

133  
29i

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**EL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y  
MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL EN MEXICO.  
EL CASO DE NACIONAL FINANCIERA  
1988 - 1995.**

**TESIS PROFESIONAL  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A  
ESTELA NATALIA OVIEDO ROA**

**DIRECTOR DE TESIS: ING. JAVIER RUIZ LOPEZ**



**CIUDAD UNIVERSITARIA.  
TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**AGOSTO DE 1997**



*Universidad Nacional  
Autónoma de México*



**EL FINANCIAMIENTO  
A LA MICRO,  
PEQUEÑA Y MEDIANA  
EMPRESA INDUSTRIAL  
EN MÉXICO. EL CASO  
DE NACIONAL  
FINANCIERA.  
1988 - 1995.**

**Que para obtener el título  
de:  
Lic. en Economía**

**presenta  
Estela Natalia Oviedo Roa**

**Director de Tesis:  
Ing. Javier Rutz López**

**Madre:**

**Te doy las gracias por todo el amor, comprensión y consejos que me has dado, que sin todo esto no hubiera podido llegar hasta donde estoy ni lograr lo que he logrado.**

**Mamita te dedico este trabajo que no hubiera logrado sin tu apoyo y confianza.**

**Hermana Paty:**

**Por el apoyo que siempre recibí de tí.**

**Saúl:**

**Gracias por que siempre has estado junto a mí, apoyándome y dándome todo tu amor.**

**Sandra**

**Donde quiera que estés, te extraño.**

**MUY ESPECIALMENTE  
AL PROFESOR  
JAVIER RUIZ LOPEZ  
POR SU APOYO  
INCONDICIONAL .**

**ÍNDICE**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO I.</b>	<b>9</b>
<b>LA BANCA DE DESARROLLO COMO PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO</b>	
1. Marco de referencia	10
1.1. Sistema Financiero Mexicano	10
1.1.1. Concepto y objetivos	10
1.1.2. Estructura del Sistema Financiero Mexicano	11
1.2. Banca de Desarrollo	21
1.2.1. Concepto, objetivos y características generales de los Bancos de Desarrollo	21
1.2.2. Antecedentes de la Banca de Desarrollo	24
1.2.3. Los Bancos de Desarrollo	27
<b>CAPÍTULO II.</b>	<b>31</b>
<b>LA BANCA DE FOMENTO COMO FACTOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO EN MÉXICO</b>	
2.1. Panorama macroeconómico	32
2.1.1. Breve Reseña Histórica: 1982 - 1988.	32
2.1.2. Breve Reseña Histórica: 1988 - 1994.	34
2.1.3. Breve Reseña Histórica: 1995 - 1996	36
2.2. Impacto macroeconómico sobre la banca de desarrollo	44
2.2.1. Reestructuración de la Banca de Desarrollo	46
2.3. Papel que ha desempeñado la banca de fomento	48

dentro del desarrollo económico de México	
2.4. Desafíos para la banca de desarrollo	55
<b>CAPÍTULO III.</b>	<b>57</b>
<b>LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN MÉXICO</b>	
3.1. Antecedentes	58
3.2. Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en nuestro país	59
3.3. Impacto macroeconómico sobre las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México y sus principales problemas	63
3.3.1.. El problema de la capacitación y asistencia técnica	66
3.3.2. El problema del financiamiento	68
3.4. Políticas de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas	71
<b>CAPÍTULO IV.</b>	<b>75</b>
<b>NACIONAL FINANCIERA</b>	
4.1. Evolución histórica de Nacional Financiera	
4.1.1. De 1934 a 1988	76
4.1.2. Cambio Estructural	77
-La reestructuración: de 1989 a 1990	78
-La consolidación: 1991	81
-Apoyo al impulso para el desarrollo de la empresa: de 1992 en adelante	81
4.2. Principales programas efectuados por Nacional Financiera para el apoyo a las micro, pequeñas y	82

medianas empresas	
4.2.1. Requisitos para ser sujetos de crédito	91
4.3. Análisis de los créditos otorgados mediante los programas implementados por Nacional Financiera a las micro, pequeñas y medianas empresas	92
- Año 1988	92
- Año 1989	97
- Año 1990 - 1993	104
- Año 1994	112
- Año 1995	113
4.4. La realidad de las cifras	116
<b>CAPÍTULO V.</b>	<b>128</b>
<b>LINEAMIENTOS DE UNA NUEVA POLÍTICA DE NACIONAL FINANCIERA PARA IMPULSAR EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS</b>	
5.1. Políticas crediticias actuales hacia las micro, pequeñas y medianas empresas	129
5.2. Las uniones de crédito como alternativas de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas industriales.	132
5.3. Retos para nacional financiera en los años venideros	134
Anexo	138
<b>RESUMEN Y CONCLUSIONES</b>	<b>148</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA</b>	<b>160</b>

# INTRODUCCIÓN



## INTRODUCCIÓN

Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales representan en su conjunto un importante elemento dentro del desarrollo económico de cualquier país. En el caso de México constituyen la base sobre la que descansa la actividad productiva en general, por lo que existe la gran necesidad de impulsartas, su importancia se desprende del hecho de que representan el 98% del total de los establecimientos industriales y generan cerca del 50% de los puestos de trabajo del sector industrial a nivel nacional, lo que refleja su trascendencia, tanto en la actividad industrial, como en la economía en general.

Pero así como estas empresas tienen una gran importancia económica, también tienen grandes necesidades. El financiamiento es, sin duda, una de las más importantes con las que se enfrentan. En este contexto, la banca de desarrollo ha tenido como uno de sus objetivos primordiales satisfacer dicha necesidad. Nacional Financiera ha sido una de las instituciones más importantes en lo que se refiere al impulso y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa apoyándolas a través de diversos programas de financiamiento. Es por ello que la presente investigación está dedicada a analizar la función de la banca de desarrollo y específicamente la de NAFIN en cuanto al financiamiento a este tipo de empresas durante el periodo 1988-1996, tomando en cuenta desde la reestructuración de la institución, hasta el final de la administración de Carlos Salinas de Gortari y parte de lo que va de la actual administración a cargo de Ernesto Zedillo.

La investigación da a conocer los programas que Nacional Financiera ha implementado para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales y tratar de entender por que no ha sido capaz de cumplir del todo con su objetivo de propiciar el desarrollo económico mediante el financiamiento al subsector, que además afrontan una situación crítica que ha sido aumentada por el proceso de reconversión industrial y por la apertura de la economía.

Se pretende sacar a flote alternativas de financiamiento para el desarrollo del subsector, como las uniones de crédito, que operan como instituciones auxiliares de crédito, y fungen como cooperativas, resaltando ventajas como facilitar el uso del crédito a sus socios; prestar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten; y apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de productos.

El trabajo se divide en cinco capítulos, resumen y conclusiones.

Es importante conocer el ámbito en el que se concentran las instituciones que se están analizando, por eso el trabajo comienza por esquematizar el Sistema Financiero Mexicano para, así, poder identificar la ubicación de la banca de desarrollo dentro de éste, y a su vez a Nacional Financiera como Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo. También se pretende conceptualizar a la banca de desarrollo, y dejar en claro la importancia de éstos como instrumentos del Gobierno Federal para promover y fomentar el desarrollo económico, delineando sus objetivos y características. Y para concluir el capítulo, se mencionan los objetivos particulares de los bancos de desarrollo que actualmente funcionan como tales.

Es importante tomar en cuenta el contexto económico en el cual se están desenvolviendo los bancos de desarrollo para entender el comportamiento de los mismos, por eso en el segundo capítulo se analiza a la banca de fomento como factor del desarrollo económico de nuestro país, planteando para ello el panorama macroeconómico, primero tomando un antecedente, que es el periodo 1982-1988, para después entrar al periodo de estudio, 1988-1996. Teniendo ya el panorama macroeconómico se hace el análisis del impacto que éste tuvo sobre la banca de desarrollo, pasando por su propia reestructuración. Asimismo se hace mención de los desafíos que debe enfrentar la banca de desarrollo en su conjunto.

El tercer capítulo entra de lleno al problema de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México, poniendo énfasis en la importancia que éstas representan dentro del ámbito económico y muy particularmente del productivo,

pues estas empresas conforman el grueso de la industria nacional y no pueden dejarse a su suerte. Como es de suponerse, el panorama económico también recayó sobre este tipo de empresas, por lo cual se analiza el impacto macroeconómico que sobre ellas se presentó. Se mencionan también las políticas de apoyo que se les ha brindado, así como el problema de la capacitación, asistencia técnica y financiamiento que este subsector requiere.

El cuarto capítulo representa una radiografía de lo que ha sido y es Nacional Financiera, comenzando por su evolución histórica, donde se menciona desde su creación hasta su cambio estructural (que se realizó en tres etapas: la reestructuración de 1989 a 1990, su consolidación en 1991 y la política de apoyo al impulso para el desarrollo de la empresa de 1992 a la fecha). Asimismo, se mencionan los principales programas de apoyo que la institución ha diseñado durante el periodo 1988-1996, dirigidos a las empresas micro, pequeñas y medianas, una vez teniendo claro el por qué de impulsirlas (lo cual quedó analizado en el capítulo tres), para posteriormente ser analizados en el inciso siguiente. El análisis se divide en seis partes: la primera comprende el año de 1988; la segunda, 1989; la tercera comprende de 1990 a 1993, debido a que en estos años los programas no variaron, es decir, fueron los mismos; la cuarta, 1994; la quinta parte corresponde a 1995; y la sexta a 1996. Finalmente en el apartado denominado "La realidad de las cifras" trata de apreciar el monto real de lo otorgado a través de los diversos programas comprendidos entre 1988 y 1995 y de hacer algunas reflexiones de gran relevancia de lo que es NAFIN y de lo que debería hacer, lo que funcionó y lo que no.

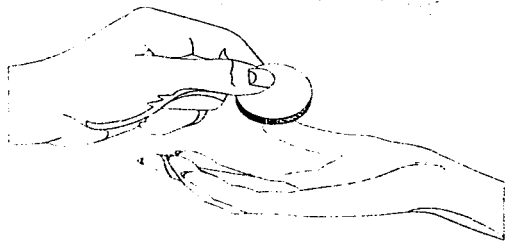
En el quinto capítulo, se incluyen los lineamientos de una nueva política que la propia institución definió para impulsar el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, para seguirlas apoyando a través de programas específicos de financiamiento, se menciona también el fracaso de la propia tasa NAFIN para impulsar al subsector. Asimismo se plantea la importancia de las uniones de crédito como alternativa de financiamiento para las micro, pequeñas y

medianas empresas industriales en el país. También se mencionan los retos para Nacional Financiera en los años venideros.

El resumen muestra a *grosso modo* los resultados de la investigación, resaltando los aspectos más importantes.

Por último se establecen las conclusiones, en donde se trata de presentar mi punto de vista muy particular y proponer algunas cosas.

**CARTILLA**



**LA BANCA DE DESARROLLO  
COMO PARTE DEL SISTEMA  
FINANCIARIO**

## **1.1. MARCO DE REFERENCIA**

El marco de referencia de la investigación es el sistema financiero mexicano, ya que es dentro de éste donde se desenvuelve la banca de desarrollo. En el presente capítulo se dará el concepto del sistema financiero y la ubicación de la banca de desarrollo dentro del mismo, dada la importancia de conocer el ámbito en el que operan los bancos de desarrollo. Una vez localizado el lugar que le corresponde a la banca de desarrollo dentro del sistema financiero mexicano, se dan los conceptos, objetivos y características de los bancos de desarrollo, tanto global, como particularmente.

### **1.1.1. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

#### **1.1.2. Concepto y Objetivos**

En todo sistema económico se sitúan dos tipos de entidades, las superavitarias, que son aquellas cuyos ingresos son mayores que sus egresos, por lo que tienen capacidad de ahorrar; y las deficitarias cuyos gastos son mayores que sus ingresos, por lo tanto no tienen ninguna capacidad de generar ahorro.

Al interrelacionarse estas entidades surge la necesidad de crear un marco de normatividad, al cual se le dio el nombre de Sistema Financiero, y el cual es el marco en el que se mezclan una serie de elementos claves en toda economía, tales como el ahorro, la inversión y el crédito.

En nuestro país, el Sistema Financiero forma parte del medio económico nacional, constituido por un conjunto de organismos que ayudan a regular y supervisar todo el sistema en general; e instituciones públicas y privadas que se encargan de generar, captar, administrar y dirigir tanto al ahorro como a la inversión dentro de las condiciones económicas, políticas y financieras existentes en este país.

Así pues, el Sistema Financiero Mexicano es el principal ejecutor de las actividades financieras, teniendo como objetivos el desarrollar los programas

financieros, monetarios y crediticios del país; canalizar en forma eficiente los recursos monetarios de la economía en forma de ahorro, inversión y financiamiento; y regular, supervisar y conducir las actividades financieras y crediticias para fortalecer y desarrollar la economía mexicana a niveles aceptables a través del crecimiento económico.

Todo esto se lleva a cabo mediante una serie de leyes y reglamentos conducidos hacia el sistema por las autoridades controladoras y ejecutoras.

### **1.1.3. Estructura del Sistema Financiero Mexicano**

Al Sistema Financiero Mexicano lo componen:

- Entidades normativas
- Intermediarios Financieros
- Grupos Financieros
- Instituciones de apoyo

#### **Entidades Normativas**

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (Banxico), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) integran el área reguladora y supervisora del Sistema Financiero, encargándose del sano desarrollo de las actividades del mismo y del seguimiento de la política monetaria de nuestro país.

A continuación se presentan las principales funciones sintetizadas de estas autoridades financieras, de acuerdo a sus propias leyes orgánicas.

#### **Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)**

La SHCP es un organismo del Gobierno Público Federal, encargado de coordinar, vigilar y regular a todo el Sistema Financiero.

A la SHCP, según la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, le corresponden:

- **Proyectar y coordinar, mediante el Plan Nacional de Desarrollo, la planeación de nuestro país;**
- **Proyectar y calcular tanto los ingresos como los egresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de la Administración Pública Federal;**
- **Dirigir la política monetaria y crediticia;**
- **Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones impositivas;**
- **Manejar la Deuda Pública de la Federación y del Departamento del Distrito Federal;**
- **Autorizar las operaciones que hagan uso del crédito público;**
- **Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país que comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y a las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de banca y crédito;**
- **Ejercer las atribuciones que le señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito;**
- **Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales, estudiar y proyectar sus efectos en los ingresos de la federación y evaluar sus resultados conforme a sus objetivos;**
- **Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales y del Departamento del Distrito Federal;**
- **Dirigir los servicios aduanales y de inspección y a la Policía Fiscal de la Federación;**
- **Proyectar y calcular los ingresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de las entidades de la Administración Pública Federal;**
- **Formular el Programa de Gasto Público Federal y el proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación;**
- **Evaluar y autorizar los Programas de Inversión Pública de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal;**
- **Formular la Cuenta Anual de la Hacienda Pública Federal;**
- **Fijar los lineamientos que se deben seguir en la elaboración del Informe Presidencial;**



- **Establecer normas y lineamientos** en materia de administración de personal, obras públicas y adquisiciones de bienes muebles de la Administración Pública Federal;
- **Dictaminar las modificaciones** a la estructura orgánica básica de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal; y
- **Vigilar el cumplimiento** de las obligaciones derivadas de las disposiciones en materia de planeación nacional, así como de programación, presupuestación, contabilidad y evaluación.

#### **Banco de México (BANXICO)**

El Banco de México es el Banco Central de nuestro país, es de derecho público, tiene carácter autónomo y está regido por el artículo 28 de nuestra constitución, según los párrafos sexto y séptimo. Fue fundado en 1925.

Actualmente tiene tres principales finalidades, la de proveer a nuestra economía de moneda nacional, la de promover el sano desarrollo del Sistema Financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos.

De acuerdo con su propia ley, las funciones de éste son:

- **Regular la emisión y circulación** de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pago;
- **Operar con las instituciones de crédito** como banco de reserva y acreditante de última instancia;
- **Prestar servicios de tesorería** al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo;
- **Fungir como asesor** del gobierno federal en materia económica y particularmente financiera;
- **Participar en el FMI** y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales, y
- **Operar con los organismos anteriores**, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

### **Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)**

El 28 de abril de 1995 aparece publicado en el Diario Oficial de la Federación el decreto donde se crea la CNBV, con carácter de órgano desconcentrado de la SHCP, ya que anteriormente eran dos diferentes comisiones, la Bancaria y la de Valores, y además dependían directamente de la SHCP. Ahora esta comisión goza de autonomía técnica y facultades ejecutivas dentro de los lineamientos que marcan su ley.

El objetivo de la Comisión es supervisar y regular a las entidades financieras, que son las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, bolsas de valores, sociedades operadoras de sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, sociedades financieras de objeto limitado, instituciones para el depósito de valores, instituciones calificadoras de valores, sociedades de información crediticia, incluyéndose también a instituciones y fideicomisos públicos realizadores de actividades financieras.

Esto con el objetivo de preservar la estabilidad y el funcionamiento de dichas entidades, y así poder mantener y fomentar el sano desarrollo de todo el sistema.

### **Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)**

El 14 de enero de 1991, aparece en el Diario Oficial de la Federación el reglamento interior de la CNSF, que suple a la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, quedando como órgano desconcentrado de la SHCP.

La CNSF es la encargada de la regulación, inspección y vigilancia de los sectores asegurador y afianzador, mediante lo dispuesto en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS) y la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (LFIF).

La CNSF tiene las siguientes facultades:

- Multar a las disposiciones de la LGISMS y de la LFIF. También puede opinar, si es que se tienen dudas acerca de la aplicación de las mismas;
- La SHCP se puede apoyar en dicha Comisión como un órgano de consulta en casos referentes al régimen afianzador y asegurador; y
- Aplicar las medidas necesarias a las instituciones de fianzas, seguros y a las sociedades mutualistas de seguros, con el objeto de que cumplan con sus responsabilidades.

