamos bancarios (Pushpakumar & Athula Wijewickrama, 2008). Todas ellos tienen una limitada capacidad financiera, por lo tanto, buscar otras opciones se vuelve una necesidad recurrente, sobre todo para empresas jóvenes que están dispuestas a enfrentar compromisos financieros como hipotecas, préstamos especiales a Pymes, líneas de crédito y préstamos bancarios, entre otros.

Existen autores que establecen que antes de pensar en un crédito otorgado por entidades bancarias, se debe intentar financiar las operaciones o proyectos utilizando otro tipo de financiamiento o técnicas, para conservar e incrementar los recursos financieros. La deuda más común, y también la más cara, suele ser la que proveen las instituciones bancarias y la otorgada por compañías de préstamo comercial. Algunas Pymes de países como Argentina consideran ciertas reservas y no demandan crédito por sus altos

costos financieros, entre otros (Allami & Cibilis, 2011). Japón como nación comercial no fija su éxito en los procedimientos de financiación (Allen, Carse, & Fujio, 1987).

Según el Banco Interamericano de Desarrollo en México y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe ECLAC (2000-2011), existe la percepción de que el financiamiento es el principal obstáculo para el desarrollo de las empresas, pues cerca de las dos terceras partes de ellas enfrentan importantes restricciones para encontrar financiamiento. Menos del 5% de sus recursos financieros son financiados por los bancos (Molina Benítez, 2009), del cual el 52% de las Pymes obtiene un crédito de la banca comercial (Buendía, 2012). Los resultados han concluido que las empresas que obtienen crédito bancario son en su mayoría maduras, es decir, de más de 10 años de edad de tamaño mediano, de 51 a 250 empleados. (Martínez, de Lema, & Hernández, 2009), es decir, la empresa mediana tiende a obtener un crédito bancario por sus condiciones de mayor estabilidad a comparación de la empresa pequeña.

La tasa de interés es el principal obstáculo seguido por una burocracia en trámites y garantías que exige la banca; además de que es imprescindible presentar un aval con solvencia económica; si los estados financieros dictaminados son positivos podría representar una diferencia significativa en la aprobación del crédito (Martínez, de Lema, & Hernández, 2009).

Por otra parte, los estudios reflejan que el hecho de no comenzar con capital, genera una mayor probabilidad para el cierre de la empresa (Headd, 2003). Según Claudio X. González, presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocio (2012) menciona que el hecho de no disponer de un crédito puede llevar a la empresa Pyme al quiebre de su empresa durante los dos o tres primeros años de vida (Gascón, 2012). Además la necesidad de contar con financiamiento disponible para aprovechar oportunidades comerciales inesperadas, o reaccionar a *shocks* externos es particularmente importante para la vitalidad de la Pyme, Estas nuevas oportunidades para vender productos o servicios primero afectan a los activos corrientes, y se asume que existirán varias maneras de financiar estos activos, ya sea internas, a través de fondos propios, o externas, principalmente a través de bancos. (Orlandi, 2012).

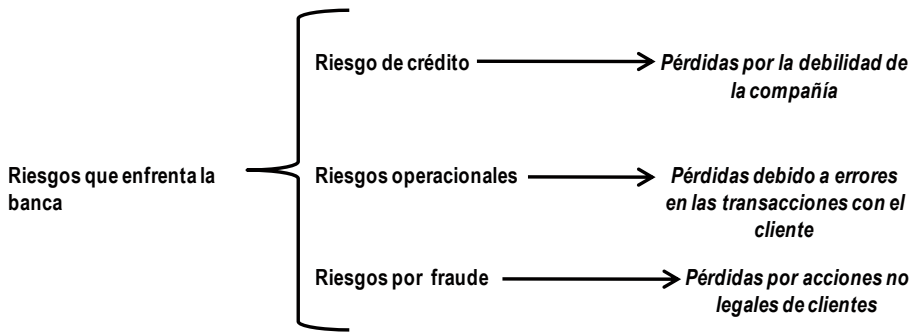
Es importante mencionar que mediante los créditos, los bancos deben asumir su papel como distribuidores de capital entre las empresas y como

instituciones de crédito llevan un riesgo que debe ser suavizado mediante planes gubernamentales que consistan en colocar fondos con garantías para reducir este riesgo que los bancos asumen al otorgar crédito (Molina, R. 2009). Lo anterior beneficia a las Pymes al permitirles acceder a créditos de una forma menos complicada y a la banca y ahorradores dándoles seguridad financiera.

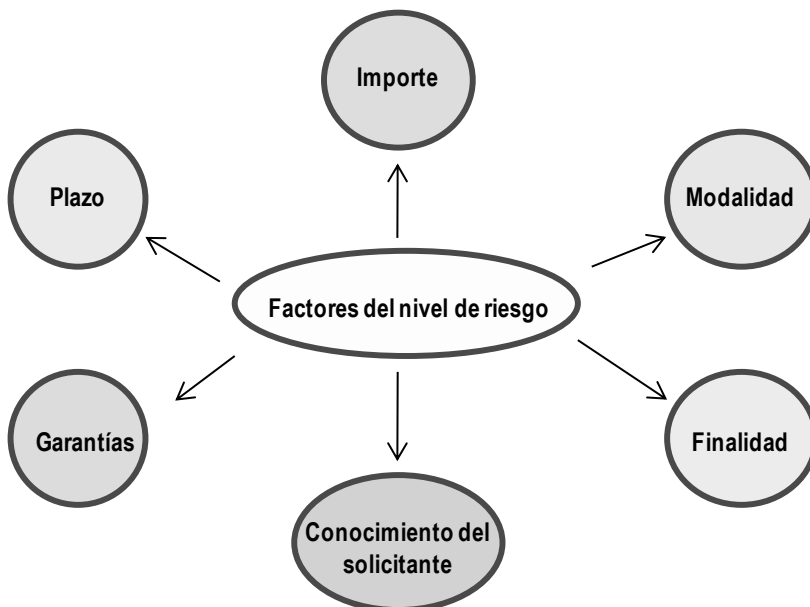
Las líneas crediticias bancarias tienen una finalidad definida, que obviamente es respetada, tanto para los bancos como para las Pymes (exportadoras), la operación de financiamiento se encuadra en la relación tradicional banco-cliente (empresa) donde pesan criterios vinculados con el riesgo, solvencia, garantías, confianza, historia financiera de la firma, antigüedad exportadora, etc. (CEPAL, 1995).