La CNSF tiene la obligación de elaborar un presupuesto anualmente, mismo que presentará ante la SHCP para su aprobación. También es obligación presentar anualmente ante la misma secretaría su informe de labores.

Otras entidades reguladoras son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), las cuales norman la participación e intervención de entidades extranjeras en el mercado financiero mexicano.

### **Intermediarios Financieros**

Los intermediarios financieros son los entes encargados de captar recursos de una parte de la sociedad (ahorradores) para transferirlos hacia otra parte de la sociedad (inversionistas); es decir, son las instituciones que establecen la conexión entre las unidades superavitarias con las unidades deficitarias, a través de la eficiente canalización de los recursos.

Los intermediarios financieros se agrupan, de acuerdo a la naturaleza de su actividad, en bancarios y no bancarios. Posteriormente, en el esquema no.2, se desglosan cuales son unos y otros.

### **Grupos Financieros**

En 1989 se aprobó una serie de reformas al Sistema Financiero Mexicano donde se incluyeron algunas disposiciones relacionadas con la integración de los grupos

financieros, y en 1990 se expidió la ley que regula y organiza el funcionamiento de dichos grupos.

Con la integración de los grupos financieros se pretende incrementar la oferta de servicios y competir más eficientemente con el exterior aprovechando al máximo economías de escala.

Los grupos financieros se deberán integrar por una sociedad controladora y por lo menos tres de las entidades siguientes:

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Casas de bolsa
- Empresas de factoraje financiero
- Instituciones de banca múltiple
- Instituciones de fianzas
- Instituciones de seguros
- Operadoras de sociedades de inversión

Como restricción se establece que dentro de un mismo grupo no podrán participar dos o más intermediarios de la misma clase, salvo operadoras de sociedades de inversión, o instituciones de seguros, siempre y cuando estas últimas operen en diferentes ramos.

### **Instituciones de Apoyo**

Existen muchas y diferentes instituciones que apoyan el funcionamiento del Sistema Financiero Mexicano. Aquellas relevantes son las siguientes:

- Instituto Mexicano del Mercado de Capitales (IMMEC)
- Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL)
- Asociación Mexicana de Bancos (AMB)
- Calificadoras de Valores
- Academia Mexicana de Derecho Bursátil

En 1989 comenzó la reforma estructural del sistema, la cual establece la apertura al tránsito de la intermediación especializada y el carácter mixto dentro del sistema bancario, es decir, conformado por el Gobierno Federal y empresas privadas, suponiendo que con esto el estado sería menos propietario y más efectivo en cuanto a la conducción y promoción del desarrollo nacional, cosa que no se ha visto, por el contrario, en la administración pasada muchas empresas, que aspiraron al crédito, quebraron a causa de las altas tasas de interés que se dieron dentro del sistema bancario (y los que no pidieron crédito obviamente no recibieron apoyo financiero), reflejándose en tasas de crecimiento económico bajas. Además se pretendió ampliar la gama de servicios financieros por parte de los diferentes intermediarios, en cuanto a este punto se logró disminuir la brecha que existía entre la banca y los intermediarios financieros, aunque aún quedan cosas que hacer al respecto.

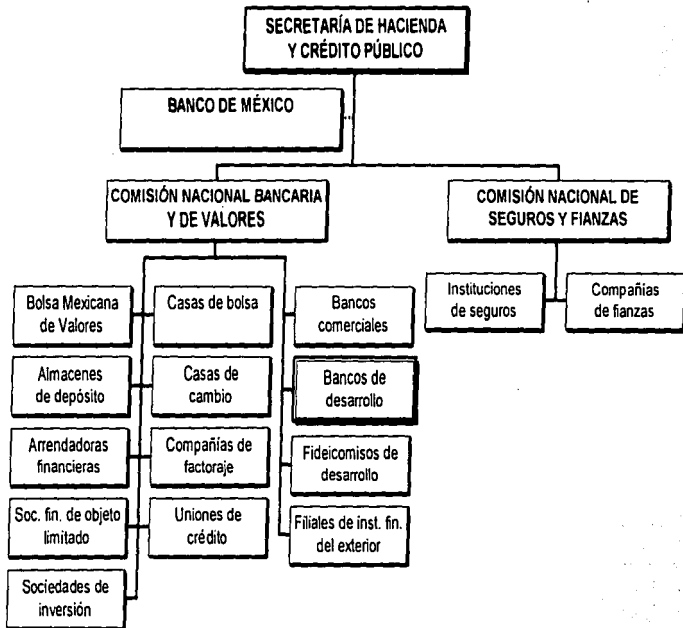
Resumiendo, el cambio estructural del sistema financiero mexicano, y en particular del bancario, estuvo enfocada a cuatro aspectos fundamentales: primero, busca la modernización; segundo, plantea la reprivatización bancaria; tercero, encaminarse hacia un marco normativo más liberalizado; y cuarto, formar a los grupos financieros como columnas vertebrales del nuevo sistema financiero. Asimismo las perspectivas que se plantearon fueron avanzar en la profundización financiera, orientar el financiamiento hacia el largo plazo, acelerar su transformación de cara a la apertura financiera e incursionar en los mercados internacionales.

No todo se ha cumplido, como veremos más adelante. No se ha modernizado todo el sistema financiero, los grupos financieros aún no son sólidos, no se ha logrado del todo otorgar créditos a largo plazo, ni han llegado a todos los que así lo requieren y no se ha visto, a excepción de algunos bancos, el éxito de la incursión en mercados internacionales.

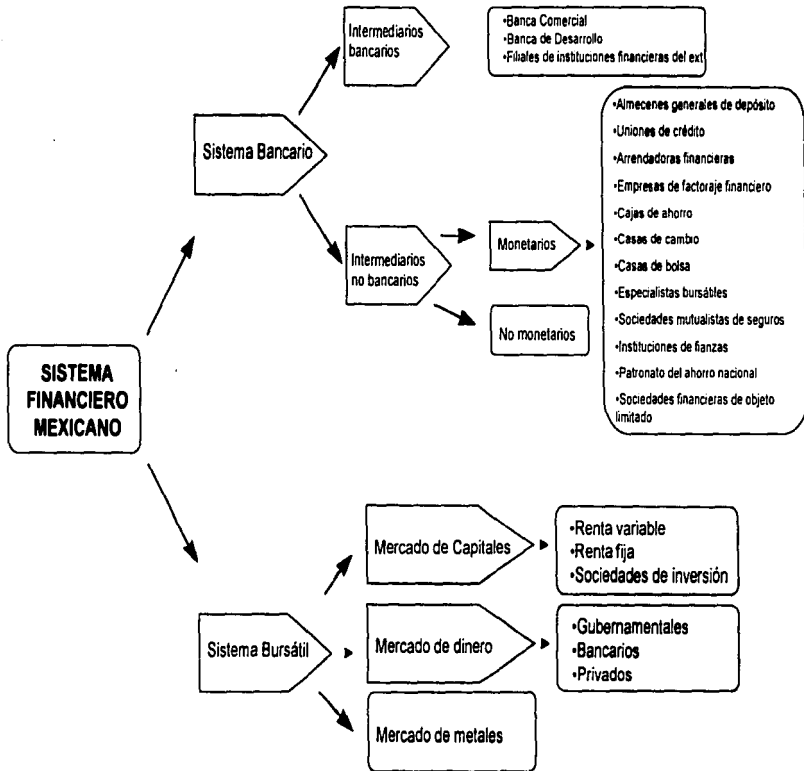
**El esquema no.1, muestra normativamente al Sistema Financiero Mexicano, donde se aprecia como está constituido de manera global.**

**El Sistema Financiero Mexicano se divide en Sistema Bancario y Sistema Bursátil. El esquema no.2 presenta la composición de éstos.**

## SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



Esquema N° 2





## **1.2. BANCA DE DESARROLLO**

### **1. 2.1. Concepto, Objetivos y Características de los Bancos de Desarrollo**

#### **Concepto**

Las instituciones de fomento representan las herramientas con las que el Gobierno Federal logra canalizar apoyo a sectores considerados como prioritarios para el crecimiento de la economía, mezclando el aspecto financiero y el técnico, para así poder propiciar un equilibrio en la estructura del desarrollo nacional.

Los bancos de desarrollo atienden a un gran número de sectores, los cuales, como resulta obvio, son heterogéneos en sus características estructurales, por lo que dichos bancos se tienen que amoldar a estos últimos y por lo tanto, representan características organizativas diferentes entre sí.

Debido a esto, es difícil y riesgoso englobar en un sólo concepto a todos los bancos de desarrollo. Sin embargo podemos definirlos como intermediarios financieros, cuya tarea es promover y fomentar el desarrollo económico, optimizando la asignación de los recursos financieros y técnicos hacia sectores y áreas de la economía con escasez de recursos y reducido acceso al crédito que ofrece la banca comercial, sectores que el estado considera estratégicos y prioritarios en el proceso de desarrollo integral de nuestro país.

#### **Objetivos**

Son tres los objetivos considerados como los más importantes, mediante los cuales gira la estrategia general de financiamiento del desarrollo de las instituciones de fomento:

1. Desempeñarse como agentes financieros del sector público, colocando recursos en programas de infraestructura que se consideren prioritarios;
2. Elaborar y promover diversos planes para que las actividades sectoriales se desarrollen plenamente; y
3. Apoyar a los proyectos viables que necesiten altos montos de inversión inicial, a través de mecanismos crediticios, financieros y técnicos.

Entrando en detalle, a continuación se presentan los objetivos más importantes que para cada sector de actividad se establecieron mediante la Dirección General de Banca de Desarrollo y que tienen como propósitos administrar y dirigir acertadamente los recursos financieros hacia los sectores estratégicos para promover el desarrollo económico.

**Agropecuario.**

**Alientar a las instituciones de fomento dedicadas al financiamiento de este sector; impulsar tanto la actividad agropecuaria como su modernización; canalizar el crédito preferencial a los productores de más bajos ingresos; apoyar la producción de cultivos básicos; y reestructurar las entidades paraestatales del sector.**

**Pesquero.**

**Alientar la oferta y distribución de los alimentos propios de este sector; generar empleos e ingresos; impulsar el desarrollo regional de manera que se logre un equilibrio; y aprovechar los recursos naturales.**

**Industrial.**

**Apoyar el crecimiento industrial; impulsar el desarrollo tecnológico; fomentar el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, mediante la asistencia técnica-financiera; modernizar la infraestructura industrial para el desarrollo de las actividades productivas.**

**Comercio Interior.**

**Asegurar la oferta interna de productos de consumo, a través del financiamiento a pequeños y medianos comerciantes principalmente; alientan esquemas de comercialización que vinculen a productores con consumidores; y disminuir la estructura administrativa de las instituciones de fomento que apoyan a este sector con la finalidad de modernizarlo y aumentar su eficiencia operativa.**

#### **Obras Públicas.**

Financiar la construcción de obras públicas, complementándolas con recursos privados; satisfacer las necesidades de infraestructura y asegurar la prestación suficiente de servicios públicos; y elaborar y seguir los programas de mediano plazo para lograr integridad en las metas institucionales.

#### **Vivienda.**

Canalizar adecuadamente los recursos para cubrir la demanda de vivienda; promover una vivienda digna y decorosa para la población de más bajos ingresos; y estimular el proceso de desconcentración de la vida nacional.

#### **Comercio Exterior.**

Impulsar las exportaciones no petroleras; canalizar eficientemente los recursos financieros hacia el sector mediante los diversos programas que ofrece Bancomext; transformar la planta productiva a través de la racionalización de la política de crédito preferencial; alentar a las micro, pequeñas y medianas empresas a que exporten sus productos; y disminuir las estructuras administrativas inadecuadas.

#### **Otros Servicios.**

Dar crédito a los miembros de las Fuerzas Armadas; administrar los fondos de ahorro y de trabajo de los militares; y financiar la construcción y reparación de casas-habitación para los militares.

#### **Características**

A través de la investigación, se deduce que las características de la banca de desarrollo son diversas; sin embargo se pueden englobar en cinco principales:

1. La primera característica de los bancos de desarrollo en general, es que se trata de intermediarios financieros, entendidos como instituciones que establecen una conexión entre unidades superavitarias y unidades deficitarias,

- a través de la captación de recursos de la sociedad (inversión) proporcionando así un flujo más eficiente de los fondos.
2. Otra característica de la banca de desarrollo es que, a diferencia de la banca comercial, opera con plazos medianos y largos al otorgar un crédito, manejando tasas de interés preferenciales, si tomamos en cuenta las tasa de interés existentes en el mercado.
  3. Es también característica de dichos bancos que, además del otorgamiento de crédito, tenga otros servicios financieros como garantizar los préstamos por parte de terceros, invertir en acciones y colocar emisiones de bonos.
  4. La cuarta característica es que los bancos de desarrollo actúan como agentes financieros internos y externos.
  5. Por último, los bancos de desarrollo promueven actividades, tales como iniciar y financiar nuevos proyectos de inversión que probablemente después se traspasen a otros inversionistas y que también los bancos de desarrollo ayudan a encontrarlos, realizar estudios socioeconómicos de viabilidad para proyectos de inversión, así como sugerir mejoras a los mismos.

También corresponde a estos bancos apoyar a las actividades y a los proyectos que tengan una maduración larga o que necesiten altos montos de inversión inicial.

En particular, cada uno de estas instituciones se enfoca hacia un sector específico, pudiendo complementar el financiamiento con la ayuda de los llamados fideicomisos de fomento.

### **1.2.2. Antecedentes de la Banca de Desarrollo**

La Banca de Desarrollo surgió como un instrumento del gobierno mexicano para resolver las imperfecciones de tipo financiero existentes en la economía, apoyando a áreas y sectores que no estaban siendo atendidos adecuadamente por las instituciones de crédito privadas.

En México, y generalmente en los países en vías de desarrollo, hay una escasez relativa de capital financiero. Esta escasez de capital financiero para los diversos sectores ha llevado a ciertos de éstos a solicitar crédito de los bancos privados, siendo rechazados por sus limitadas características económicas y sociales, o tomados en cuenta pero en condiciones muy desfavorables.

Para hablar de los antecedentes de la banca de desarrollo, forzosamente hay que analizar los antecedentes del Sistema Financiero, pues dentro de éste es donde surge dicha banca.

Después de la revolución mexicana, fue necesario consolidar una base institucional sólida, que reconstruyera al país y que posteriormente modernizara todo el sistema crediticio y bancario. Así, en 1925 surge el Banco de México, con el cual nace propiamente el Sistema Financiero Mexicano, es decir, la historia moderna de nuestro sistema. En este mismo año se establece la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, cuyo objetivo era que las instituciones bancarias se especializaran en un sector o en una área específica. Esta ley es modificada en 1932, quedando sólo como Ley General de Instituciones de Crédito, separando a las instituciones nacionales de crédito de la banca privada.

Ya que en ese entonces la economía era principalmente agrícola, nacen bancos especializados en el crédito para ese sector; es así como se crea la primera institución de desarrollo en 1926 denominada Banco Nacional de Crédito Agrícola, orientada a fomentar líneas claras para el sector rural. También en ese año se modifica la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, ratificando el criterio de especialización de estas instituciones y agregando como instituciones de crédito a las cajas de ahorro, a los almacenes generales de depósito y a las compañías de fianzas.

Ya entrados los años treinta y cuarenta, nuestro país estaba en un periodo de transición, dejando de ser rural para convertirse en un país urbano, razón por la cual se adoptó un modelo de crecimiento que privilegia el desarrollo industrial. Así

fue como se crearon nuevas instituciones de fomento dedicadas a promover precisamente la actividad industrial.

En 1933 se establece el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, actualmente conocido como Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, dedicado al otorgamiento de créditos para la construcción de infraestructura urbana y equipamiento, en el ámbito federal, estatal y municipal.

En 1934 se crea Nacional Financiera, y la cual se analizará posteriormente con mayor amplitud en el cuarto capítulo.

En 1935 se crea un Fondo dedicado a otorgar financiamiento dirigido principalmente a artesanos y pequeños industriales, el cual se denominó Fondo de Crédito Popular.

En 1936 se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal que apoyaba a ejidatarios y comuneros en conjunción con el Banco Nacional de Crédito Agrícola.

En 1937 surgen dos nuevos bancos, el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial y el Banco Nacional de Comercio Exterior, que como sus nombres lo indican, el primero dedicado a apoyar el desarrollo industrial y el segundo a impulsar el comercio exterior y las exportaciones.

1940 fue un año importante para el desarrollo financiero, ya que en diciembre de este año se promulgó una nueva Ley Orgánica de Nacional Financiera, donde se le concedía a esta institución participar dentro de los proyectos industriales y estimular la inversión privada en la industria.

El Banco Nacional de Fomento Cooperativo, el cual sustituyó al Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial aparece en 1941. Posteriormente este mismo banco se transformó en el Banco Nacional Pesquero y Portuario.

En 1943 se instituye el Banco del Pequeño Comercio orientado a atender a los locatarios de los mercados existentes para que éstos pudieran financiar sus insumos.

En 1947 se crean dos Bancos Nacionales más, el del Ejército y la Armada y el Cinematográfico.

En 1950, con el fin de alentar el ahorro popular, se crea el Patronato del Ahorro Nacional.

Dadas las necesidades del desarrollo económico por el buen funcionamiento de la industria azucarera, en 1953 surge Financiera Nacional Azucarera.

La reorganización del financiamiento dirigido al campo, se dio en 1965, conduciendo a la unión de los bancos estatales existentes con el ese entonces Banco Nacional Agropecuario.

### **1.2.3. Los Bancos de Desarrollo**

Actualmente en México están funcionando diez instituciones financieras de fomento, incluyendo Fondos y Fideicomisos, las cuales son las siguientes:

- Nacional Financiera (NAFIN)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI)
- Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada (BANJERCITO)
- Financiera Nacional Azucarera (FINA)
- Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)
- Fideicomisos instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
- Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI)

Los objetivos principales de cada una de estas instituciones, de acuerdo a sus reglamentos internos, son los siguientes:

#### **NAFIN**

Tiene dos principales objetivos; el primero, es promover la modernización de la planta productiva nacional; y el segundo apoyar en forma integral y prioritaria a la micro, pequeña y mediana empresa. Además complementa la función de la banca

comercial y de otros intermediarios financieros, a través de otorgar crédito a mediano y largo plazo.

#### **BANCOMEXT**

Entre sus principales objetivos más importante se encuentra impulsar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, tratando de incorporar a las empresas de menor tamaño para que participen activamente en la actividad exportadora, contribuyendo a captar inversión extranjera; canalizar divisas al mercado interno adecuadamente, asegurando la modernización del sector.

#### **BNCI**

Este banco se especializa en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios. Tiene como objetivo impulsar y fortalecer la modernización de sectores estratégicos a través del financiamiento. También impulsa la construcción de infraestructura comercial y de servicios, presta asistencia técnica y capacitación y contribuye para que las regiones de mayor atraso se desarrollen. El banco ha financiado centrales de abasto, centros comerciales y mercados, así como la adquisición de locales

#### **BANRURAL**

El objetivo central pretende desarrollar a las unidades productivas del sector, para lograrlo destina recursos financieros para la capitalización y modernización tecnológica de dichas unidades.

El crédito se otorga en condiciones diferentes a cada cliente, es decir, de acuerdo al nivel de ingresos y el potencial productivo. Así pues, los productores de escasos ingresos son los que reciben apoyo estratégico, mediante tasas de interés preferenciales. Mientras que los productores más solventes operan con tasas de mercado. Este mecanismo de tasas de interés aplicables a productores de bajos y altos recursos permite que haya liquidez en la situación financiera de los mismos.



### **BANOBRAS**

Su misión es apoyar a proyectos y obras de infraestructura urbana con impacto social, mediante la mezcla de recursos fiscales y crediticios. Su reestructuración se enfocó hacia la creación de instrumentos de captación a largo plazo, así como a la modificación de políticas de tasas de interés acorde al tipo de acreditados, para que se reduzcan los subsidios tradicionales. El crédito se otorga en coordinación con el PND a la población urbana que cuente con equipamiento y vivienda.

### **BANJERCITO**

Este banco se encarga de otorgar recursos financieros con tasas preferenciales a los miembros de las fuerzas armadas del país, propiciando el ahorro y la liquidez de dicho sector. El banco también otorga crédito para que las familias de los miembros puedan comprar artículos domésticos, construir y reparar sus casa habitación, entre otros, en condiciones de pago mejores que los que otorga la banca comercial.

### **FINA**

Tiene como objetivo principal el desarrollar la industria azucarera dentro del país, para lograr el abasto interno del producto. Cuenta con líneas de crédito, que favorecen el desarrollo de la actividad.

### **FIDEC**

Su objetivo es modernizar el comercio en beneficio de los consumidores, especialmente los de menores ingresos. Este fondo opera con ayuda de la banca múltiple, ya que ésta le proporciona al primero solicitudes de crédito, así, los fondos otorgan apoyo financiero y capacitación. El FIDEC tiene dos propósitos, permitir que los pequeños comercios entren al mercado institucional de crédito, e impulsar la eficiencia y competitividad del sector.

### **FIRA**

Como su nombre lo indica, este fideicomiso se encarga de apoyar al sector agrícola, principalmente da apoyo técnico. El FIRA agrupa a diversos fondos, los cuales son:

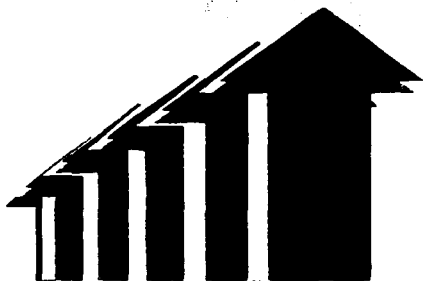
- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Crédito Agropecuario (FEGA)
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

El objetivo del FIRA es propiciar la inversión en el sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, otorgando créditos adecuados y servicios integrales.

### **FOVI**

Su objetivo es canalizar recursos financieros de largo plazo, a través de la banca comercial para la adquisición de vivienda. El FOVI opera con mecanismos de subastas que se realizan entre promotores de conjuntos habitacionales.

## CAPÍTULO 2



**LA BANCA DE FOMENTO  
COMO FACTOR DEL**

## **2.1. PANORAMA MACROECONÓMICO**

Algunos indicadores económicos durante el periodo 1988-1996 impactaron sobre la banca de desarrollo; por eso es definitivo analizar, para la presente investigación, dichas variables, las cuales principalmente fueron la inflación, el tipo de cambio y las tasas de interés. Asimismo los indicadores en los que se refleja la crisis son el crecimiento económico y el empleo, también analizados.

### **2.1.1. Breve Reseña Histórica: 1982 - 1988.**

Este apartado tiene únicamente el fin de dar un antecedente histórico-económico para entrar a analizar, y que sirva como base, al periodo de estudio, que va de 1988 a 1996.

En 1988, al iniciarse la administración de Salinas de Gortari, se venían arrastrando, producto de la crisis, graves problemas económicos y financieros.

En 1982 la economía mexicana inició una recesión, que fue considerada como una de las peores desde la gran depresión de 1929, y que se podría decir que se agrava con mayor incidencia en 1987, por lo problemas monetarios y financieros, al presentarse la segunda crisis importante, por su relevancia, de la década de los ochenta.

La creciente inflación fue el rasgo más característico de este periodo. En 1982 llegó al 98.9% y en 1987 alcanzó el 159.2%, (ver cuadro no.1 y gráfico no.1) la más alta de las últimas décadas. La inflación provocó que se desprendieran una serie de complicaciones para nuestra economía; ya que la inflación provoca que aumenten las tasas de interés y en consecuencia que se inhiba el ahorro, la inversión se desestimuló y por lo tanto no había una capitalización suficiente hacia el aparato productivo, lo cual dio paso a que hubiera un desarrollo industrial lento, en parte como causa histórica que ha tenido efecto en alguna forma en desequilibrios macroeconómicos.

Mucho se ha cuestionado si es correcto lograr el desarrollo económico en base a un crecimiento con inflación, pero tomemos en cuenta que la inflación es un instrumento de apalancamiento financiero del gasto público.

La devaluación como palanca de desarrollo económico es muy riesgoso en un país como el nuestro, donde la economía no está en posibilidades de crecer más de lo que se puede, y sólo lo que ha provocado el proceso inflacionario en México es que el mismo desarrollo económico presente distorsiones graves en el aparato productivo y que la economía se encuentre en un constante frene y desenfrene, con sus respectivos costos económicos que ello representa, para las clases sociales, además de las presiones políticas y sociales desprendidas de la incertidumbre y la inestabilidad que genera.

El tipo de cambio ascendió de 57.18 viejos pesos por dólar en 1982, a 2,289.58 viejos pesos por dólar en 1988, representando un incremento del 4,000% en términos nominales en tan sólo siete años (ver cuadro no.1 y gráfico no.2). Para ver la secuencia de la devaluación, se sacó una media anual que equivale a 571.4%.

En 1982 el crecimiento económico en México fue de tan sólo 1.2%, después de varios años de constante crecimiento, siendo la media de la década anterior de 6.7%; pero la situación empeoró para 1983, pues descendió dramáticamente, alcanzando el -4.6%, conduciendo a la economía a una agudización de la crisis. En 1986 se mantuvieron las tasas negativas, llegando a -3.1% (ver cuadro no.1 y gráfico no.3).

La tasa de interés de referencia (CETES), aumentó rápidamente de 1985 a 1987, año en que se presentó la crisis financiera, siendo de 61.91 y 96.04% respectivamente. Los incrementos fueron altos si los comparamos con las disminuciones de los mismos en los años posteriores, como se puede observar en el gráfico correspondiente (ver cuadro no.1 y gráfico no.4).

En cuanto al personal ocupado total, no se incrementó significativamente, e incluso disminuyó en dos ocasiones en el periodo de 1982 a 1988, de 1982 a 1983 y de 1985 a 1986. Lo anterior se puede apreciar aún más en el gráfico correspondiente al personal ocupado (ver cuadro no.1 y gráfico no.5)

### **2.1.2. Breve Reseña Histórica: 1988 - 1994.**

La situación del país era crítica al terminar el año de 1988, como ya se ha descrito en el apartado anterior, ante lo cual se decidió implementar una serie de políticas, abriendo la economía ante los mercados internacionales con el fin de atraer capital extranjero al país para aumentar el crecimiento económico, pues había caído drásticamente, y combatir la inflación, persiguiendo la meta de un sólo dígito, después de la experiencia de tres dígitos en 1987.

Se dio a conocer desde el inicio de la administración el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), que, entre los aspectos más sobresalientes, planteaba ajustar un peso diariamente en el tipo de cambio de enero a junio de 1989; aumentar los precios de los bienes y servicios públicos, excluyendo la gasolina y sus derivados para, supuestamente, evitar un impacto en la inflación; y renegociar la deuda externa pública.

El programa de ajuste tenía costos sociales muy altos, ya que, como afirma Ortiz Wadgymar:

*"la variable más castigada fue el salario, pues en febrero de 1988 queda fijo y no es sino hasta junio de 1989 cuando se incrementa en un bajísimo 8%, y en un 6% hasta marzo de 1990 y, posteriormente mínimos incrementos, haciendo perder su capacidad adquisitiva hasta en un 55% de 1988 a 1995".*

A partir de 1989 se inició la recuperación aparente de algunos indicadores económicos, como fue el crecimiento económico, reflejándose en el producto, el cual creció 3.1% en promedio anual, lo que vino a reflejarse en el aumento del producto por habitante, y a reanimar los gastos privados de inversión y de consumo. En general, el Producto Interno Bruto (PIB), como se observa en el gráfico no.3, fue creciendo hasta llegar a su más alto registro del periodo, siendo de 3.8% en 1990, pero tomemos en cuenta que fue en parte por el sacrificio de los salarios, pues la mano de obra no era bien pagada y por lo tanto se logró elevar la producción industrial a costa de ellos, ya que los costos de producción

---

<sup>1</sup> ORTIZ Wadgymar. *Política Económica de México 1982-1995*. p.81 [ver bibliografía]

fueron bajos. Sin embargo en 1993 nuevamente cayó a 1.1% (ver también cuadro no.1).

La inflación, en el periodo analizado en el apartado anterior (1982-1988), había hecho que el medio circulante creciera, que hubiera un desequilibrio en la balanza comercial y que hubiera un creciente déficit en el manejo de las finanzas públicas, por esto se trató, mediante los programas de ajuste, de reducir el gasto público, controlar el circulante por medio del encarecimiento del crédito.

En 1988 la inflación se redujo notablemente, al llegar al 51.7%; sin embargo, fue hasta 1993 cuando se logró bajar la inflación a un sólo dígito, lo cual era propósito del gobierno; pero como ya se mencionó, perjudicó a los trabajadores con la pérdida paulatina del poder adquisitivo de los salarios.

Como se puede observar en el gráfico no.2 , el tipo de cambio se mantuvo más o menos estable de 1988 a 1990, pero aumentó paulatinamente de 1991 a 1994 (ver también cuadro no.1).

Hasta finales de 1993 el gobierno hacía pensar que, a pesar de algunos pros y contras, la situación económica y financiera iba ganando terreno, pero la realidad era otra, primero porque exactamente al inicio del año siguiente se presentó la muy sonada rebelión armada en Chiapas, provocando que la gente ya no tuviera confianza y credibilidad en el gobierno, y en segundo lugar porque algunas variables macroeconómicas fueron cayendo.

En general, se puede decir que entre 1989 y 1993 la economía registró un crecimiento moderado.

La renegociación de la deuda externa de 1989, junto con una serie de reformas estructurales adoptadas en el periodo, contribuyó a eliminar gradualmente la restricción al crecimiento impuesta por la disponibilidad de recursos del exterior. La privatización de empresas paraestatales y la desregulación de numerosas actividades generaron un clima de confianza que atrajo un importante flujo de capital extranjero, el cual imprimió dinamismo a los mercados financieros domésticos.

A diferencia del periodo anterior, la evolución de los salarios fue mixta. Por una parte, las remuneraciones medias de la industria manufacturera comenzaron a

recuperarse gradualmente, de tal manera que en 1993 resultaron 40% mayores a las registradas en 1987. En cambio, el salario mínimo real continuó descendiendo hasta acumular un 30% de pérdida adicional en este periodo.

La tasa de interés de referencia (CETES) fue disminuyendo paulatinamente de 68.16% en 1988 a 13.88% en 1994 (ver cuadro no.1 y gráfico 4).

El personal ocupado aumentó mínimamente al pasar de 22,051,203 en 1988 a 23,253,247 en 1993 (ver cuadro no.1 y gráfico 5).

### **2.1.3. Breve Reseña Histórica: 1995 - 1996**

En 1995 se repercutió nuevamente en la crisis, entorpeciendo el manejo de la política económica para tratar de salir de la misma al iniciarse la administración siguiente.

El inicio de la administración de Zedillo se caracterizó por una creciente inestabilidad en todos los aspectos: económica, financiera, política y social, esta última de gran relevancia puesto que grandes masas de la población hicieron sentir su descontento ante su nivel de vida cada vez más degradado, debido a la disminución del poder adquisitivo de su salario, a la inflación y al desempleo.

La inflación nuevamente creció rápidamente llegando hasta 51.97%, después de 7% el año anterior, aunque en 1996 se redujo a 11.42% (ver cuadro no.1 y gráfico no. 1).

En 1995 la abultada deuda externa, que según datos del Banco de México correspondió a más de 136 mil millones de dólares<sup>2</sup>, incluyendo un préstamo extraordinario de 20,000 millones de dólares, lo que hace que se presente una devaluación.

El tipo de cambio al finalizar 1995 fue de 6.60 nuevos pesos por cada dólar, y siguió devaluándose aún más en 1996, llegando a 7.53 (ver cuadro no.1 y gráfico no.2).

<sup>2</sup> Lo cual hace a México, junto con Brasil, el país más endeudado de América Latina



La especulación se enfatizó aún más en este periodo, dando lugar a una fuga de capitales, que afectó radicalmente la inversión privada nacional.

La reserva monetaria también cayó, quedando sólo 6,000 millones de dólares, en 1995, después de haber tenido cerca de 24,000 millones tan sólo un año antes.

La tasa de crecimiento del PIB cayó bruscamente en este año, siendo de -5.1%, aunque en 1996 aumentó a 3% (ver cuadro no.1 y gráfico no.3).

Las tasas de interés (CETES) nuevamente aumentaron rápidamente de 13.88% en 1994 a 48.59% y en 1996 disminuyeron sólo 10 puntos porcentuales, es decir, 38.16% (ver cuadro no.1 y gráfico no.4).

Cuadro No.1

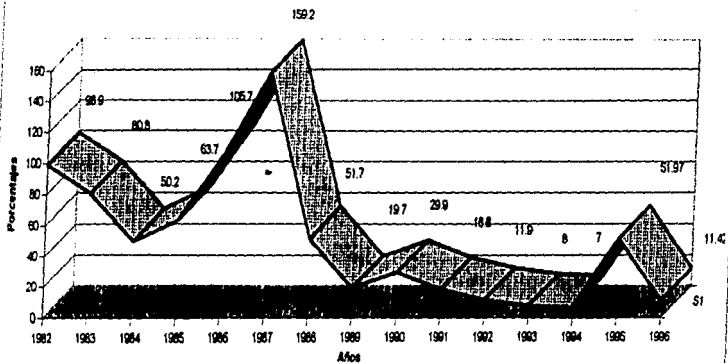
Año	PIB	Tipo de Cambio	CETES	inflación	Personal ocupado
1982	1.2	57.18	n.d.*	98.9	21,482,826
1983	(4.6)	150.29	n.d.	80.8	20,994,636
1984	3.4	185.19	n.d.	50.2	21,482,792
1985	2.5	310.28	61.91	63.7	21,978,149
1986	(3.1)	637.87	87.88	105.7	21,840,084
1987	0.2	1,405.80	98.04	159.2	21,863,507
1988	1.9	2,289.58	68.16	51.7	22,051,203
1989	3.1	2,483.37	44.93	19.7	22,330,881
1990	3.8	2,838.35	34.81	29.9	22,536,351
1991	3.7	3,016.15	19.26	18.8	23,121,474
1992	3.1	3,094.08	15.88	11.9	23,216,298
1993	1.1	3,257.05	14.95	8.0	23,253,247
1994	2.8	3,409.82	13.88	7.0	n.d.
1995	(5.1)	6,800.25	48.59	52.0	n.d.
1996	3.0	7,527.55	38.16	11.4	n.d.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de México, y del Banco de Datos del INEGI.

\* datos no disponibles

Gráfico No. 1

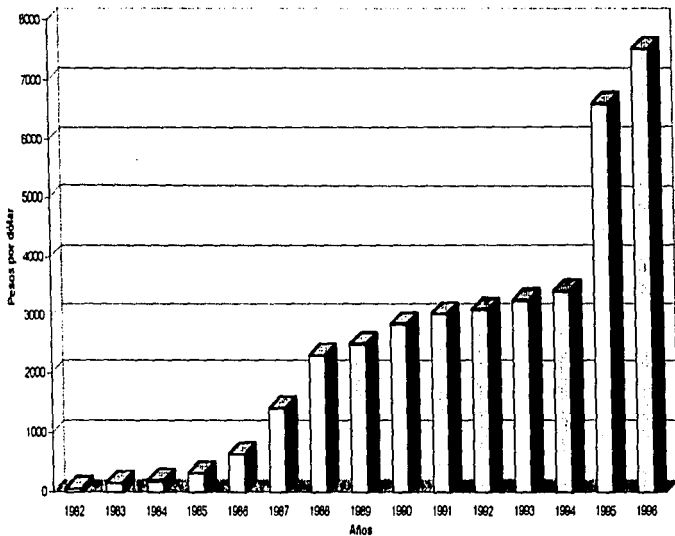
**INFLACIÓN 1982-1996**  
(incremento anual de los precios)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de México.