Las instituciones bancarias llegan a tener sus reservas al considerar el apoyo de un crédito a una Pyme, por lo que puede llegar a dificultar el proceso del otorgamiento del crédito según sea el caso. Algunos riesgos y determinantes del riesgo por parte de las instituciones bancarias para el otorgamiento del crédito a Pymes se muestran en la Figuras 1 y 2 respectivamente.

Figura 1. *Riesgos a los que se enfrentan los bancos al otorgar créditos*



* Elaboración propia

Figura 2. *Determinantes del riesgo*

* Elaboración propia

Son diversas las oportunidades que se ofrecen al empresario para seguir adelante con sus operaciones; las instituciones bancarias como Bancomer, Banorte, Banamex, Santander, Banregio, entre otras, ofrecen una gama de posibilidades para dar crédito bancario que fluctúa para una Pyme, créditos de 3 meses de sus ventas pagando \$24 pesos por cada \$ 1,000 de crédito como es el caso de Banorte hasta créditos por \$ 6,000,000 de pesos dados por Santander entre otras opciones establecidas por las instituciones bancarias con base a sus páginas oficiales.

Recientemente, Banorte como institución bancaria ha destinado a las Pymes 24 mil millones de pesos consolidándose como el banco de las Pymes de México, este crédito representa el 11 % de la cartera total de Nuevo León de acuerdo a Roberto Galarza (2012), director de Instituciones Morales de Banorte (Salinas, 2012); además Galarza indica que Banorte como institución bancaria cuenta con mil 700 ejecutivos especializados en la atención a Pymes en todo el país, con oficinas especializadas exclusivamente para estas empresas.

Por su parte BBV Bancomer, estima un cierre al término del 2012 de 25 mil millones de pesos colocados en 50 mil créditos de acuerdo a Rafael Frías López (2012), director de negocios Pyme del grupo financiero (Notimex, Apunta Bancomer a Mercado de Pymes, 2012).

El banco Santander estima, en el 2011, una cartera de crédito cercana a los 100 mil millones de crédito de los cuales el 80% corresponde a grandes empresas y el resto a Pymes, Además, ProMéxico y banco Santander firmaron un acuerdo (2011) de colaboración a través del cual las empresas podrán acercarse a las más de 14,500 oficinas con las que cuenta Santander en todo el mundo y recibir asesoría avalada por ProMéxico sobre cómo conquistar el mercado mexicano... pero también a los empresarios mexicanos que buscan hacer negocios en el exterior. Esta alianza permite que empresarios mexicanos que tengan interés en encontrar oportunidades de inversión y de comercio, se apoyen en la experiencia internacional de ProMéxico y Santander (Castro, 2011).

Las instituciones bancarias como se ha comentado cuentan con oficinas y ejecutivos que ofrecen asistencia y asesoría para el manejo de los créditos en el campo de la exportación. Estudios han demostrado que las asesorías para las Pymes exportadoras son necesarias para los empresarios. La asistencia de los bancos para las exportaciones en los Estados Unidos ocupa el tercer lugar y de bancos extranjeros ocupa un sexto lugar en prioridad (Howard & Herremans, 1988).

Obtención y asesoría en fondos de apoyo del gobierno

Otra forma de lograr un financiamiento para las Pymes es a través de los Fondos de Apoyo de Gobierno, Yusuf (1995) opina que la obtención de un Fondo de Apoyo por parte del Gobierno es considerada por los empresarios como parte de su éxito empresarial; así como el apoyo del gobierno en cuanto a infraestructura básica, capacitación, incentivos fiscales como impuestos y protección contra competidores de grandes negocios. Pymes exportadoras como las de Antioquía, Colombia se han visto favorecidas con el apoyo estatal debido a la disminución de las tasas de interés durante el período comprendido entre 2002-2007 (Cardona-Montoya, 2010).

Bruno Ferrari, Secretario de Economía de México, afirma que durante el sexenio del presidente Felipe Calderón 2006-2012, se destinó 34 mil 400 millones de pesos en apoyo a Pymes lo que representa un incremento del 608 % con respecto a lo destinado en la administración anterior (Gascón, 2012).

El apoyo público (gobierno) es relevante en cuestión económica, financiera y en los diferentes niveles de eficiencia; las ventajas pueden ser observadas sobre todo en las empresas más débiles donde la capacidad de hacer frente a los proyectos se facilita aunque no logran reducir sus costos financieros (García-Tabuenca & Crespo-Espert, 2010) sobre todo en las primeras etapas del apoyo público.