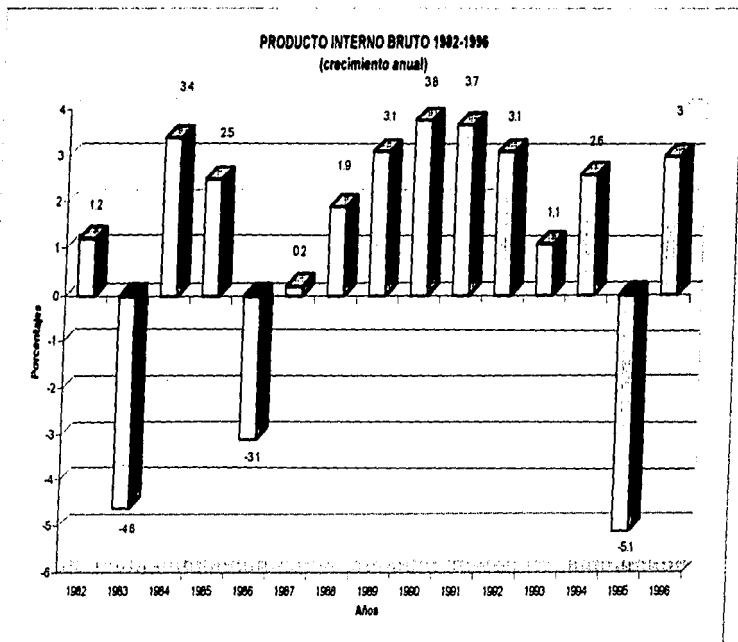
Gráfico No. 2

**TIPO DE CAMBIO 1982-1996**  
(paridad promedio del peso con el dólar estadounidense)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de México.

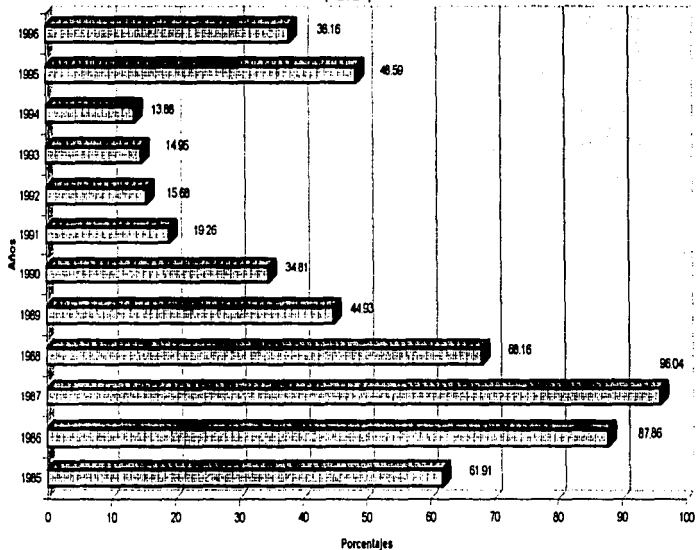
Gráfico No.3



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de Datos del INEGI.

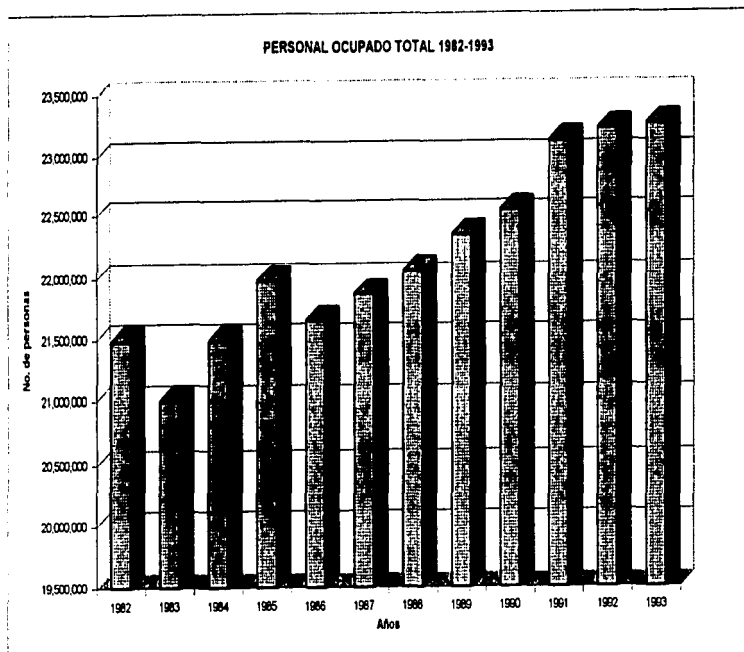
Gráfico No. 4

**TASAS DE INTERÉS 1985-1996**  
(CETES)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco de México.

Gráfico No. 5



Fuente: Elaboración propia en base al Banco de Datos del INEGI.

## **2.2. IMPACTO MACROECONÓMICO SOBRE LA BANCA DE DESARROLLO**

Una vez dejando en claro las fluctuaciones de los principales indicadores económicos que de alguna u otra forma tienen que ver con la función de los bancos de desarrollo, se pasará a analizar el impacto de los mismos sobre la banca de fomento.

Si bien la economía mexicana sufrió una gran crisis en los años ochenta y principios de los noventa, también la Banca de Desarrollo la sintió, pues no podía ser ajena a ella, ya que la gran mayoría de las dificultades presentadas por los bancos de desarrollo durante el periodo se dieron a causa del panorama económico que se vivió.

Gustavo Romero Kolbeck, ex-director general de Nacional Financiera, asegura que:

*"fue el entorno macroeconómico, lo que afectó el funcionamiento de la banca de desarrollo como la misma concepción del Estado para promover e impulsar el desarrollo económico".<sup>3</sup>*

El principal factor que influye negativamente sobre la eficiencia en la asignación de los factores de la producción, la generación de ahorro y el crecimiento económico, es la inflación. La inflación recae directamente sobre las tasas de interés, haciéndolas más altas y esto a su vez recae directamente sobre la eficacia de los bancos de desarrollo, ya que se afecta la inversión en nuevos proyectos viables y a empresas que ya se encuentran endeudadas, como sucedió en la crisis financiera de 1987, cuando la inflación llegó a su más alto registro de las últimas décadas, siendo de 159.2% con respecto al año anterior y la tasa de interés de referencia (CETES) alcanzó el 96.04%. A partir de 1988, como la inflación bajó a 51.7%, las tasas de interés también bajaron a 68.16%, y en los subsecuentes años, hasta 1994, a la vez que la inflación disminuía las tasas de interés lo hacían también. En 1995, cuando aumentó la tasa de inflación

<sup>3</sup> ROMERO Kolbeck, Gustavo. "Nacional Financiera en una economía globalizada y en el proceso de modernización. Participación, retos y perspectivas", en Nacional Financiera ante el siglo XXI. El pensamiento de sus directores generales. p33. [ver bibliografía]



drásticamente a 51.97%, después de 7% el año anterior, también lo hicieron las tasas de interés a 48.59%, después de 13.88% el año anterior; y en 1996 la inflación nuevamente bajo a 11.42%, al igual que las tasas de interés, a 38.16%, aunque como se observa siguieron siendo relativamente altas.

El aumento de las tasas de interés, provenientes del aumento de la inflación, se da porque los ahorradores requieren el costo de oportunidad por la pérdida que sufre el valor real del dinero que prestan y porque el aumento de los precios es impredecible, o al menos no con exactitud.

Por todo lo anterior, la inflación representa un factor recesivo para la economía. Con esto no se quiere decir que la inflación sea el *único* factor que afecta el crecimiento económico y por ende a los bancos de desarrollo, sino que funge como pivote de algunos otros factores que recaen directamente sobre los mismos. Si se controla la inflación, las tasas de interés bajan y se promueve el ahorro; por lo tanto al haber ahorro interno, se estimula la inversión en proyectos que requieran crédito, en este caso por parte de los bancos de desarrollo, y el crecimiento económico tiende a aumentar también.

Kolbeck también señala que:

*"Al acelerarse el proceso inflacionario, las tasas activas de la Banca de Fomento y su forma de establecerlas, perdieron vigencia ya que no existían criterios definidos que las vincularan a las estructuras de los acreditados y a las prioridades de fomento...ello provocó que el costo de sus pagos aumentara y la transferencia de subsidios se acumulara con rapidez, produciéndose incluso en sectores económicos que no requerían créditos preferenciales...Para corregir lo anterior, la Banca de Desarrollo adoptó y racionalizó las estructuras de sus tasas de interés pasivas, vinculándolas al Costo Porcentual Promedio (CPP): con ello no sólo se regulaba el monto de transferencias financieras a otorgar, sino que se establecieron prioridades sobre los sectores que debían recibir el financiamiento en términos preferenciales".*

Esta medida de ajustar las tasas de interés de la banca de desarrollo al CPP equilibró en parte la estructura financiera de los mismos; sin embargo no se puede afirmar que esto resultó del todo positivo, puesto que el crédito seguía siendo caro.

La devaluación del peso también influye para que las tasas de interés se eleven y por lo tanto no se invierta, recayendo directamente sobre la desanimación de la actividad económica. En 1987 se pagaban 1405.8 pesos por cada dólar y en 1988 la relación era de 2289.6, representando un incremento del 62% en tan sólo un año, pero la situación empeoró de 1994 a 1995 cuando las relaciones eran de 3409.62 a 6600.25, respectivamente, siendo el incremento de 93%.

La devaluación de la moneda presentada, aunado al estancamiento económico que en 1994 fue de tan sólo 2.6% y en 1995 cayó -5.1, provocaron que no se diera una capitalización suficiente en el sistema financiero de fomento. Debido a ello la banca de desarrollo, al verse desprovista de capital financiero, no pudo enfrentar el programa de refinanciamiento que ella misma propuso para salvar a algunas empresas de la quiebra.

La banca de desarrollo también se vio afectada por la crisis de deuda, al verse sumergida en ella por su alto nivel de endeudamiento en el año de 1982 que fue de 16 mil millones de dólares<sup>4</sup>, representando un 25% de la deuda total del sector, y para 1993 alcanzaba los 25 mil millones de dólares, representando el 30% de la deuda total del sector. Como se ve, la crisis de deuda hizo que los bancos de desarrollo resultaran bastante afectados, ya que aparte del nivel de endeudamiento y el perfil de vencimientos no alcanzaron a desarrollar el papel de agente financiero del gobierno en cuanto a la contratación de financiamiento externo, el cual se vio limitado de inmediato al cerrarse el crédito privado internacional.

### **2.2.1. Reestructuración de la Banca de Desarrollo**

Durante la administración pasada vimos, en diversos sectores económicos y sociales del país, una modernización y/o cambios estructurales cuyas finalidades se generalizaron en buscar el desarrollo económico. En general, la reforma del sistema financiero mexicano era un paso fundamental dentro de estos procesos.

<sup>4</sup> Fuente: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

al establecer nuevas políticas de financiamiento del desarrollo que generaran ahorro interno, canalizaran eficientemente los recursos financieros con los que se contaba hacia los sectores considerados por el gobierno como estratégicos para el desarrollo y crecimiento económico de México.

El rasgo característico de dicha reforma fue el de desarrollar y fortalecer a una parte indispensable del ámbito financiero: a los intermediarios financieros, para que sean más eficientes y por lo tanto competitivos, disminuyendo costos y promoviendo que proyectos de larga maduración tengan acceso al crédito.

Ante los problemas económicos del país y su impacto directo sobre la banca de desarrollo, ésta replanteó sus políticas con el propósito facilitar la entrada a diversos sectores de la economía a los mercados de fondos prestables, a los cuales se les hacía difícil obtener financiamiento a través de la banca comercial o lo hacían en condiciones desfavorables.

Dichos cambios estaban dirigidos en parte a la modernización de operaciones mediante la incorporación tecnológica y la innovación financiera a la operación con tasas a costos de mercado y a la eliminación de subsidios, así como de su fondeo a través del mercado.

Así pues, la banca de desarrollo ya no opera con tasas subsidiadas, ahora se adecúa a los proyectos, determinando tasas de acuerdo a los plazos y montos de los mismos.

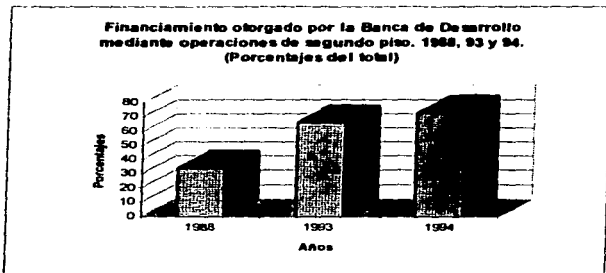
Se logró que la banca de desarrollo actuara, en su mayoría, como banca de segundo piso, ya sea a través de bancos o instituciones financieras no bancarias, con el fin de dejar a la banca comercial la colocación directa de los recursos financieros a través de mecanismos como el redescuento, consolidando la complementariedad operativa con esta última. Con ello también se obtuvo eliminar ciertos riesgos crediticios para la banca de desarrollo. Según datos de Martín Werner<sup>5</sup>, ha aumentado el financiamiento con operaciones de segundo piso, por parte de los bancos de desarrollo., siendo del 34%, 66% y 73% en 1988,

---

<sup>5</sup> WERNER, Martín. "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas", en El Mercado de Valores, p.9 [ver hemerografía]

1993 y 1994, respectivamente; lo cual se aprecia gráficamente a continuación en el gráfico no.6.

gráfico no.6



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Martín Werner, WERNER, Martín. "La banca de desarrollo: 1988-1994, balance y perspectivas", en *El Mercado de Valores*.

Además se impulsaron nuevos intermediarios financieros no bancarios, como son las uniones de crédito, las sociedades de ahorro y préstamo, las sociedades financieras de objeto limitado, las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje, reanimando su fortalecimiento cada vez más.

### 2.3. PAPEL QUE HA DESEMPEÑADO LA BANCA DE FOMENTO DENTRO DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO.

El papel de la banca de desarrollo dentro del contexto económico de México, se puede dividir en tres periodos. Como se comentó en el primer capítulo en el apartado denominado antecedentes de los bancos de desarrollo, después de la revolución mexicana fue necesaria una estrategia para apoyar la reconstrucción

material del país, constituyendo esto el primer periodo. En el segundo periodo, los bancos de desarrollo actuaron dentro de la estrategia de sustitución de importaciones y crecimiento hacia adentro, ayudando a la generación de ahorro e inversión, al propio desarrollo del sistema financiero mexicano, al desarrollo industrial, a las grandes obras de infraestructura y a empresas de sectores claves (como petróleo, petroquímica, acero, celulosa, fertilizantes, productos metálicos, maquinaria, aparatos eléctricos y equipo de transporte). El tercer periodo está relacionado totalmente con el ámbito económico que se está viviendo actualmente, donde se aprecia una globalización del mismo a nivel mundial, en donde los bancos de desarrollo se han especializado en actividades específicas para apoyar los diversos sectores productivos.

Sin duda alguna la banca de fomento es un elemento clave en el desarrollo económico del país, de hecho el Estado, le ha dado un papel preponderante dentro de los planes de desarrollo, al utilizarla como instrumento de política económica para alcanzar el desarrollo nacional, apoyando actividades estratégicas y consolidando a las instituciones para que sean más sólidas y capaces de movilizar los recursos financieros necesarios para lograr el crecimiento productivo, complementando estas actividades simultáneamente con la banca comercial.

Como ya se ha mencionado, fue necesario la transformar el sistema financiero mexicano para hacerlo más competitivo, basándose principalmente en la modernización del marco legal del propio sistema, en la desregulación de los mercados financieros, en la desincorporación de la banca comercial, en la apertura del sistema mediante la autorización de nuevos intermediarios nacionales y extranjeros y en el mejoramiento de las instituciones de supervisión y regulación. Así fue como la banca de desarrollo tuvo que redefinir su papel, pues anteriormente, durante los años setenta y hasta mediados de los ochenta, tenía asignado el rol prioritario del financiamiento al sector público, a las empresas paraestatales y a los grandes grupos privados. Ahora los bancos dedicados al fomento centran sus recursos hacia sectores que no fácilmente tienen acceso al

crédito, como lo son el sector agrícola, el sector exportador y la vivienda de interés social y principalmente empresas de menor tamaño relativo.

Muchos de los proyectos de inversión necesitan financiamiento de mediano y largo plazo, por lo que acuden a la banca de desarrollo, pues entre sus funciones, le corresponde otorgar crédito a estos plazos, adecuando las tasas de interés activas a la rentabilidad de dichos proyectos.

Uno de los papeles más significativos es el de apoyar y desarrollar a las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que éstas constituyen, como se verá en el capítulo 3, un sector importante, clave para el desarrollo de la economía mexicana. Se ha encargado también de impulsar las exportaciones con el fin de generar divisas suficientes para sustentar el crecimiento. Se ha preocupado por un sector olvidado, como lo es el sector agropecuario, al aceptar proyectos para dinamizar la actividad del sector y mejorar las condiciones generales de la población.

Los bancos de desarrollo, a través de toda su trayectoria existencial, han tratado de cumplir los objetivos para los cuales fueron creados; sin embargo los resultados, sin duda alguna, dejan mucho que desear aún. En la presente investigación se analizaron las carteras vencidas de cada uno de los bancos de desarrollo, tomando en cuenta que es en éstas en donde se observa verdaderamente el papel que han desempeñado los mismos.

La cartera vencida de la banca de desarrollo, en general, de 1991 a 1996 presentó un dramático incremento de 1,429%, ver cuadro no.2, constituido principalmente por las carteras vencidas de BANRURAL y NAFIN, siendo las más altas, como se aprecia en el gráfico no.7.

Cuadro No. 2

**CARTERAS VENCIDAS DE LOS BANCOS DE DESARROLLO  
1991 - 1996**

(saldo corriente en miles de nuevos pesos)

Año	BANFIN	variación (%)	BANCORIAS	variación (%)	BANRURAL	variación (%)	BANCOCOMET	variación (%)	FINA	variación (%)	BANCAZARHUCA	variación (%)
1991	228,093		39,646		221,861		166,318		104,633		12,486	
1992	249,141	9.2	52,819	33.2	1,307,075	489.1	194,154	15.3	264,666	172.1	41,856	235.2
1993	739,182	196.7	147,641	179.5	3,028,844	131.7	595,864	206.9	635,026	123.1	135,100	222.8
1994	2,295,712	210.6	204,402	38.4	3,061,290	1.1	846,599	42.1	511,332	-19.5	261,679	93.7
1995	8,024,695	249.6	302,536	48.0	4,251,628	38.9	1,407,862	66.3	401,096	-21.6	516,768	96.2
1996	1,570,056	-80.4	575,656	90.3	5,107,141	20.1	1,820,283	29.3	110,739	-72.4	439,019	-15.4
	<b>13,166,879</b>		<b>1,322,700</b>		<b>16,977,839</b>		<b>6,033,080</b>		<b>2,047,822</b>		<b>1,466,816</b>	

Fuente: Elaborado en base a datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios años.

Cuadro No. 2

**CARTERAS VENCIDAS DE LOS BANCOS DE DESARROLLO  
1981 - 1986**

(salidos corrientes en miles de nuevos pesos)

Año	CAJAS	VALORES	BANCAERAS	VALORES	BANRURAL	VALORES	BANCOMERT	VALORES	BSMA	VALORES	BANMERCITO	VALORES	BSIC	VALORES	TOTAL	VALORES
		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
1981	228,093		39,646		221,861		168,318		104,633		12,488		80,537		855,578	
1982	249,141	9.2	52,819	33.2	1,307,075	489.1	194,154	15.3	284,686	172.1	41,856	235.2	148,980	85.0	2,278,731	186.3
1983	739,182	196.7	147,641	179.5	3,028,844	131.7	595,864	206.9	635,026	123.1	135,100	222.8	501,880	236.9	5,783,537	153.3
1984	2,295,712	210.6	204,402	38.4	3,061,290	1.1	846,599	42.1	511,332	-19.5	261,679	83.7	675,958	34.7	7,856,970	35.3
1985	8,024,995	249.6	302,536	48.0	4,251,628	38.9	1,407,862	66.3	401,096	-21.6	518,768	98.2	3,079,189	355.5	17,985,774	128.3
1986	1,570,058	-80.4	575,656	90.3	5,107,141	20.1	1,820,283	29.3	110,739	-72.4	439,019	-15.4	3,456,907	12.3	13,079,801	-27.2
	<b>13,186,879</b>		<b>1,322,700</b>		<b>19,977,839</b>		<b>8,033,080</b>		<b>2,047,822</b>		<b>1,488,910</b>		<b>7,943,489</b>		<b>47,849,389</b>	

Fuente: Elaborado en base a datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios años.



Cuadro No. 2

**CARTERAS VENCIDAS DE LOS BANCOS DE DESARROLLO  
1991 - 1996**

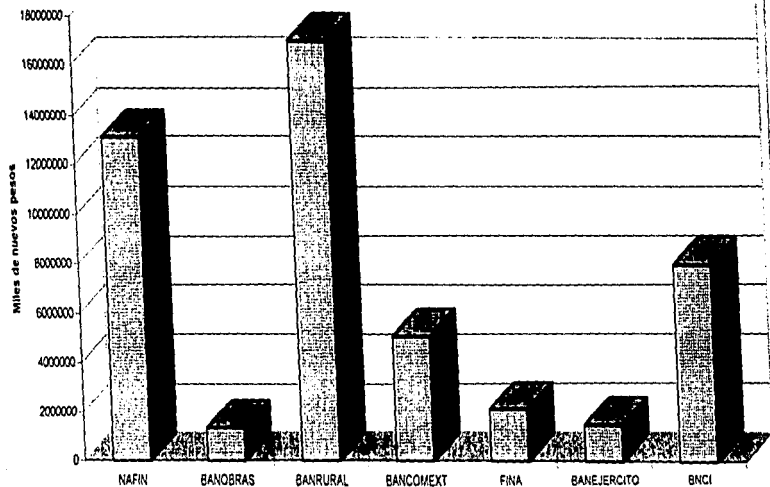
(valores corrientes en miles de nuevos pesos)

	BANAFRAL	BSA	BANCO CORDOBA	variación	BRA	variación	BANAJERCITO	variación	BNCI	variación	TOTAL	variación
(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)		(%)
	221,861		168,318		104,633		12,488		80,537		855,576	
33.2	1,307,075	489.1	194,154	15.3	284,686	172.1	41,856	235.2	148,990	85.0	2,278,731	166.3388
179.5	3,028,844	131.7	595,864	206.9	635,026	123.1	135,100	222.6	501,880	236.9	5,783,537	153.8052
36.4	3,081,290	1.1	846,599	42.1	511,332	-19.5	261,679	93.7	675,956	34.7	7,856,970	35.8506
48.0	4,251,628	38.9	1,407,862	66.3	401,096	-21.6	518,768	98.2	3,079,189	355.5	17,985,774	128.9149
90.3	5,107,141	20.1	1,820,283	29.3	110,739	-72.4	439,019	-15.4	3,456,907	12.3	13,079,801	-27.27696
	16,977,839		6,033,080		2,047,622		1,408,910		7,943,489		47,840,389	

 Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios años.

Gráfico No. 7

CARTERA VENCIDA DE LOS BANCOS DE DESARROLLO, 1991-1996  
(Miles de nuevos pesos)



Fuente: Elaborado en base a datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios años.

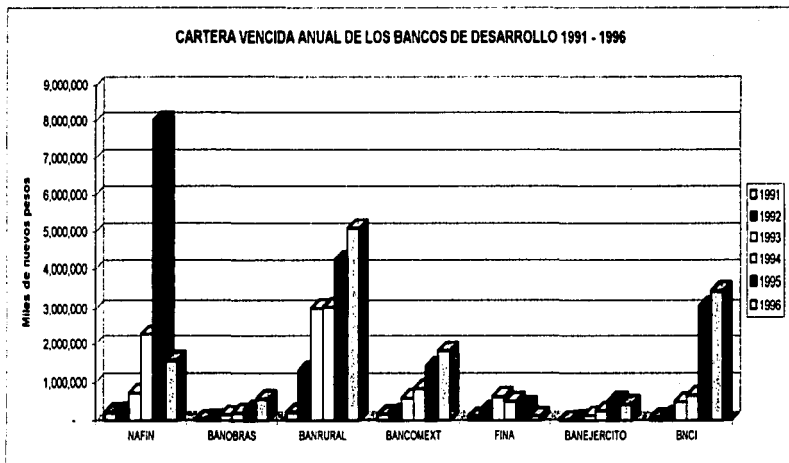
De acuerdo con los propios objetivos de estos dos bancos, los datos anteriores revelan la falta de apoyo dirigido a los sectores rural e industrial. Asimismo otro sector que ha resultado desprotegido es el sector comercio, reflejándose en la cartera vencida del BNCI, siendo el tercero en presentar niveles altos.

Los bancos que reflejan menos índices de cartera vencida son BANOBRAS y BANJERCITO, así como FINA y BANCOMEXT.

Particularmente, en la gráfica siguiente no.8, se muestra la evolución de la cartera vencida de cada uno de los bancos de desarrollo. Se aprecia como la cartera vencida de NAFIN en 1995 aumentó notablemente, más que en todos los bancos de desarrollo, e incluso al propio nivel de la institución, lo cual da a entender la crisis económica que se vivió en ese año y la falta de apoyo sobre todo a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

BANRURAL de 1991 a 1996 incrementó su cartera vencida en un 1,352%; NAFIN en 588.3%, BNCI en 4,192.3%; BANOBRAS en 2,202%; BANJERCITO en 3,419.5%; FINA en 5.8%; y BANCOMEXT en 981.5%.

Gráfico No. 8



Fuente: Elaborado en base a datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, *Boletín de Banca de Desarrollo*, varios años.

#### 2.4. DESAFÍOS PARA LA BANCA DE DESARROLLO.

A pesar de que la banca de desarrollo logró importantes avances previos a través de su reestructuración, aún tiene muchos desafíos por enfrentar para mantenerse dentro del mercado financiero nacional e internacional, con los requerimientos modernos que exige la competencia actual.

Pudiera decirse que el desafío más significativo para la banca de desarrollo es el de alcanzar un grado de eficiencia alto para que sea capaz de, en los hechos, de ser un instrumento del gobierno, que a través de la política económica impulse a los sectores económicos, y que como su propio nombre lo indica, los *desarrolle* logrando el crecimiento de la economía en su totalidad y consolidándose como elemento clave en el financiamiento a proyectos de inversión que sean poco atractivos para la banca privada, pero primordiales para el desarrollo económico.

La banca de desarrollo debe acrecentar los servicios financieros que proporciona para poder competir con los mercados nacionales y la amplia gama de servicios que existe en los internacionales.

En el futuro deberá, aún más, fortalecer las instituciones consideradas como no bancarias, como aseguradoras, administradoras de fondos, fondos y sociedades de inversión, entre otras.

Un analista del tema, como lo es Orlando Delgado, opina acertadamente que la banca de desarrollo:

*"...deberá fortalecer su actividad promocional con servicios complementarios al crédito, como por ejemplo están la asistencia técnica; el fomento al desarrollo tecnológico; la promoción de inversiones para el desarrollo; participar en la expansión del comercio interior buscando una equitativa distribución del ingreso y también del comercio exterior con el desarrollo de economías de escala que permitan abatir costos, eficientar procesos productivos y elaborar bienes y servicios de calidad competitiva a nivel mundial."*<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> DELGADO Selley, Orlando. "La función de la banca de fomento: agente promotor del desarrollo económico", en *La Banca de Desarrollo hacia el inicio del siglo XXI. Encuentro de expertos de banca de desarrollo*, p.111. [ver bibliografía]

En esta misma dirección, la banca de desarrollo no debe menguar sus esfuerzos por seguir desarrollando al sector agropecuario para que así, se procure la total autosuficiencia alimentaria y contribuya de esta forma a erradicar la pobreza en el sector rural, ayudando al crecimiento económico.

Martín Werner, otro estudioso del tema asegura efectivamente que:

*"Es necesario continuar revisando a profundidad la estructura del sistema bancario de fomento porque aún se observan duplicidades y traslapes de funciones entre instituciones, lo que inhibe el sano desarrollo que debe mantener una estructura de banca especializada. Estas duplicidades y traslapes lejos de beneficiar a las actividades económica y socialmente prioritarias, sólo generan señales equivocadas a los sectores productivos e implican la dispersión de esfuerzos, cuando la acción de conjunto debería ser una política coordinada"*

Lo anterior debido a los hechos presentados recientemente dentro de la banca de desarrollo, donde había irregularidades. Cada banco de desarrollo en especial debe centrarse en el sector que se está apoyando y no caer en contrariedades.

La banca de desarrollo debe buscar la manera de hacer su papel de agente de fomento en una economía abierta recientemente; así como fortalecer a las empresas micro, pequeñas y medianas, las cuales enfrentan más desventajas que ventajas en lo que se refiere a la adquisición del crédito, y ante lo cual sería idóneo implementar líneas de financiamiento que consideren las condiciones del subsector.

Finalmente deberá tratar de que sus productos financieros lleguen a un número cada vez mayor de beneficiarios, incluso en negocios no explorados o actividades de comercio e inversión insuficientemente aprovechados, para que haya un grado de inversión mayor, logrando la generación de empleos y aumento de la producción, para llegar a lo que se a insistido tanto: el crecimiento y desarrollo de la economía en su conjunto.

---

<sup>7</sup> WERNER, Martín. "La Banca de Desarrollo: 1988-1994, Balance y Perspectivas", en El Mercado de Valores, no.1, enero de 1995. p.19 [ver hemerografía]

**CAPÍTULO 3**



**LAS MICRO, PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS**

### 3.1. ANTECEDENTES

Durante el periodo 1940-1980, las micro, pequeñas y medianas empresas industriales mexicanas se desarrollaron con grandes esfuerzos. Al principio existía un mercado interno creciente, beneficiado por la política social y de desarrollo económico de entonces, que aunque tenía ciertas limitaciones, como en todas, se puede decir que se veía un progreso, pero al llegar la devaluación de 1976 este progreso se interrumpió. En este contexto, dichas empresas tuvieron que desarrollarse en aquellas ramas que por su poca importancia no llegaron a competir con las transnacionales ni contra el propio Estado empresario. Muchas de estas empresas lograron desarrollarse a tal grado que se convirtieron en empresas sólidas, constituyendo un enorme conglomerado de empresas<sup>8</sup>. No obstante para otras la suerte no fue la misma, pues siguieron en su misma condición modesta atendiendo sólo un segmento del amplio mercado, y algunas incluso desaparecieron en virtud de que las empresas transnacionales las desplazaron del mercado.

Como se aprecia, las micro, pequeñas y medianas empresas no eran consideradas como importantes dentro del proceso de desarrollo del país. Así sucedió en las décadas anteriores, pero al iniciarse la década de los ochenta se dio una revaloración de este subsector, al ver su impacto principalmente en el empleo. Se requiere alentarlas para que tengan respuestas viables al papel que les corresponde como protagonistas del nuevo modelo de crecimiento y desarrollo económico, tal como es manejado dentro de la teoría contemporánea, como la política del desarrollo sustentable.

---

<sup>8</sup> Destacando las de textiles, muebles, productos alimenticios, dulces y chocolates, galletas, pan de caja, bebidas alcohólicas, jugos y frutas envasadas, vinos y licores, cerveza, juguetes, artesanías diversas, cerámica y cartón, principalmente.



### **3.2. IMPORTANCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES**

De acuerdo al "Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994", editado por la SECOFI, actualmente la microindustria se conforma por empresas que ocupan hasta un máximo de 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 110 salarios mínimos anuales vigentes. Para el caso de la industria pequeña, ésta ocupa entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales ascienden a 1,115 veces el salario mínimo general elevado al año. Mientras que la industria mediana se conforma por empresas que ocupan entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto de 2,010 veces el salario mínimo anual.

Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales conforman en general un importante factor del desarrollo socio-económico de un país, por lo que existe la necesidad de impulsarlas.

En México, la importancia de este subsector se desprende del hecho de que representan, en su conjunto, el 98% del total de los establecimientos industriales<sup>9</sup> (cuadro no.3) y generan cerca del 50% del personal ocupado (cuadro no.4)<sup>10</sup>.

Así que el grueso de la industria nacional está integrado por micro, pequeñas y medianas empresas y por lo tanto no se pueden dejar desamparadas, por frágiles que resulten; por el contrario hay que apoyarlas e impulsarlas aún más que nunca para que se vuelvan eficientes y competitivas, sobre todo en estos momentos cuando existe una apertura a los mercados internacionales y una desgravación arancelaria de mercancías importadas, lo cual puede arruinar a un número bastante grande de empresas mexicanas, y por lo tanto la producción en el mercado nacional como lo vivimos en 1994 durante la crisis.

<sup>9</sup> Estos datos son los más recientemente publicados en 1994; sin embargo, según datos de El Financiero, en su área de análisis financiero, dicha cifra se redujo a 92% en 1996.

<sup>10</sup> Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional. 1994.

Cuadro no.3

<b>ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES EN MÉXICO</b>		
	Número de Establecimientos	Porcentaje del Total
<b>TOTAL</b>	<b>122,302</b>	<b>100.0%</b>
Micro	98,225	80.3%
Pequeña	18,444	15.0%
Mediana	3,245	2.7 %
<b>Subsector</b>	<b>119,914</b>	<b>98.0%</b>
Grande	2,388	2.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: SECOFI, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, 1994.

Cuadro no.4

<b>PERSONAS OCUPADAS POR LA INDUSTRIA EN MÉXICO</b>		
	Personal Ocupado	Porcentaje del Total
<b>TOTAL</b>	<b>3,247,388</b>	<b>100.0%</b>
Micro	396,991	12.2%
Pequeña	687,803	21.2 %
Mediana	506,682	15.6%
<b>Subsector</b>	<b>1,591,476</b>	<b>49.00%</b>
Grande	1,655,912	51.0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: SECOFI, Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional, 1994.

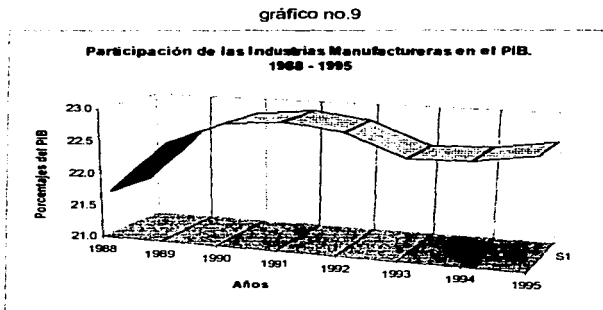
La participación del sector industrial manufacturero en el PIB es el segundo más alto, después del sector comercio, restaurantes y hoteles, en comparación con los demás sectores (cuadro no.5)

Cuadro No. 5

	AGROPECUARIO, SILVICULTURA Y PESCA	MINERIA	INDUSTRIA MANUFACTURERA	CONSTRUCCION	ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES	TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	FINANCIEROS, SEGUROS E INMUEBLES	SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES
1988	8.16	3.77	21.66	5.02	1.45	25.67	6.39	10.88	18.37
1989	7.68	3.62	22.48	4.96	1.52	25.79	6.44	10.84	18.04
1990	7.85	3.56	22.82	5.08	1.49	25.68	6.57	10.78	17.58
1991	7.65	3.47	22.90	5.02	1.48	25.85	6.71	10.80	17.59
1992	7.34	3.43	22.79	5.26	1.48	26.06	7.03	10.90	17.23
1993	7.48	3.44	22.46	5.37	1.53	25.53	7.21	11.33	17.32
1994	7.37	3.38	22.49	5.52	1.59	25.36	7.51	11.51	17.05
1995	7.62	3.60	22.61	4.63	1.77	23.33	7.92	12.41	17.88

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, Banco de Datos del INEGI.

En la gráfica no.9 se aprecia como se ha comportado la participación porcentual del sector manufacturero en el PIB.