Algunos productos o apoyos otorgados por el gobierno son, mediante intermediarios, usualmente bancos, el programa Fondo Pyme, el Plan Nacional de Garantías o el programa Crédito Pyme. Bancomex (Banco de Comercio Exterior) apoya con financiamientos hasta 3 millones de dólares o su equivalente en moneda mexicana, lo único que se necesita son dos años de operación o experiencia, no encontrarse en concurso mercantil, suspensión de pagos o insolvencia y no presentar antecedentes negativos en buró de crédito; estos créditos se realizan a través de los intermediarios como son ABC Capital, Banorte, Banca Mifel, Santander, y BBV-Bancomer; Bancomex a su vez apoya con el trámite de documentación solicitada (Bancomex, 2012) como garantías a la banca comercial y a los intermediarios no bancarios, y cuando las empresas son percibidas con mayor riesgo, Bancomex realiza financiamientos a garantizar hasta de USD 1 millón o su equivalente en moneda nacional, son créditos de capital de trabajo, líneas de factoraje y activos fijos y se utiliza la automaticidad y operación electrónica; así mismo existe una operación llamada "Selectiva Ágil" donde se garantiza a los intermediarios financieros bancarios, los créditos de capital de trabajo, equipamiento, proyectos de inversión y otros créditos de largo plazo que otorguen para financiar operaciones relacionadas con el comercio exterior, turismo y sectores estratégicos con financiamientos a garantizar hasta de 40 millones de pesos o su equivalente en USD y con autorización basada en el estudio de crédito realizado por el intermediario (Bancomex, 2012). Las estrategias de crédito de Bancomex se inclinan sobre Capital de Trabajo para producción de bienes o servicios de exportación; equipamiento; proyectos de inversión en proyectos productivos y modernización de planta productiva;

Crédito Corporativo; Naves Industriales en su Construcción y Arrendamiento; Crédito Estructurado que de acuerdo a la página oficial de Bancomex son esquemas alternativos de financiamiento de proyectos, los cuales consisten en vincular el “cash flow” previsto y los activos, derechos e intereses del propio proyecto; o que permitan a las empresas mexicanas competir en las licitaciones públicas internacionales, tanto en México como en el extranjero.

El subsecretario para la pequeña y mediana empresa Miguel Marón Manzur (2012) recordó que actualmente el 5% de las micros y pequeñas empresas incursionan en el comercio exterior. Dado lo anterior el Gobierno Federal ha destinado 2 mil millones de pesos destinados a alentar a las Pymes en la exportación. De acuerdo a Rolando Vázquez (2012), director adjunto de Bancomext, se podrán otorgar hasta 19 millones de pesos a cada Pyme para invertir directamente en capital de Trabajo o Activos Fijos en plazos de 48 a 60 meses (Díaz, 2012), el programa está impulsado por Nafin (Nacional Financiera), Secretaría de Economía y bancos mexicanos como intermediarios: este esquema de financiamiento une a los sistemas de cartas de crédito, factoraje internacional para exportación e importación, seguros de crédito a la exportación que ya ofrece Bancomext.

El rol pedagógico del Estado es vital en una política de seguridad económica porque, entre otros, desempeña el papel de apoyo a las empresas, por medio del potencial de información que posee y su capacidad para favorecer la coproducción de nuevos conocimientos (Sandoval, 2006). Investigadores han determinado la necesidad de apoyar los programas gubernamentales para hacer frente a las barreras... relacionadas con la Pyme ya que carecen de la asistencia financiera en relación al crédito (Pinho & Martins, 2010).

Con base en el Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del IPN (Instituto Politécnico Nacional), 2003, el Instituto de Ingeniería de la UNAM, 2004, en encuestas realizadas y de acuerdo a los efectos derivados de los apoyos otorgados por la red de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, el 14.3% de los empresarios entrevistados opinó que los servicios de consultoría recibidos en el 2003, influyeron totalmente en el incremento de sus ventas; 57.1% en nada y el 26.6% los ubicó en poco, regular y mucho (García De León, 2005).

El gobierno de México, a través de la Secretaría de Economía, convoca a empresarios a través de su página la Semana Nacional Pyme,

donde llegan aproximadamente 200 mil personas (Notimex, 2012) propietarias de Pymes para recibir capacitación a través de conferencistas y ejecutivos especializados; el gobierno a su vez, ofrece asesoría para exportación, franquicias, observando y dando a conocer las oportunidades de negocio (SE, 2012) , además pone a conocimiento del empresario Pyme los programas de la Secretaría de Desarrollo Económico, Fondos Mixtos para Proyectos de Tecnología CONACYT-NL, Apoyos para Proyectos Productivos FOPRODE, Apoyo para Proyectos de Fomento Empresarial Fondo PYME todo con miras a lograr lo que le interesa a cualquier empresario, incrementar las ventas.

Por su parte, el Instituto del Exportador ofrece asesoría para Pymes exportadoras, colaborando en el diseño e implantación de estrategias de internacionalización, asesoría integral en licitaciones internacionales ofreciendo la asesoría para encontrar oportunidades de negocios; así mismo ofrece asesoría para establecer presencia en Internet, en la formulación de estrategias para promoción y marketing en línea, y en soluciones integrales que ayuden las empresario pyme exportador establecer los mecanismos de logística y servicios de clase mundial, además ofrece la orientación y el apoyo para iniciar y consolidar su proceso de internacionalización y la exportación de sus productos y servicios que hacen posible incrementar sus ventas (Instituto-del-Exportador, 2012).

Estudios indican que los empresarios de Pymes exportadores buscan la asesoría gubernamental para realizar sus exportaciones: Estudios indican que a nivel de prioridad en Estados Unidos, los empresarios establecen en cuanto a su nivel de importancia en el lugar tres como el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, lugar quinto como el Departamento de Comercio del Estado y el lugar séptimo como la Cámara de Comercio de los Estados Unidos (Howard & Herremans, 1988).

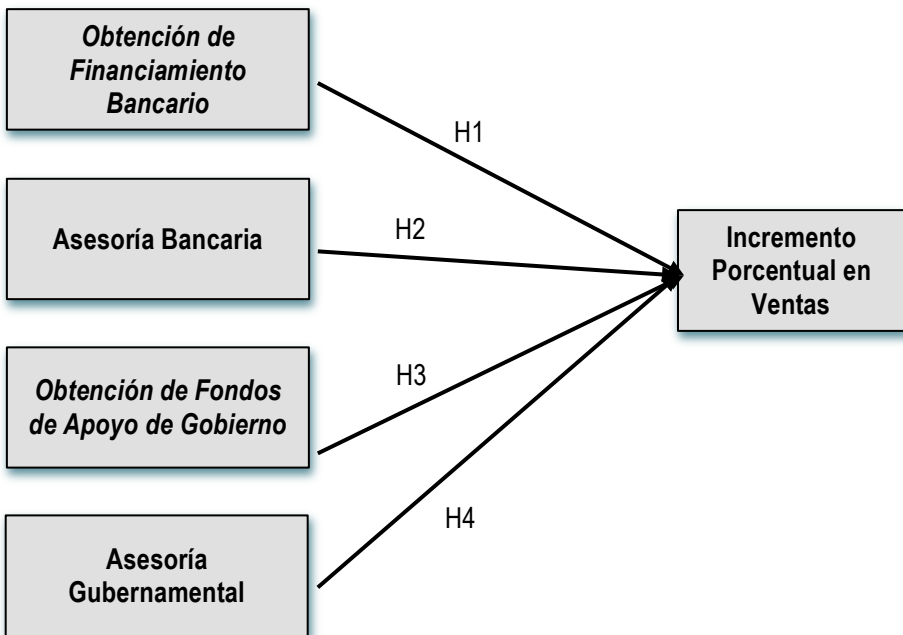
Sin embargo, no todos los estudios empíricos que se han realizado demuestran que la asesoría de la asistencia gubernamental ha sido importante o considerable para los empresarios de Pymes exportadoras; existen estudios que demuestran que la asesoría no se considera significativa para el éxito de la empresa, haciendo referencia a la asesoría gubernamental con sus respectivos programas (Benzing, Manh Chu, & Kara, 2009; Che Rose, Naresh, & Li Yen, 2006; Cranwell & Kolodinsky, 2007; Robson & Bennet, 2000). Estudios en México han considerado que la

mayoría de las Pymes exportadoras han demostrado su experiencia sin contar con orientación ni asesoramiento por parte de instituciones gubernamentales, el aprendizaje se realizó con el contacto de los primeros clientes aún cuando en la actualidad casi todas las empresas reciben información y orientación de diversos organismos públicos (Jiménez-Martínez, 2007).

Es importante realizar en un estudio empírico una separación entre el beneficio otorgado por el apoyo financiero y/o gubernamental y la asesoría bancaria en el manejo del crédito y/o gubernamental manifestada a través de la capacitación que otorga el gobierno a los empresarios pymes exportadores; por lo general los estudios actuales no han realizado la diferencia entre ambos y su impacto en las ventas.

Metodología de la Investigación

Modelo gráfico de la investigación



Hipótesis alternas de la investigación

- H1: La obtención del financiamiento bancario genera un mayor incremento en ventas.
- H2: La asesoría bancaria en el manejo del crédito financiero genera un mayor incremento en ventas
- H3: La obtención de fondos de apoyo del gobierno genera un mayor incremento en ventas.
- H4: La asesoría gubernamental genera un mayor incremento en ventas.

Conceptualización de las variables

La variable dependiente se interpreta como el incremento porcentual en ventas; así mismo se introdujo el siguiente conjunto de variables independientes al modelo como se muestra a continuación con su respectiva definición:

- Obtención del Financiamiento Bancario: Facilidad para obtener un crédito bancario y su utilidad después de la obtención del mismo con respecto al aumento de ventas
- Asesoría bancaria: Grado de apoyo de personal especializado en área financiera para definir qué tipo de financiamiento es más aceptable a los requerimientos de una compañía para su futuro crecimiento.
- Obtención de Fondos de Apoyo del Gobierno: Facilidad para obtener un financiamiento de apoyo gubernamental y su utilidad después de la obtención del mismo con respecto al aumento en ventas.
- Asesoría Gubernamental: Grado de apoyo de la asesoría de organizaciones gubernamentales a empresarios Pyme, por ejemplo:

Secretaría de Desarrollo Económico, Bancomext, Instituto del Exportador; Fondos Mixtos para Proyectos de Tecnología CONACYT-NL, Apoyos para Proyectos Productivos FOPRODE, Apoyo para Proyectos de Fomento Empresarial Fondo PYME, Semana Nacional PYME y la utilidad de la misma con respecto al aumento en las ventas.

Método para obtener resultados

La investigación en cuestión es realizada a través del método cuantitativo transversal considerando una regresión lineal múltiple. El instrumento seleccionado es el cuestionario tomando en cuenta la escala de Likert y fue aplicado a 65 propietarios y/o administradores de empresas Pymes exportadoras del Estado de Nuevo León.