Fuente: INEGI. Censo Industrial, 1994.

Vemos que la tendencia es indudablemente a aumentar, aunque se esperaría un incremento aún mayor, lo que confirma una vez más la importancia del sector y las necesidades para impulsarlo.

La importancia del sector micro, pequeño y mediano es fundamental no sólo en México, también en el ámbito mundial. En los países con mayor nivel de desarrollo como es el caso de Japón y los Estados Unidos, las empresas de menor tamaño constituyen la mayor parte de su actividad económica, así sucede también en aquellos países que conforman el bloque de los industrializados recientemente, como lo son Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, y de algunos países latinoamericanos de reciente industrialización, como es el caso de Chile y Brasil.

Para darse cuenta de la importancia del subsector a nivel mundial observemos algunos datos importantes:

*"En la Comunidad Económica Europea de los 15.7 millones de negocios del sector privado, 13.6 millones son microempresas (con un rango de empleo de 0 a 9 trabajadores empleados), en Estados Unidos de los 20.5 millones de negocios que llenaron sus formas fiscales en 1991, 19.7 millones eran microempresas, en el caso de Japón de los 6.8 millones de establecimientos, el 83% eran microempresas, en el caso de Canadá de los 932,396 negocios registrados, el 99% tenía menos de 50 empleados; en el mundo en desarrollo estas cifras son similares, en Chile de los 350,000 empresas formales existentes, casi un 95% son pequeñas y medianas, en Malasia los establecimientos industriales con empleo de hasta 100 personas representan el 94% del total, en el caso de Corea el 98% de las empresas son pequeñas, en Taiwán el 97%, en Filipinas e Indonesia el 99%, y en Tailandia el 46%"<sup>11</sup>.*

Como dato curioso, se sabe que en Corea del Sur, por ejemplo, se obliga a la banca comercial a destinar un 35% del total de sus recursos a la pequeña y mediana industrias.

Los clásicos de la economía dicen acertadamente que además de la tierra, el capital y el trabajo, hay que considerar al capital humano el cuarto elemento como factor de la producción; igualmente, Clemente Ruiz Durán tiene la misma concepción, asegurando que además de los tres factores de producción mencionados, es razonable considerar al empresariado como un cuarto factor de la producción.

### **3.3. IMPACTO MACROECONÓMICO SOBRE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO Y SUS PRINCIPALES PROBLEMAS.**

Como ya se mencionó anteriormente, algunas variables económicas mejoraron a partir de 1989; sin embargo, las empresas industriales, y en especial las de menor tamaño, pasaron por un proceso difícil de reestructuración debido a la política de apertura comercial, antiinflacionaria y del cambio de los instrumentos de la

---

<sup>11</sup> RUIZ Durán, Clemente. *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. p.17 y 18. [ver bibliografía]

estrategia de industrialización. Dicha apertura fue tal vez uno de los factores que más impacto tuvo dentro del ambiente económico del sector manufacturero, pues tuvieron que enfrentar a la competencia tanto interna como externa.

Como una de las consecuencias de la apertura comercial, las importaciones aumentaron, provocando una dura competencia para la producción local, ante lo cual los productores continuaron experimentando una marcada contracción del nivel de producción<sup>12</sup>, significando esto un fuerte choque como resultado del enfrentamiento con mercancías importadas en términos de precios más baratos y de calidad superior a la nacional.

En la mayoría de los casos, la apertura propició un proceso de modernización industrial, mediante la reorganización de los procesos productivos, dando lugar a una tendencia creciente a la productividad, pero otras empresas industriales<sup>13</sup> tuvieron dificultades de adaptación (llegando a su mayor crisis) y continuaron experimentando una marcada contracción del nivel de producción.

En 1992 23,000 empresas micro, pequeñas y medianas (representando el 18% del total) cerraron definitivamente debido a la insuficiencia de recursos y a la falta de capacitación<sup>14</sup>; en 1994 el 20% del total de estas empresas desaparecieron y el 18% cerraron provisionalmente en espera de mejores condiciones para volver a operar<sup>15</sup>.

A través del estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas, se deducen los principales problemas que enfrenta el subsector, los cuales son los siguientes:

1. Obsolescencia en sus activos fijos, principalmente maquinaria y equipo;
2. Nula o escasa cultura empresarial;
3. Falta de incorporación de nuevas tecnologías;
4. Capacitación y adiestramientos mínimos debido a la carencia de personal calificado;
5. Condiciones no óptimas de seguridad e higiene en el trabajo;

<sup>12</sup> En esta situación se encontraban principalmente productores de juguetes y ciertos insumos intermedios.

<sup>13</sup> Como las textiles y prendas de vestir, madera y muebles, papel e imprentas, principalmente.

<sup>14</sup> KAZAGA Yamazaki, Linda. "Cerraron 23 mil microempresas", p. 14. [ver hemerografía]

<sup>15</sup> CANACINTRA. "desapareció 20 por ciento de micros y pequeñas industrias en el último año" [ver hemerografía]

6. Deficiente abasto de insumos, debido a sus reducidas escalas de compra;
7. Estándares de calidad bajos;
8. Limitada participación en los mercados, principalmente en los de exportación;
9. La capacidad de negociación no es suficiente;
10. Niveles de organización bajos;
11. Falta de asistencia técnica;
12. Dificultades para acceder al crédito por falta de garantías y avales, siendo sus operaciones poco atractivas para la banca de primer piso; y
13. Marginación de los apoyos institucionales de todo tipo.

Estos problemas siguen siendo vigentes, lo que da la pauta para saber la gravedad del asunto y dedicarse a apoyar al sector micro, pequeño y mediano.

En general, las 119,914 micro, pequeñas y medianas empresas existentes enfrentan tres problemas fundamentales: 1) el financiero, por el limitado acceso al crédito institucional, principalmente con la banca comercial; 2) el fiscal, en cuanto a la simplificación de procedimientos tributarios y aduanales (en su caso); y 3) la capacitación y asistencia técnica para mejorar así la actividad económica. Además de que en estas industrias hay: resistencia del empresario al trabajo en grupo; escasa cultura tecnológica; reducida capacidad de negociación en los mercados, tendencia a la improvisación; limitada participación en el mercado de exportación y bajos estándares de productividad y calidad. Todo esto aunado a las numerosas barreras institucionales que obstruyen el camino a la capitalización del subsector, hacen que este se encuentre en condiciones muy desfavorables, sobre todo ante las empresas de mayor tamaño y ante el sector externo.

En pocas palabras, parece ser que el problema de la capacitación y asistencia técnica y el financiamiento son los más importantes por su relevancia dentro del subsector.

### 3.3.1. EL PROBLEMA DE LA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA

Un problema que sin duda influye demasiado en cuanto a apoyo se refiere es el de la cultura empresarial. Desafortunadamente en nuestro país no podemos hablar de que existe una cultura empresarial a nivel general. Esto debido al nivel de preparación con que cuentan los empresarios, aunado a la falta de capacitación, asistencia técnica y asesorías adecuadas por parte de las instituciones encargadas.

La encuesta realizada conjuntamente por el INEGI y NAFIN a la micro, pequeña y mediana empresa, revela que el 20.9% de los empresarios dueños de los negocios más pequeños tienen un nivel de escolaridad de primaria; en cuanto a los pequeños empresarios es de 3.3% y el de los medianos es de sólo 1.4%. El 13.6% de los microempresarios terminaron su carrera profesional, el 52.0% de los pequeños y el 65.4% de los medianos. Deduciendo de lo anterior, se puede decir que a medida que el tamaño de la empresa aumenta, el nivel de escolaridad de los empresarios también es mayor.

Partiendo de lo anterior Pedro Tello afirma que:

*"La oferta de los cursos de capacitación empresarial debe iniciarse en base al reconocimiento de las diferencias en los grados de escolaridad prevalecientes en la comunidad empresarial"<sup>16</sup>.*

Es decir, se debe analizar el marco de referencia de cada uno de los empresarios para, así, poder aplicar mejor los métodos de enseñanza y tener un resultado favorable en los cursos.

En la misma encuesta, se menciona que el porcentaje de los micro, pequeños y medianos empresarios que han o no recibido capacitación y asistencia técnica fue como se muestra en el siguiente cuadro, no.6, destacando además que han sido proporcionados principalmente por despachos contables, cámaras y asociaciones.

---

<sup>16</sup> TELLO Villagrán, Pedro. *"La Pequeña Industria. Reflexiones acerca de su estado actual, en Micro y pequeña empresa en México. p.24*



Cuadro no.6

EMPRESAS QUE HAN RECIBIDO CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA								
(porcentajes)								
	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Cap.	A. Téc.	Cap.	A. Téc.	Cap.	A. Téc.	Cap.	A. Téc.
Sí	16.5	16.8	62.3	57.4	68.1	63.5	47.9	44.9
No	83.5	83.2	37.7	42.6	31.9	36.5	52.1	55.1
TOTAL	100%		100%		100%		100%	

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana empresa" realizada por el INEGI y Nacional Financiera, 1992.

Otro de los problemas presentados en cuanto al ofrecimiento de los cursos de capacitación y asistencia técnica es el horario, ya que muchos de los empresarios<sup>17</sup> no tienen tiempo para acudir a este tipo de cursos. Así pues, se deben ofrecer en horarios cómodos para los empresarios, sin quitarles el tiempo dedicado a las actividades de su negocio e incluso hasta en las mismas empresas directamente.

A pesar de todos los esfuerzos pareciera que los empresarios de menor tamaño se resisten a *cambiar*. La actitud por parte de los empresarios mexicanos es muy pasiva ante la apertura de la economía mexicana, no se interesan en cambiar y modificar sus estrategias, ante los retos que demanda la apertura comercial. Temen asociarse con inversionistas extranjeros, ya que consideran que pueden perder su patrimonio. Ahora nos encontramos ante una economía abierta, sin subsidios, y con una mayor competencia, sin embargo estos empresarios no comprenden el nuevo entorno económico y se resisten a adaptarse a las condiciones actuales, provocando que las formas de administrar su empresas siga

igual. Esto es comprensible si tomamos en cuenta que se trata de empresarios que no reciben información oportuna que les permita tener un panorama mejor de

<sup>17</sup> Principalmente los de menor tamaño, debido a que son ellos los que están casi siempre al frente de todas las actividades relacionadas con su negocio.

la situación y así poder definir la estrategia de ajuste más conveniente de su negocio.

### 3.3.2. EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO

El financiamiento aunado a la falta de capacitación empresarial y ausencia de sistemas de administración constituyen las causas básicas de aniquilamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas

En la encuesta realizada por el INEGI y NAFIN, se puede observar que las micro, pequeñas y medianas empresas industriales tienen grandes deficiencias en cuanto al financiamiento. Las empresas microindustriales son las que menos financiamiento solicitan, a diferencia de las pequeñas y medianas. En el cuadro siguiente, no.7, se aprecia las razones por las cuales los empresarios micros, pequeños y medianos no solicitaron crédito.

Cuadro no. 7

<b>RAZONES POR LAS CUALES LOS EMPRESARIOS NO SOLICITARON CRÉDITO</b>				
<b>(distribución porcentual)</b>				
<b>Razones</b>	<b>Tamaño de Empresa</b>			<b>Total</b>
	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	
<b>No ha requerido</b>	47.8	63.6	61.3	55.2
<b>Altas tasas de interés</b>	17.5	16.9	10.5	14.7
<b>Trámites</b>	16.7	13.6	8.1	13.7
<b>No requiere</b>	2.8	9.7	8.1	3.2
<b>Temor de no poder pagar</b>	22.7	4.5	1.6	21.9
<b>Falta de garantías</b>	11.6	4.5	1.6	7.7
<b>Desconocimiento</b>	8.8	1.3	1.6	8.1
<b>Otras</b>	1.2	5.8	7.3	1.4

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana empresa" realizada por el INEGI y Nacional Financiera, 1992.

El cuadro anterior revela que poco más de la mitad de los micro, pequeños y medianos empresarios (55.2%) no requieren crédito, pero se podría pensar que, de acuerdo a estudios de campo propios, no es totalmente que no lo requieran, sino que se abstienen de pedir prestado por el miedo a perder su patrimonio, por todas las razones siguientes que se muestran en el cuadro, destacando principalmente las altas tasas de interés y por lo tanto el temor de no poder pagar.

A los empresarios que optaron por solicitar crédito se les presentaron las siguientes complicaciones mostradas en el cuadro no.8.

Cuadro no.8

<b>PRINCIPALES OBSTÁCULOS PRESENTADOS POR LOS EMPRESARIOS PARA OBTENER EL CRÉDITO</b>				
<b>(distribución porcentual)</b>				
<b>Obstáculos</b>	<b>Tamaño de Empresa</b>			<b>Total</b>
	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	
Complejidad en requisitos	29.8	36.2	29.2	17.2
Altas tasa de interés	14.9	17.2	28.0	16.8
Falta de garantías	26.6	14.0	11.8	8.3
Trámites burocráticos	4.3	4.1	1.9	1.8
Ninguno	20.2	33.0	32.3	10.0
Otros	3.2	5.0	1.2	1.8

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana empresa" realizada por el INEGI y Nacional Financiera, 1992.

Vemos que los requisitos son el principal obstáculo con que se enfrentan los empresarios, seguido por las altas tasas de interés; con agrado observamos que los trámites burocráticos representan sólo el 1.8% de los obstáculos.

Asimismo, cabe señalar los principales rubros de la utilización del financiamiento otorgado a los empresarios, cuadro no.9.

Cuadro no.9

<b>PRINCIPALES RUBROS DE UTILIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO</b>				
<b>(distribución porcentual)</b>				
<b>Destino del crédito</b>	<b>Tamaño de Empresa</b>			<b>Total</b>
	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	
Compra de materia prima y mercancía	64.5	64.4	65.2	37.6
Compra de maquinaria	60.5	58.6	58.5	34.4
Compra del local	10.5	7.2	5.2	4.5
Pago de crédito	2.6	4.1	0.7	1.6
Pagos diversos	2.6	4.1	5.2	2.3
Remuneración	2.6	0.9	2.2	1.0
Otros	2.6	5.9	2.2	2.3

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana empresa" realizada por el INEGI y Nacional Financiera, 1992.

El cuadro anterior muestra cómo los empresarios micro, pequeños y medianos ocupan la mayor parte del financiamiento a la compra de materia prima y mercancía, es decir, a actividades meramente de supervivencia, seguido por la compra de maquinaria, lo que demuestra que sí hay una preocupación por la innovación de sus equipos de producción.

Por último, es importante señalar las instancias a las que se más se solicitan créditos, cuadro no.10.

Cuadro no.10

<b>INSTANCIAS A LAS QUE SE HA SOLICITADO CRÉDITO</b>				
<b>(distribución porcentual)</b>				
Instancias	Tamaño de Empresa			Total
	Micro	Pequeña	Mediana	
Banca comercial	54.3	78.3	79.5	39.1
Banca de desarrollo	17.0	25.3	23.6	12.2
Particulares	17.0	6.3	1.9	3.7
Gobierno Federal	1.1	0.0	0.0	0.1
Caja popular	1.1	0.0	0.0	0.1
Otros	1.1	2.7	3.1	1.3

Fuente: Encuesta "La Micro, Pequeña y Mediana empresa" realizada por el INEGI y Nacional Financiera, 1992.

Observemos que los empresarios prefieren acudir a la banca comercial más que a la banca de desarrollo para satisfacer sus necesidades de recursos; la diferencia es notable, acudiendo a la primera el 39.1% del total de los empresarios y a la segunda el 12.2%, 27 puntos porcentuales de diferencia. Se podría pensar que es debido a la promoción intensa que llevan a cabo los bancos comerciales, a diferencia de los bancos de desarrollo, que no se acercan directamente a los empresarios, además de que éstos prefieren acudir a las instituciones en donde tienen sus cuentas de cheques, sus tarjetas de crédito, etc; es decir, donde ya los conocen y ellos conocen.

#### **3.4. POLÍTICAS DE FOMENTO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN MÉXICO.**

En 1953 comenzaron a desarrollarse diversos programas de fomento dirigidas a las micro, pequeñas y medianas empresas en nuestro país. El Fondo de Garantía

Industrial (FOGAIN), que operaba dentro de Nacional Financiera, permitió el financiamiento a bajos costos y con acceso preferencial. En la década de los setenta entró en operación el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Empresa, con el fin de reforzar las medidas de fomento. También se creó la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, dentro de la SECOFI.

Desde la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), se intentó apoyar más al sector micro, pequeño y mediano, pues ya no se trataba de un sector desvalido, sino de un sector que ahora forma parte del desarrollo de la nueva estructura industrial. Dicho apoyo trató de vincularse al proceso de cambio estructural en marcha, involucrando instrumentos fiscales, financieros, de comercio exterior, y de desarrollo tecnológico.

Como hemos visto, la economía del país ha transitado por intensos procesos de ajustes y profundos cambios estructurales. El nuevo modelo de crecimiento pretende una inserción, cada vez más creciente, en los mercados internacionales mediante la apertura de la economía, la liberación de mercados y la menor participación estatal en las actividades productivas. En este contexto, las reformas instrumentadas en el marco económico y el ambiente institucional en el que se desenvuelven las actividades productivas, especialmente las industriales, se proponen elevar la eficiencia general del sistema económico y la competitividad internacional.

Durante la administración de Salinas de Gortari se intensificó aún más este intento de apoyo al subsector que se viene analizando, creando Programas orientados a éste y a su eficiencia, ante la apertura comercial llevada a cabo.

En este contexto, el objetivo fundamental del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 fue alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y de bienestar social, como respuesta a esto se buscó equidad y equilibrio en la atención y apoyo a las empresas que podrían ser más vulnerables, frente a las nuevas características de la economía, como las micro, pequeñas y medianas empresas. En lo referente al gasto público, se indicaba dentro del PND, que bien dirigido, administrado con

eficiencia y circunscrito a sus áreas estratégicas y prioritarias sería uno de los instrumentos más eficaces para promover el crecimiento económico y los demás objetivos de la estrategia de desarrollo.