La base de datos utilizada fue obtenida a través de la Secretaría en Desarrollo Económico del Estado de Nuevo León, con una población de 450 empresas exportadoras. El cuestionario fue aplicado vía e-mail, ver Anexo 2, no hubo respuesta por parte de los propietarios y/o administradores para que fueran contestados personalmente considerando las condiciones de inseguridad que prevalecen en la región de estudio, por lo que personal de la Secretaría en Desarrollo Económico apoyó en el proceso de recolección de datos con el fin de dar confianza al empresario con los datos enviados. Es importante mencionar que 13 cuestionarios fueron descartados debido a que no proporcionaron datos para la variable dependiente que es el porcentaje en incremento en ventas. La tasa de respuesta considerando 78 cuestionarios, 65 viables para análisis y 13 no viables, fue de un 17.33%

Como dato descriptivo de las 65 empresas exportadoras: 43 pertenecen al sector industrial; 8 al sector servicio y 13 al sector comercio. Por otra parte, 53 de las empresas son dirigidas por personas del género masculino, 8 las dirigen el género femenino y 4 personas no contestaron esta pregunta. Así mismo, 51 personas son socio-fundadoras de las empresas exportadoras y 13 de ellas administradores de las empresas.

Resultados de la investigación

La regresión se realizó a través del método *stepwise* o pasos sucesivos con el fin de que automáticamente el programa SPSS seleccione

el mejor modelo estadístico como se muestra en el Anexo 1 con los resultados de la regresión.

La dimensión que resalta el modelo estadístico es la Obtención del Financiamiento Bancario. La tabla ANOVA del Anexo 1 muestra los resultados del estadístico F donde nos damos cuenta que si permite contrastar la hipótesis nula de que el valor poblacional es cero. El modelo obtenido se observa con la información de 15.684 por lo que se puede considerar como altamente significativo. La F calculada sería altamente aceptable en el modelo con un nivel de confianza del 100% para el modelo.

El estadístico F es muy importante para encontrar el mejor modelo relacionándolo a la vez con la R^2 . Se observa un modelo donde la R^2 es de .466, manifestando correlación con tendencia a la baja.

El valor del nivel crítico debe de acercarse al 0.000; el modelo al cual se introducen todas las variables y el programa selecciona el mejor modelo que tiene un valor de .001 y puesto que debe ser menor a 0.05 implica que existe una relación lineal significativa por lo que es altamente confiable la obtención de la información de acuerdo al modelo estadístico.

Si observamos el modelo analizando en los coeficientes no estandarizados, traeremos una constante (β) de -37.298; lo cual implicaría la ecuación (1):

$$\begin{aligned} \text{Incremento porcentual en ventas} = \\ -37.298 + 29.855(\text{obtención del financiamiento bancario}) \end{aligned} \quad (1)$$

Es decir, a cada valor de obtención del financiamiento bancario le corresponde un pronóstico en ventas basado en un decremento constante de (- 37.298) más 29.855 veces el valor de la obtención del financiamiento bancario.

Los coeficientes estandarizados indican la cantidad del cambio que se produce en la variable dependiente por cada cambio de una unidad en la correspondiente variable independiente, manteniendo constante el resto de las variables independientes.

Si se observa el modelo estadístico, la única variable que tiene un nivel crítico aceptable es la obtención del financiamiento bancario con un valor de .001.

Las pruebas T y sus niveles críticos sirven para contrastar la hipótesis nula de que un coeficiente de regresión vale cero en la población. Cuando los niveles críticos (S) son muy pequeños, menores a 0.05 indican que esa hipótesis debe ser no apoyada. Si un coeficiente de "0" implica ausencia de correlación lineal y los coeficientes distintos a "0" informan sobre qué variables son relevantes en la ecuación de regresión; se puede concluir que observando los dos modelos se aceptan las hipótesis alternas si se establece $H1: \beta \leq 0.05$ en obtención del financiamiento bancario tiene un nivel crítico (S) para esta variable en el modelo uno de .001, es decir menor a 0.05 por lo que la hipótesis alterna es apoyada. Sin embargo, la Hipótesis 2 (asesoría bancaria en el manejo de crédito financiero) donde $H2: \beta \leq 0.05$ el nivel crítico es de ,190; la Hipótesis 3 (obtención de fondos de apoyo de gobierno) donde $H3: \beta \leq 0.05$ el nivel crítico es de .212 y por último la Hipótesis 4 (asesoría gubernamental) donde $H4: \beta \leq 0.05$ es de .935 lo cual comprueba que las hipótesis alternas 2, 3, y 4 no son apoyadas por los resultados estadísticos.

En resumen, la hipótesis alterna que es apoyada son la hipótesis 1 que indica la obtención del financiamiento bancario genera un mayor incremento porcentual en ventas.

Conclusión

Es de importancia observar la tendencia de un comportamiento para la obtención del financiamiento en las Pymes exportadoras. Las empresas exportadoras, aún en los primeros meses de su apertura, toman decisiones que generan curvas de aprendizaje elevadas por la cantidad de variables internas y externas a la organización con las cuales tiene que lidiar día a día. Recordemos que para un exportador el medio ambiente en el cual se desarrolla es dinámico o turbulento, es decir, variables externas como la competencia, los clientes, las leyes, los proveedores cambian constantemente, así como las variables internas como podría ser los procesos tecnológicos utilizados, la variedad y/o surtido de productos que ofrece entre otros. De lo anterior se deduce que la empresa exportadora se puede ver afectada por un crecimiento acelerado por lo que hay que recurrir a ciertas fuentes de financiamiento.

De acuerdo al estudio cuantitativo que se realizó a través de una regresión múltiple, puede concluirse que se acepta la Hipótesis 1 donde la Obtención el Financiamiento Bancario es la variable independiente que determinó el incremento porcentual en ventas para las Pymes exportadoras del Estado de Nuevo León.

Cabe resaltar que las empresas exportadoras por el hecho de considerarse como tal llegan a tener mayores credenciales ante las instituciones bancarias para un financiamiento, por lo que los trámites llegan a tener una mayor rapidez con menores dificultades u obstáculos, y a su vez las empresas pueden disponer de un crédito con mayor celeridad con una probabilidad menor de interrumpir los procesos de crecimiento para la empresa. Si bien es cierto que la mayoría de la literatura encontrada no apoya del todo esta hipótesis debemos considerar que el empresario exportador, por las condiciones del mercado al que se dirige y que son globales, tiende a prevenir un incremento de clientes que conllevaría a una sobredemanda con una insuficiencia en inventarios, por lo que la obtención de los créditos revolventes ayudan al empresario a disponer del mismo cuando lo necesite por estar ya autorizado.

El resultado favorable hacia la Hipótesis 1 indica una inclinación hacia los resultados de Headd que establece la concientización por parte del empresario de que el hecho de no comenzar con capital, genera una mayor probabilidad para el cierre de la empresa (Headd, 2003) o en su caso continuar con las operaciones del negocio.

Por otra parte, las Hipótesis alternas 2, 3 y 4 cuyas variables son Asesoría Bancaria en el Manejo de Crédito Financiero, Obtención de Fondos de Apoyo de Gobierno y Asesoría Gubernamental respectivamente obtuvieron un resultado no favorable. Parte de la literatura mencionada indica que la asesoría no es considerada significativa para el éxito de la empresa, haciendo referencia a la Ayuda del Gobierno con sus respectivos programas (Benzing, Manh Chu, & Kara, 2009; Che Rose, Naresh, & Li Yen, 2006; Cranwell & Kolodinsky, 2007; Robson & Bennet, 2000), los resultados obtenidos en esta investigación se inclinan hacia la afirmación anterior. Recordemos que por asesoría se comprende aquella que puede dar un organismo gubernamental como la Secretaría de Desarrollo Económico, Bancomext, Instituto del Exportador; Fondos Mixtos para Proyectos de Tecnología CONACYT-NL, Apoyos para proyectos Productivos FOPRODE,

Apoyo para Proyectos de Fomento Empresarial Fondo PYME, Semana Nacional PYME en cuestión de logística, empaque, mercadotecnia, contactos de clientes en otros países o con distribuidoras mayoristas, explicaciones en pago de impuestos, leyes en otros países, contactos con asociaciones internacionales de acuerdo al giro de la empresa, entre otros que pueden ayudar y facilitar el incremento en ventas.

...para las empresas exportadoras la asistencia gubernamental llega a ser importante pero pueden sobrevivir sin ella (Howard & Herremans, 1988); de hecho algunos estudios en las empresas exportadoras demuestran que ni siquiera esperan tener una asistencia relevante por parte del gobierno (Holden, 1986).

Discusión de la investigación

La investigación presentada sólo ha considerado cuatro variables de estudio: Obtención del Financiamiento Bancario, Asesoría Bancaria en el Manejo del Crédito Financiero, Obtención de Fondos de Apoyo del Gobierno y la Asesoría Gubernamental. Se recomienda para futuras investigaciones investigar acerca de la utilidad o beneficio propia de cada uno de los créditos que proporciona las instituciones bancarias y/o los diferentes tipos de apoyo por parte de organismos gubernamentales con el fin de determinar si el tipo de crédito, la comunicación sobre la existencia de los tipos de crédito y la *expertise* de los que asesoran son la causa de una baja significancia en los resultados estadísticos.

Anexo 1. Regresión

Tabla A1: *Variables introducidas/eliminadas^a*

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	ObtenciónFinanBco		Por pasos (criterio: Prob. de F para entrar \leq .050, Prob. de F para salir \geq .100).

a. Variable dependiente: Vtas

Tabla A2: Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	.682 ^a	.466	.436	75.08309

a. Variables predictoras: (Constante), ObtenciónFinanBco

Tabla A3: ANOVA^b

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Cuadrado Medio	F	Sig.
1	Regresión	88418.090	1	88418.090	15.684	.001 ^a
	Residual	101474.5	18	5637.470		
	Total	189892.6	19			

a. Predictores: (Constante), ObtenciónFinanBco

b. Variable dependiente: Vtas

Tabla A4: Coeficientes^a

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	-37.298	33.204		-1.123	.276
	ObtenciónFinanBco	29.855	7.539	.682	3.960	.001

a. Variable dependiente: Vtas

Tabla A5: Variables excluidas^a

Modelo		Beta dentro	t	Sig.	Correlación parcial	Estadísticos de colinealidad Tolerancia
1	AsesoríaBco	-.231 ^b	-1.364	.190	-.314	.990
	ObtenciónApoyoGob	.224 ^b	1.296	.212	.300	.955
	AsesoríaGob	-.015 ^b	-.082	.935	-.020	.944

a. Variable dependiente: Vtas

b. Variables predictoras en el modelo: (Constante), ObtenciónFinanBco

Anexo 2. Encuesta

Actualmente me encuentro estudiando el programa doctoral en Filosofía con especialidad de Administración en el posgrado de la Facultad de Contaduría Pública y Administración de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Mi tesis doctoral tiene como propósito analizar los Factores que Determinan el Éxito en las Empresas Exportadoras Pequeñas y Medianas.

La Secretaría en Desarrollo Económico del Gobierno del Estado ha mostrado interés en esta investigación y me ha dado a conocer sus generales como es el nombre de su compañía, su teléfono y/o e-mail a fin de llevar a cabo la encuesta.

Es importante que usted o su administrador conteste personalmente la encuesta a fin de captar la opinión desde el más alto nivel.

El cuestionario se puede contestar en no más de 10 minutos.