Se pretendió una modernización financiera. Uno de los propósitos de esta modernización fue el de incrementar el beneficio social de los recursos de la banca de fomento, aumentando su eficiencia operativa, con la reducción de los costos de canalización de crédito y demás gastos corrientes, y una mayor selectividad en el otorgamiento de subsidios financieros para concentrarlos en los sectores más necesitados; para disminuir costos de operación, la mayoría de las instituciones de fomento o desarrollo operarían básicamente como banca de segundo piso.

En 1991 se dio a conocer en la ciudad de Puebla el "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", el cual tuvo como propósito contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y favorecer la instalación, operación y crecimiento de estas empresas a través de sus objetivos particulares, tales como:

1. Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación,
2. Elevar su nivel tecnológico y de calidad,
3. Profundizar las medidas de desregulación, descentralización y simplificación administrativa,
4. Fomentar su establecimiento en todo el territorio, coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente,
5. Promover la creación de empleos productivos y permanentes, con base en sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo, y
6. Propiciar la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Para llevar a cabo lo anterior, se basó en la estrategia de mejorar las escalas productivas mediante la organización interempresarial, lograr el acceso a la tecnología y facilitar su inserción en el mercado internacional; incrementar la eficiencia productiva; elevar la calidad e impulsar programas de capacitación gerencial y de mano de obra; impulsar la participación en el mercado de exportación; fomentar la especialización en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas y continuar la desregulación, desconcentración y simplificación administrativa.

Del análisis del desenvolvimiento que ha tenido la micro, pequeña y mediana industria nacional e internacional, se puede establecer que sin duda alguna, debe existir la política de fomento orientada a las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que:

1. Sin la ayuda necesaria, su transformación en empresas de mayor jerarquía, resultaría imposible, traduciéndose esto a cancelar sus posibilidades de crecimiento y, por lo tanto, a reducir la oferta de bienes y de empleo;
2. Las empresas que conforman este subsector se localizan en regiones estratégicas y atienden necesidades básicas de bienes de consumo generalizado;
3. Estas empresas requieren una inversión relativamente pequeña, debido a su dimensión, y el tiempo de recuperación es corto;
4. Estimulan el espíritu empresarial local;
5. Conforman el único modo de producción en numerosas zonas rurales;
6. Son aprovechados tanto los recursos humanos de la localidad, como las materias primas, ahorrando costos de transporte;
7. Constituyen el primer escalón en el proceso de calificación de mano de obra; y
8. Utilizan mayormente insumos nacionales.





## **4.1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE NACIONAL FINANCIERA**

### **4.1.1. De 1934 a 1988**

Nacional Financiera fue creada en 1934 como un instrumento del Estado mexicano dirigido principalmente a fomentar el desarrollo económico e industrial del país, teniendo como propósitos iniciales promover el mercado de valores y canalizar los recursos financieros hacia actividades productivas, logrando liquidez en el sistema financiero mexicano.

En 1937 coloca dentro del mercado de valores los primeros títulos de deuda pública como resultado de la rehabilitación de los valores gubernamentales. También en este año y por primera ocasión Nacional Financiera capta ahorro nacional, mediante la emisión de sus propios títulos financieros.

De 1934 a 1940 esta institución llevó el peso del desarrollo de la infraestructura económica, consolidando el aparato bancario nacional.

Entrando a la década de los años cuarenta se vivía un periodo de transición hacia la industrialización del país. Otro de los problemas existentes en este periodo fue la captación y colocación del ahorro en el sector productivo.

Es así como a finales de 1940 Nacional Financiera es definida como banca de fomento, entrando con objetivos fuertes, participando en el desarrollo económico de México, pues actuaría dentro de proyectos industriales y estimularía a la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica.

A Nacional Financiera se le atribuyeron como facultades el promover, crear y auxiliar financieramente a sectores claves en el desarrollo de nuestro país; formar un mercado nacional de valores y actuar como agente financiero del gobierno federal, aunque fue hasta 1947 cuando inició sus funciones como agente financiero del gobierno federal contratando líneas de crédito en el extranjero con plazos adecuados, años de gracia y tasas de interés apropiadas.

Nacional Financiera durante los años cincuenta a los ochenta dirigió sus quehaceres a empresas consideradas estratégicas para el crecimiento

económico, principalmente empresas mineras, siderúrgicas e industrias de bienes de capital, pues había que rescatarlas, otorgándoles recursos financieros.

Es así como en 1953 Nacional Financiera inicia su actividad fiduciaria, cuando el Gobierno le dio en fideicomiso el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN). Instrumentó la política de control selectivo del crédito en base a recursos públicos. A través de los fondos y fideicomisos esta institución ha podido canalizar los recursos hacia estos sectores estratégicos antes mencionados.

De 1940 a 1980 Nacional Financiera contribuyó en parte al proceso de industrialización en México apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas que durante este periodo de cinco décadas se crearon.

Como sabemos, la década de los ochenta fue considerada como la década pérdida debido a la profunda crisis en la que se vio sumergida la economía mexicana, sólo por mencionar algunos de los causantes de la crisis, y que ya han sido señalados en el capítulo 2, están las altas tasas de interés, la devaluación de la moneda, el pago de la deuda externa, las altas tasas de inflación, el insuficiente financiamiento externo y el desequilibrio de la balanza comercial. Debido a esta situación, empresas tanto públicas como privadas sufrieron desajustes en cuanto a su propia operación e incluso algunas de ellas se vieron obligadas a cerrar.

Aquí es donde interviene Nacional Financiera, que aunque también resintió la crisis, dirigió recursos al saneamiento de ciertas empresas a las que el Estado consideraba estratégicas para el crecimiento nacional, como las mineras, las siderúrgicas y transportes, como ya se mencionó.

Cabe mencionar que en 1985 Nacional Financiera pasa de ser Sociedad Anónima a Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, pero siguió conservando su patrimonio y personalidad propias.

#### **4.1.2. Cambio Estructural**

La institución planeó llevar a cabo su cambio estructural en tres etapas:

Primera etapa. La reestructuración, de 1989 a 1990;

Segunda etapa. La consolidación, en 1991; y

Tercera etapa. Apoyo al impulso para el desarrollo de la empresa, de 1992 en adelante.

**Reestructuración: 1989 - 1990.**

En 1989 Nacional Financiera comenzó un profundo proceso de transformación estructural, proveniente de la misma transformación del sistema financiero mexicano en su conjunto. Esta transformación surgió de la política económica elaborada durante la administración del presidente Salinas de Gortari, y recogió los principios básicos del Plan Nacional de Desarrollo, tomándose en cuenta que el motor de crecimiento del país iba a ser la inversión privada en lugar de la inversión pública y que la economía iba a ser una economía abierta.

Para su transformación se definió aún más su papel como instrumento de fomento para lograr las bases de la integración de los esquemas crediticios, de capacitación y asistencia técnica; aumento de sus servicios y la extensión de sus beneficios a los acreditados, sobre todo para la micro, pequeña y mediana empresa, este subsector un poco desamparado por el Estado, ante la necesidad de revalorar su importancia para el desarrollo industrial del país.

Los objetivos más importantes de la reestructuración de NAFIN se fijaron en una estrategia de la siguiente manera:

1. Fortalecer a la institución como banca de fomento para promover y lograr el desarrollo de empresas industriales, de comercio y servicios, logrando así mayor empleo y desarrollo regional;
2. Actuar como banca de segundo piso;
3. Complementar sus actividades con la banca de primer piso;
4. Captar recursos de largo plazo, a costos competitivos, así se lograría homogeneizar los ciclos productivos de los proyectos;

5. Vender aquellas empresas en donde ya había concluido el ciclo de promoción institucional, a fin de transferirlas a los sectores privado y social para que, con el producto de la venta, pudieran apoyarse otros proyectos de desarrollo;
6. Descongelar las carteras accionarias y crediticias de la institución con el fin de dar mayor amplitud y revolvencia a los recursos;
7. Fortalecer los fondos de fomento que se integraron a la institución; y finalmente
8. Apoyar sobre todo a la micro y pequeña empresas;

Respecto a este último punto, Nacional Financiera elaboró y puso en marcha un esquema de apoyo integral, el cual contempla con los siguientes rubros:

- Crédito ágil y oportuno que permita financiar capital de trabajo,
- Financiamiento para la innovación y el desarrollo tecnológico en apoyo de la conversión de la planta productiva, así como adquirir tecnología e invertir en equipo que combata la contaminación y que ahorre agua y energía;
- Capacitación para elevar el nivel de gestión empresarial que permita su desarrollo y crecimiento;
- Asistencia técnica dirigida a las acciones empresariales para lograr su crecimiento, aumentar su productividad y mejorar la calidad de sus productos y servicios;
- Acceso a la información que permita la modernidad de la propia empresa, disminuya costos y aumente su eficiencia; y finalmente
- Asesoría para el establecimiento de esquemas de asociación para acceder a las economías de escala, sin perder flexibilidad y capacidad de adaptación a la dinámica de las circunstancias.

Como podemos apreciar, el inicio del cambio estructural de Nacional Financiera está basado primordialmente en el apoyo, de diversas índoles, dirigido a las empresas micro, pequeñas y medianas, para así lograr el crecimiento y la modernización de las mismas y que cuenten con iguales oportunidades de hacerlo que una empresa grande, llegando al esquema *igualador* que facilite la

mejor distribución del ingreso que tanto se ha buscado y que aún no se está seguro de que se haya logrado.

En esta etapa, las acciones de la institución estuvieron orientadas esencialmente en tres aspectos fundamentales, las cuales se presentan a continuación de manera sintetizada :

1. Simplificación administrativa.

a) *Incorporación de los fondos de fomento.* En 1989, Nacional Financiera incorporó a su estructura administrativa a los fondos de fomento que venían operando de forma independiente, como son el Fondo de Garantía Industrial (FOGAIN), el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI), el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), y otros. Con esta medida se logró ofrecer a los intermediarios financieros una ventanilla única mediante la cual se les facilitan las operaciones que antes realizaban en cada fondo por separado.

b) *Simplificación de formatos:* Con la incorporación de los fondos de fomento a la estructura administrativa de Nacional Financiera, se procedió a revisar y simplificar los formatos de solicitud de descuento que presentan los intermediarios financieros a la institución.

2. Agilización de los mecanismos de descuento.

Esta medida se implantó a favor de los micro, pequeños y medianos empresarios. Se llevaron a cabo tres principales acciones:

a) *Descuento automático.* Se delegaron facultades a los intermediarios financieros para autorizar el descuento automático de créditos<sup>18</sup>.

b) *Descuento en 24 horas.* Nacional Financiera, con el fin de agilizar la disposición del descuento automático, estableció un sistema para que en no más de 24 horas sean transferidos los recursos a los intermediarios, y estos, a su vez, los pongan a disposición del empresario.

c) *Descuento rápido.* Este tipo de descuento da respuesta en un plazo máximo de cinco días a partir de la recepción de la solicitud de descuento.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Que en 1991 era de hasta por 1,500 millones de pesos

<sup>19</sup> Cuando el crédito no supere los 20,000 millones de pesos

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### 3. Desconcentración.

En 1989, Nacional Financiera amplió su cobertura regional. En 1990 la operación del Promyp se desconcentró a todas las direcciones regionales y oficinas estatales, con el propósito de que todas las solicitudes se atiendan en el lugar requerido, evitando el envío de la documentación en la oficina matriz.

Para los intermediarios financieros, todas las acciones antes mencionadas se dirigen a facilitar las operaciones de descuento, a reducir sus costos y a acercarlos a un mayor número de micro y pequeñas empresas.

#### **Consolidación de Nacional Financiera: 1991.**

A partir de 1991 Nacional Financiera se planteó nuevos objetivos que cumplen las expectativas de un plan estratégico puesto en marcha que fija las prioridades de acuerdo con las directrices que emanan del Consejo Directivo de la institución. Estos objetivos de manera sintética son los siguientes:

1. Orientarse hacia las entidades de menor desarrollo relativo;
2. Facilitar el acceso al financiamiento a las entidades anteriores;
3. Apoyar de manera especial a la industria manufacturera y a la agroindustria;
4. Impulsar actividades como asesoría, capacitación y asistencia técnica;
5. Desarrollar una cultura empresarial;
6. Crear mecanismos de financiamiento alternos dentro del mercado de valores;
7. Desarrollar actividades de ingeniería financiera y banca de inversión, que permitan atraer recursos externos; y
8. Fomentar las alianzas estratégicas de empresas nacionales con extranjeras.

#### **Apoyo al impulso para el desarrollo de la empresa: de 1992 en adelante.**

Desde 1992 a la fecha Nacional Financiera ha venido desarrollando diversos programas y servicios a favor de las empresas micro, pequeñas y medianas, principalmente, con créditos de largo plazo y brindando apoyo técnico y capacitación encaminados a la consolidación de la cultura financiera y

empresarial mexicana. Todo esto con el fin de constituirse en un impulsor del progreso de la empresa de México y el crecimiento económico global, lo cual hasta aquí no se ha dicho si lo ha conseguido y si los programas ejercidos efectivamente han logrado que el subsector sea cada vez más eficiente y productivo, y por lo tanto contribuya al desarrollo global de nuestro país.

En resumen, el cambio estructural permitió que Nacional Financiera dejara de ser la banca de desarrollo de un Estado propietario y se transformara en la banca de desarrollo de un Estado que intentaba promover a las micro, pequeñas y medianas empresas privadas. Con el cambio se trató de incrementar la capacidad de respuesta de Nacional Financiera para cumplir la función social que se le ha encomendado, pues ésta fue y es considerada como banca de desarrollo de segundo piso para alentar a los proyectos prioritarios mediante el descuento de créditos, y otros instrumentos que se verán más adelante.

#### **4.2. PRINCIPALES PROGRAMAS Y FONDOS EFECTUADOS POR NACIONAL FINANCIERA PARA EL APOYO A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

En 1988 los programas existentes, mediante los cuales Nacional Financiera operaba para otorgar crédito eran los siguientes:

##### **Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (PROFIRI)**

El objetivo de este programa es promover la reorientación, modernización y rehabilitación financiera de las empresas, para que éstas logren una mayor productividad y, por lo tanto, una mayor eficiencia para que puedan alcanzar la



competitividad internacional, hoy en día indispensable. La finalidad es aumentar las exportaciones nacionales y sustituir importaciones.

**Programa de Apoyo a la micro, Pequeña y Mediana Industria**

Como su mismo nombre lo indica, el objetivo primordial de este programa es apoyar a las empresas industriales micro, pequeñas y medianas, debido a la importancia que representan para el país, y que fueron analizadas en el capítulo anterior. Nacional Financiera considera conveniente apoyar a este subsector, pues en conjunto tiene una amplia flexibilidad operativa y una adaptación a las condiciones regionales y locales, lo que permite el proceso de recuperación de la economía y del cambio estructural del aparato productivo, además de que sus proyectos requieren menos tiempo para su maduración, ocupan mano de obra en forma intensiva y utilizan recursos nacionales.

**Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital (PROBICAP)**

Su objetivo es participar en la creación, consolidación, ampliación e integración del subsector de bienes de capital. Para esto se propuso dar crédito adecuado a las empresas del ramo, queriendo decir con crédito adecuado el tomar en cuenta la situación de su mercado, la influencia sobre la balanza de pagos o el desarrollo tecnológico del país, por ejemplo.

**Programa de Apoyo a la Industria Farmacéutica Nacional**

El propósito es apoyar, mediante la Secretaría de Salud, a las empresas farmacéuticas de capital mayoritario mexicano, proveedoras de dependencias y entidades de la administración pública federal con capital de trabajo.

**Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria (PROMICRO)**

Son dos las tareas del programa, la primera es impulsar el desarrollo de la microindustria, mediante la capacitación y asistencia técnica, y en su caso, el

otorgamiento de apoyos financieros preferenciales, la segunda es propiciar que las microindustrias alcancen economías de escala en sus procesos productivos y puedan alcanzar mayor rango en cuanto a su tamaño, es decir, que se conviertan en industrias pequeñas o medianas.

Asimismo Nacional Financiera ha venido operando con el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña desde sus inicios en 1953.

### **Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)**

En 1953, el Gobierno Federal se vio en la necesidad de crear un nuevo organismo que apoyara a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, pues se habían creado cuatro fondos<sup>20</sup> especializados en el tema, pero ninguno pudo sobrevivir y por lo tanto no se resolvieron las necesidades de este subsector.

Este nuevo organismo creado fue el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), dándose en fideicomiso a Nacional Financiera<sup>21</sup> para su administración. En abril de 1954 el FOGAIN comenzó a operar. Desde su creación su objetivo fundamental fue, y es, atender las necesidades de crédito y asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales y ha concedido financiamiento por conducto de las instituciones de crédito nacionales y privadas, especialmente bancos de depósito, sociedades financieras y uniones de crédito. A partir de 1985 el fondo incorporó formalmente dentro de su operación a la microindustria.

Además de su programa normal, por el que otorga créditos de habilitación o avío para capital de trabajo, créditos refaccionarios para compra de maquinaria y equipo, y adquisición o construcción de naves industriales y créditos hipotecarios industriales para resolver problemas de liquidez, el FOGAIN cuenta con programas de apoyo a proveedores del ISSSTE, de DICONSA y a la industria

---

<sup>20</sup> La política de crédito establecida por las autoridades adquiere formas diferentes, una de ella son los fondos procedentes de recursos públicos creados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. La estructura jurídica de estos fondos es el fideicomiso con la modalidad de que el Gobierno Federal los entrega para su administración a instituciones nacionales.

químico-farmacéutica nacional, proveedora de las instituciones que conforman el sector salud.

También en 1988 se operaba a través de los siguientes Fondos y Fideicomisos:

#### **Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)**

En 1972 se creó este Fondo con el objetivo de aportar capital de riesgo a nuevas empresas de manera temporal y minoritaria o para la ampliación de las empresas que ya existían. Posteriormente amplió sus funciones al otorgamiento de créditos subordinados convertibles, es decir, créditos que sin afectar garantías puedan convertirse, de ser necesario, en capital y se subordinen a las demás obligaciones de la empresa.