Le agradezco de antemano su apoyo y quedo a sus órdenes

Instrucciones:

Elija la mejor opción que describa lo que piensa usted en base a como dirige o administra su empresa. Solo existe una opción, el rango para contestar es del 1 (uno) al 7 (siete); donde el número 7 es la más alta calificación y el número 1 es la más baja calificación. Las opciones son las siguientes:

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

Cuestionario

1. ¿Ha solicitado crédito bancario y/o financiamiento de fondos de apoyo de gobierno? Si su respuesta es negativa favor de pasar a la pregunta número 7.

Si _____

No _____

2. ¿Con qué frecuencia pide financiamiento bancario?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

3. ¿Ha recibido asesoría por parte del personal bancario con respecto al financiamiento?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

4. ¿Ha sido de utilidad para su empresa el haber recibido un crédito bancario?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

5. ¿Con qué frecuencia pide financiamiento de fondos de apoyo del gobierno?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

6. ¿Ha sido de utilidad para su empresa el haber recibido un financiamiento de fondos de apoyo del gobierno?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

7. ¿Ha recibido asesoría de organizaciones gubernamentales?

Si _____
No _____

8. Si su respuesta es afirmativa ¿ha sido de utilidad haber recibido asesoría de organizaciones gubernamentales?

Nunca	Casi nunca Muy raramente	De vez en cuando	Normalmente	Muchas veces	Casi siempre Muchísimas veces	Siempre
1	2	3	4	5	6	7

9. En los últimos tres años (2009-2011) las ventas se han incrementado en _____ %

Datos Generales

10. Mi empresa pertenece al sector:

1. Industria _____
2. Servicio _____
3. Comercial _____

11. Género:
Masculino _____
Femenino _____
12. ¿Es usted socio-fundador?
Si _____
No _____
13. ¿Es usted el administrador?
Si _____
No _____
14. Nivel educativo en años de estudio (Favor de seleccionar el último nivel de estudio cursado).
1. Educación básica _____
2. Técnica _____
3. Preparatoria incompleta _____
4. Preparatoria completa _____
5. Licenciatura incompleta _____
6. Licenciatura completa _____
7. Posgrado _____
15. ¿Su empresa es familiar?
Si _____
No _____
16. Su negocio se encuentra en el municipio de:
1. Monterrey _____
2. San Pedro _____
3. Guadalupe _____
4. San Nicolás _____
5. Escobedo _____
6. Apodaca _____
7. Santa Catarina _____
8. Juárez _____
9. García _____
17. Giro del negocio _____
18. Número de empleados _____
19. Antigüedad del negocio _____

¡Muchas gracias por su colaboración!

Anexo 3. Páginas oficiales consultadas

Listado de páginas consultadas de las siguientes instituciones bancarias:

- www.bancomer.com, (recuperado 2012)
 www.banamex.com, (recuperado 2012)
 www.banorte.com, (recuperado 2012)
 www.banregio.com, (recuperado 2012)
 www.santander.com, (recuperado 2012)

Referencias

- Allami, C., & Cibilis, A. (2011). El Financiamiento Bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009). *Revista Problemas de Desarrollo*, 165(42), 61-86.
- Allen, D., Carse, S., & Fujio, K. (1987). Trade Financing Procedures in Britain and Japan. *Applied Economics*, 19, 711-728.
- Alasadi, R., & Abdelrahim, A. (2008). Analysis of Small Business Performance in Syria. *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues*, 1 (1), 50-62.
- Arroyo-Ramírez, B., Espinosa-Mosqueda, R., & Erazo-Ordaz, F. (recuperado 2012, abril). Diagnóstico de las PYME del Sector Industrial en el Estado de Guanajuato, México y su Visión de Negocios. From http://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/5393/1/7P12.pdf
- Arteaga, M. I., & Lasio, V. (2009). Empresas Dinámicas en Ecuador: Factores de Éxito y Competencias de sus Fundadores. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 42, 1-19.
- Bancomex. (2012). Recuperado en agosto 2012 de <http://www.bancomext.com/Bancomext/secciones/perfiles/pymex/programa-de-financiamiento-a-las-pymes-.html>
- Benzing, C., Manh Chu, H., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A Factor Analysis of Motivations, Success Factors, and Problems. *Journal of Small Business Management*, 47(1), 58-91.
- Buendía, A. (2012, agosto). Identifican Necesidades de Pymes. (G. Reforma, Editor) Recuperado en agosto 2012 de <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=80944&v=2&pc=138>

- Cardona-Montoya, R. (2010, Enero-Junio). Planificación Financiera en las Pymes Exportadoras Caso de Antioquia, Colombia. (U. E. AD Minister, Editor). Recuperado el 16 de agosto de 2012 de <http://www.eafit.edu.co/revistas/administer/Documents/AdministerNo16-PYMES.pdf>
- Castro, C. (2011, octubre). Crean Alianza a Favor de Pymes Exportadoras. (D. L. Razón, Editor). Recuperado en agosto 2012 de <http://www.imef.org.mx/Descargascomites/AdministracionRiesgos/RazonesFinancieras.pdf>
- CEPAL. (1995). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Retrieved 2012 йил Agosto from Algunas Características del Financiamiento Bancario a las Exportaciones de Pymes Industriales: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/4218/P4218.xml&xsl=/argentina/tpl/p9f.xsl&base=/argentina/tpl/top-bottom.xsl>
- Che Rose, R., Naresh, K., & Li Yen, L. (2006). Entrepreneurs Success Factors and Escalation of Small and Medium-Sized Enterprises in Malasya. *Malasya Journal of Social Sciences*, 2(3), 74-80.
- Cranwell, M., & Kolodinsky, J. M. (2007). Microenterprise Development Program Success: A Path Analysis of Factors that Lead to and Mediate Client Success. *Journal of Development Entrepreneurship*, 12(1), 47-69.
- DataNuevoLeón. (2011, 24-octubre). Gobierno del Estado de Nuevo León. From <http://www.nl.gob.mx/?P=datanl>
- De la Fuente, G. (2011). *PYMES Exportadoras*. Secretaría de Desarrollo Económico, Coordinación del Departamento Internacional, Monterrey, N.L.
- Díaz, U. (2012, Julio). Da Gobierno 2 mmdp a Pymes Exportadoras. (G. Reforma, Editor) Recuperado en agosto de 2012 de <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=76965&v=3>
- ECLAC. (2000-2011). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Retrieved 2012, abril from [eclac.org/publicaciones/xml/8/20948/lcl2142e.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/20948/lcl2142e.pdf)
- Fernández, M. d., Peña, I., & Hernández, F. (2008). Factores Determinantes del Éxito Exportador: El Papel de las Estrategias Exportadoras en las Cooperativas Agrarias. *CIRIEC Revista Económica*, 63, 38-64.
- García de León, S. (2005). La Política de Fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Gobierno del Presidente Fox. Recuperado el 25 de enero de 2012 de http://bidi.xoc.uam.mx/resumen_articulo.php?id=2343&archivo=9-155-2343ius.pdf&titulo_articulo=La%20pol%EDtica%20del%20fomento%20de%20las%20micro,%20peque%F1as%20y%20medianas%20empresasdel%20gobierno%20del%20presidente%20Fox
- García-Tabuena, A., & Crespo-Espert, J. (2010). Credit Guarantees and SME Efficiency. *Small Business Economics*, 35(1), 113-128.
- Gascón, V. (2012, Agosto). Genera Falta de Crédito Muerte de Pymes. (G. Reforma, Editor) Recuperado en agosto de 2012 de <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=79075&v=4>
- Headd, B. (2003). Redefining Business Success: Distinguishing Between Closure and Failure. *Small Business Economics*, 21, 51-61.

- Holden, A. C. (1986). Small Businesses Can Market in Europe: Results from a Survey of U.S. Exporters. *Journal of Small Business Management*, 24(1), 22-29.
- Howard, D. G., & Herremans, I. M. (1988). Sources of Assistance for Small Business Exporters: Advice from Successful Firms. *Journal of Small Business Management*, 26(3), 48-54.
- Instituto-del-Exportador. (2012). Recuperado en agosto 2012 de http://www.institutodelexportador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=36&Itemid=27
- Jiménez-Martínez, I. (2007, Enero-Abril). Determinantes para la Internacionalización de las Pymes Mexicanas, *Revista Análisis Económico*, 22(49), 111-131.
- Leavell, H., & Maniam, B. (2009). A Survey of Small Business Debt Financing Practices. *The Business Review*, 13(1), 37-42.
- Martínez, A. G., de Lema, D. G., & Hernández, S. M. (2009). Restricciones a la Financiación de la PYME en México: Una Aproximación Empírica. *Análisis Económico*, 24(57), 217-238.
- Molina Benítez, R. (2009). Análisis del Crédito Bancario para las Pymes en México. *Anáhuac Journal*, 9(1), 29-42.
- Molina-Morejón, V., Armenteros, M. d., Medina, M., Barquero, J. D., & Espinoza, J. d. (2011). Reflexión sobre la Supervivencia de las PYME en el Estado de Coahuila, México. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 4(1), 47-66.
- Notimex. (2012 Julio). (Grupo Reforma) Recuperado en Agosto 2012 de Pide SE Integrar Pymes a Mercado Global, <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=74460>
- Notimex. (2012 Agosto). Apunta Bancomer a Mercado de Pymes. (G. Reforma, Editor, & <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=76313&v=2>, Productor) Recuperado en agosto de 2012.
- Orlandi, P. (2012). Un Análisis de las Alternativas de Financiación para las Pymes Exportadoras. (E. Universidad de Palermo, Editor, & CEDEX, Centro de estudios para el Desarrollo del Exportador) Recuperado en Agosto de 2012 de <http://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06PymesFin.pdf>
- Pinho, J. C., & Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insights from Portuguese small- and medium-sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(3), 254-272.
- Promexico. (2011). Inversión y Comercio, Gobierno del Estado. From El Comercio y la Exportación de Productos mexicanos: <http://www.promexico.gob.mx/productos-mexicanos/>
- Pushpakumar, M. D., & Athula Wijewickrama, A. K. (2008). Planning and Performance of SME Organizations: Evidence from Japan.
- Reynolds, P. (1997). New and Small Firms in Expanding Markets. *Small Business Economics*, 9(1), 79-84.
- Robson, P. J., & Bennet, R. J. (2000). SME Growth: The Relationship with Business Advice and External Collaboration. *Small Business Economics*, 15, 193-208.

- Salinas, R. (2012, Agosto). Incrementa Banorte recursos a Pymes. (G. Reforma, Editor) Recuperado en agosto 2012 de <http://www.negocioselnorte.com/aplicaciones/articulo/default.aspx?id=80270&v=2>
- SE. (2010, 13-mayo). Secretaría de Economía. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de <http://www.economia.gob.mx/?P=7000>
- Sheehey, E. (1990). Exports and Growth: A Flawed Framework. *Journal of Development Studies*, 7(1), 111-116.
- Yusuf, A. (1995). Critical Success Factors for Small Business: Perceptions of South Pacific Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 33(2), 68-73.