#### **Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN)**

Dicho Fondo nació en 1970 con el fin de crear y administrar parques industriales. En 1983 reorientó sus objetivos hacia la asistencia técnica de los parques industriales ya establecidos y hacia el financiamiento a los promotores para la construcción de naves industriales y la urbanización de los propios parques. La urbanización de los parques fue transferida a los gobiernos estatales.

#### **Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)**

El FONEP surgió en 1967 con la finalidad de promover la realización de inversiones productivas a través de la preparación y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

#### **Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC)**

Como complemento a los fondos de fomento industrial, y en apoyo a la prestación de servicios científicos y tecnológicos, Nacional Financiera es también fiduciaria del INFOTEC. Se creó en 1975 para contribuir al desarrollo tecnológico del país,

---

<sup>21</sup> Sociedad Anónima en ese entonces.

mediante la difusión e integración de información tecnológica y de mercado, así como asesoría a industriales.

#### **Fideicomiso Minerales No Metálicos Mexicanos (MINOMET)**

Se creó en 1974 con la finalidad de apoyar la actividad industrial de los minerales no metálicos a través de la promoción e instalación de plantas beneficiadoras, la prestación de servicios de asesoría técnico-administrativa, la investigación tecnológica y el otorgamiento de créditos a tasas de interés y plazos preferenciales.

En 1989, además del Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria, el PROFIRI, el PROBICAP, el PROMICRO, el MINOMET, el FOGAIN, el FOMIN y el INFOTEC ya descritos todos anteriormente, se proporcionó respaldo financiero a través del FONEI.

#### **Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)**

Este Fondo se dedicó a fortalecer los programas de descentralización, desarrollo regional y preservación del medio ambiente. Para tales propósitos se insistió en crear una planta industrial moderna, integrada y competitiva. También se propusieron formar una cultura empresarial más participativa en el desarrollo de los nuevos proyectos.

De 1990 a 1993, Nacional Financiera operó con seis programas de apoyo a las empresas, los cuales se presentan a continuación, así como sus principales objetivos.

#### **Programa para la Micro y Pequeña Empresa (Promyp)**

El objetivo de este programa es promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, como su mismo nombre lo revela, a fin de procurar su sano

desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, eficiencia e incremento de la competitividad.

Nacional Financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros, que pueden ser uniones de crédito, bancos, entidades de fomento, arrendadoras financieras o empresas de factoraje, a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades industriales, comerciales o de servicios.

El programa ofrece a los empresarios crédito para:

- Capital de trabajo, por ejemplo, compra de materia prima, compra de mercancías, pago de sueldos y salarios u otros gastos propios del giro.
- Inversión fija, para adquisición de maquinaria y equipo o para la adquisición, construcción o remodelación de naves industriales y/o locales comerciales.
- Reestructuración de pasivos, mediante la cual los micro y pequeños empresarios pueden obtener los créditos para pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo.

Este programa también tiene como objetivo el promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

### **Programa de Modernización**

El objetivo primordial de este programa es el de promover y proporcionar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que tengan como finalidad específica el aumento de los niveles de eficiencia productiva y el incremento de la competitividad de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país.

### **Programa de Desarrollo Tecnológico**

Su objetivo es fomentar el desarrollo tecnológico de las empresas mediante el desarrollo de proyectos integrales de inversión para la creación de nuevas tecnologías o de programas permanentes en la industria que la modernicen, la integren o incrementen su aprovechamiento y productividad. Para ello inducirá la participación activa de las instituciones financieras del país en el financiamiento integral de proyectos de desarrollo tecnológico viables.

Las funciones de este programas son las siguientes:

- Otorgar financiamiento a las instituciones de crédito del país;
- Dar como complemento garantías a los intermediarios que otorguen financiamiento a las empresas;
- Dar su garantía para proteger a las empresas contra los riesgos derivados de la adopción de nuevas tecnologías y prototipos desarrollados en México;
- Fomentar la generación de proyectos que correspondan con el objetivo del programa;
- Promover la estructuración de esquemas integrales de financiamiento que incorporen recursos de NAFIN y de otras fuentes; y
- Dar capacitación y asistencia técnica en aspectos relacionados con el objetivo del Programa de Desarrollo Tecnológico.

### **Programa de Infraestructura Industrial**

Los objetivos del programa son dos fundamentalmente: respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva a un mejor equilibrio regional de la actividad económica; e impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

El apoyo financiero puede destinarse para:

1. inversiones en infraestructura y urbanización de parques, conjuntos, puertos y zonas industriales;

2. la construcción, modernización y equipamiento de naves industriales;
3. inversiones y gastos particulares que se deriven de una relocalización de las instalaciones productivas de una empresa;
4. gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que se vinculen directamente con el objetivo del programa;
5. aportar capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

#### **Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente**

El objetivo del programa es otorgar respaldo financiero a las acciones empresariales de inversión que contribuyan al mejoramiento del medio ambiente, así como la racionalización del consumo de agua y energía.

Dentro de este programa, el financiamiento se destinará principalmente a:

1. la adquisición de maquinaria y equipo, construcción de obra civil, instalaciones y/o reacondicionamientos, cuyo propósito específico sea el mejoramiento del medio ambiente y la racionalización del consumo de agua y energía;
2. gastos de capacitación y asistencia técnica, así como de estudios y asesorías que vinculen directamente con el objetivo del propio programa;
3. actividades comerciales de acuerdo al objetivo del programa;
4. la aportación de capital accionario, cuando la empresa destine tales recursos a los propósitos a que hacen referencia los párrafos anteriores.

#### **Programa de Estudios y Asesorías**

Su principal objetivo es respaldar la elaboración y contratación de asesorías que fortalezcan técnicamente las decisiones y la ejecución de proyectos de inversión, comercial y de servicios e incrementen la capacidad de gestión empresarial. Este objetivo se planteó con el fin de lograr:

1. El incremento de la competitividad de las empresas industriales, comerciales y de servicios del país;

2. La creación de fuentes permanentes de empleo productivo sobre todo en los estratos de menores ingresos de la población;
3. El aumento de la oferta de bienes de consumo básico;
4. El fortalecimiento de la infraestructura industrial y de la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas hacia los parques industriales y zonas prioritarias;
5. El mejoramiento del medio ambiente, la reducción de los efectos contaminantes de la producción, así como el consumo de agua y energía;
6. El fortalecimiento de la capacidad nacional de investigación y desarrollo tecnológico.

En 1994 la institución operó fundamentalmente con dos programas para el otorgamiento del crédito: el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) y el Programa de Modernización, los cuales ya se describieron. Además inició un programa especial dedicado al desarrollo del empresario, denominado Programa de Desarrollo Empresarial.

#### **Programa de Desarrollo Empresarial**

Este programa está orientado precisamente al desarrollo del empresario. Tiene sus orígenes en diferentes mecanismos diseñados en el pasado por Nacional Financiera para atender, en forma integral, a la micro, pequeña y mediana empresa, tales como el FOGAIN y el FONEP. Los servicios que ofrece este programa son: Cursos de capacitación, Guías de asistencia técnica, Cursos de formación de instructores, Asistencia en tecnología productiva, Capacitación a intermediarios financieros no bancarios.

En 1995 se continuó trabajando con el PROMYP y el Programa de Modernización, aunados al Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)



### **Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)**

Este programa, como su nombre lo indica, es único, es decir, integró a los diferentes programas de descuento con que la institución había venido operando hasta este año. El objetivo del programa es bien claro: seguir apoyando con créditos a la planta industrial de nuestro país, y muy en especial a las micro, pequeñas y medianas industrias.

También en este año se le dio impulso al Programa de Desarrollo Empresarial.

#### **4.2.1. Requisitos para ser sujetos de crédito**

Cabe señalar que no todas las empresas que solicitan financiamiento, pueden ser acreedoras al crédito. A continuación se establecen las bases generales para ser sujeto de crédito, de acuerdo a la propia Nacional Financiera:

- Debe tratarse de una persona física o moral,
- Que tenga capacidad legal para contraer obligaciones,
- Que el solicitante sea solvente económicamente,
- Que sus productos o los servicios que preste, tengan demanda constante dentro del mercado,
- Que tenga capacidad de pago.

Asimismo, deben presentar la siguiente documentación:

- Información financiera reciente con una antigüedad no mayor a tres meses, a la fecha de la solicitud y de ejercicios anteriores completos, los cuales son el balance general con relaciones analíticas, estados de resultados y el estado de costo de producción y ventas.
- Información financiera proyectada, para los casos en que se solicite financiamiento a mediano o largo plazo, los cuales son el balance general, el estado de resultados y el estado de costo de producción y ventas.

### 4.3. ANÁLISIS DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS MEDIANTE LOS PROGRAMAS IMPLEMENTADOS POR NACIONAL FINANCIERA A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

#### Año 1988

En este año Nacional Financiera reorientó sus recursos hacia nuevas actividades. Así, pretendió apoyar la planta productiva del país mediante programas específicos de financiamiento, dándole mayor énfasis a la industria pequeña y mediana por la importancia que éstas representan. Canalizó a través de los diferentes programas un total de 475,168 millones de pesos (actualmente 475 millones 168 mil pesos), distribuidos de la siguiente manera:

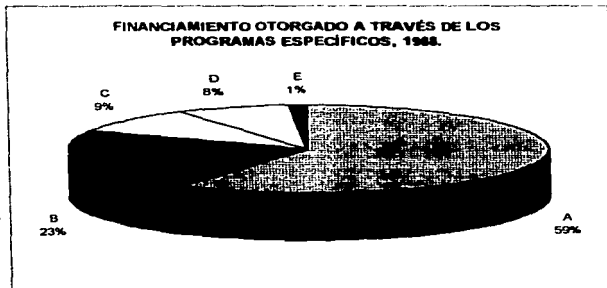
Cuadro no. 11

<b>FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROGRAMA</b>	
<b>PROGRAMA</b>	<b>(Millones de viejos pesos)</b>
Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial	279,052
Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria	108,542
Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital	43,245
Programa de Apoyo Integral a la Industria Farmacéutica Nacional	36,947
Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria	7,382
<b>TOTAL</b>	<b>475,168</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1988.

Con los datos anteriores, se puede deducir que el financiamiento otorgado a través de los diferentes programas representados en porcentajes fue distribuido de la siguiente forma:

Gráfico no.10



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1988.

Nota:

- A. Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial
- B. Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria
- C. Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital
- D. Programa de Apoyo a la Industria Farmacéutica Nacional
- E. Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria

Observemos que el PROFIRI fue el que más crédito otorgó; es decir, fue el programa al que más peso le dio la institución para dirigir sus recursos, lo cual nos da a entender que es el más completo, a diferencia de los demás programas. Efectivamente, entre sus objetivos se encuentran la modernización y rehabilitación financiera de las empresas para llegar a una meta específica, la cual es aumentar las exportaciones nacionales y sustituir importaciones. Sin embargo, se dirige a todas las empresas en conjunto y no nada más a las de

menor tamaño. Al Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria se le dio un peso menor, de 23%; en cambio al Programa de Apoyo Integral a la Microindustria, dirigido especialmente a este tipo de empresas, se le otorgo para su canalización, tan sólo el 1% del total de los fondos prestables.

Del análisis de los montos otorgados mediante cada programa se puede decir, según cifras del propio Informe de Nacional Financiera, que el PROFIRI canalizó el 40% del total de su financiamiento a la instalación y puesta en marcha de la planta industrial, el 35% a la modernización y optimización de la planta industrial, el 10% a la eliminación de cuellos de botella, 8% a la fabricación de productos de exportación, y el 7% restante se dirigió al mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.

Cabe señalar que del total otorgado por el PROFIRI, 231,916 millones provinieron del Banco Mundial y 47,136 millones fueron otorgados por la propia institución.

La distribución sectorial del financiamiento otorgado por el PROFIRI, es de la siguiente forma:

Cuadro no.12

<b>DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL PROFIRI</b>	
<b>INDUSTRIA</b>	<b>Porcentaje</b>
Autopartes	19%
Textil	17%
Alimenticia	15%
Metalmecánica	10%
Papel	10%
Equipo Hospitalario	10%
Otros Sectores Productivos	19%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1985.

Observemos que las actividades industriales a las que más se apoyó mediante el PROFIRI, fueron la de autopartes, la textil y la alimenticia, absorbiendo poco más de la mitad del total de los recursos.

El Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria canalizó el 14% de sus recursos a la microindustria, el 74% fue para la pequeña industria y sólo el 12% fue para la industria mediana. También se dieron dentro de este programa acciones que tienen que ver con la asistencia técnica y promoción de proyectos de inversión, entre las que destacan la promoción de 16 parques industriales, desconcentración de industrias, cursos de capacitación y asistencia técnica. De todo esto se debe aclarar que los resultados no fueron como inicialmente se esperaban puesto que de los 16 parques industriales pensados, sólo dos tuvieron éxito (el de Los Mochis y el de Topolobampo, ambos en Sinaloa); sólo se desconcentraron siete industrias a lo largo de todo el territorio nacional; y los cursos de capacitación y asistencia técnica no tuvieron mucha demanda, tal vez por falta de promoción o por apatismo por parte de los empresarios, sobre todo micros.

Otro de los programas de NAFIN, el PROBICAP, se dedicó a otorgar crédito a través de la propia institución y del Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

En cuanto al Programa de Apoyo a la Industria Farmacéutica Nacional, las empresas pequeñas y medianas a partir del año de estudio empezaron a redescantar dentro del FOGAIN recursos, llegando hasta 22,530 millones del total, representando el 60% del total.

El PROMICRO, otro de los programas de la institución dirigido especialmente al sector micro, también trató de brindar capacitación y asistencia técnica, más no se sabe con precisión el número de beneficiados, pero sin lugar a duda no debieron ser muchos, pues no se intensificó el esfuerzo, dado que sólo cinco fueron las instituciones educativas a las que se les pidió asesoría de este tipo.

El Gobierno constituyó seis fondos de fomento industrial para que apoyaran desde el análisis de viabilidad a los proyectos de inversión hasta su puesta en

marcha y desarrollo. Estos fondos los supervisó y coordinó Nacional Financiera, los cuales fueron: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), Fondo de Fomento Industrial (FOMIN), Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC) y Fideicomiso Minerales No Metálicos (MINOMET).

El monto total del financiamiento otorgado por los fondos en su conjunto ascendió a 805,182 millones de pesos (actualmente 805 millones 182 mil). El financiamiento otorgado por cada uno de estos Fondos fue como se presenta a continuación.

Cuadro no.13

<b>FINANCIAMIENTO OTORGADO POR LOS FONDOS</b>	
<b>FONDO</b>	<b>Millones de viejos pesos</b>
FOGAIN	618,234
FOMIN	26,602
FIDEIN	8,279
FONEP	20,577
MINOMET	131,488
<b>TOTAL</b>	<b>805,182</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1988.

Claramente se observa que el FOGAIN, siendo el fondo más antiguo de todos y el que más organización tenía, fue el que más recursos allegó a industrias pequeñas y medianas.

El FOMIN apoyó la participación accionaria destinando para ello 23,869 millones de pesos (actualmente 23 millones 869 mil) y a los créditos subordinados

convertibles, a los que se otorgaron 2,735 millones de pesos (actualmente 2 millones 735 mil).

La industria más beneficiada fue la manufacturera, destacando las ramas del hierro/acero, productos alimenticios, y madera/corcho.

En el caso del FOMIN, éste desarrollo tres programas: 1) el Programa de Financiamiento que apoyó la construcción de naves, canalizando 6,274 millones de pesos (actualmente 6 millones 274 mil) y a la urbanización presupuestando un monto de 2,005 millones (actualmente 2 millones 5 mil); 2) el Programa de Estudios y Proyectos, el cual permitió que se llevaran a cabo tres estudios de prefactibilidad y dos de factibilidad técnica, económica y financiera, la revisión de un dictamen de 26 proyectos de ingeniería básica, y dos estudios especiales; y 3) el Programa de Asistencia Técnica, contemplando la asesoría de 58 parques industriales y la supervisión de 29 proyectos.

Por su parte el FONEP destinó 15,792 millones de pesos (actualmente 15 millones 792 mil) a la realización de estudios y proyectos y 4,785 millones (actualmente 4 millones 785 mil) al apoyo de firmas consultoras.

Las actividades beneficiadas fueron: el sector agropecuario, el industrial y el apoyo a la consultoría, representando 46%, 31% y 23% respectivamente.

El total de lo otorgado por el MINOMET se refieren a créditos directos, refaccionarios y de avío, con lo cual se pudo beneficiar a empresas, ejidos, cooperativas y personas físicas en 25 estados del territorio nacional.

En cuanto al INFOTEC, éste impartió 2,500 horas/clase, prestó servicios por 58,400 horas/investigación y atendió 306,000 solicitudes de documentos relativos a patentes, artículos técnicos, normas y libros.

### **Año 1989**

Durante 1989 se pretendió seguir impulsando la planta productiva del país a través de los programas específicos de financiamiento. En este año el monto del

financiamiento alcanzó los 845 mil millones de pesos (actualmente 845 millones), repartidos entre los diferentes programas de la siguiente manera:

Cuadro no.14

<b>MONTO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROGRAMA</b>	
<b>PROGRAMA</b>	<b>(Millones de viejos pesos)</b>
Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial	371,000
Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria	199,000
Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria	21,000
Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital	59,000
Otros Programas	195,000
<b>TOTAL</b>	<b>845,000</b>

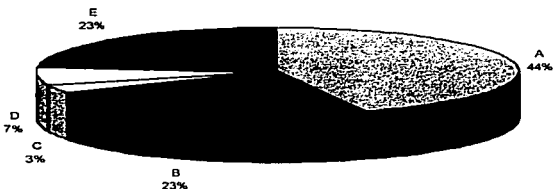
Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edt. NAFIN, 1989.

De los datos anteriores, se deduce que el financiamiento otorgado a través de los diferentes programas durante este año, representados en porcentajes fue distribuido de la siguiente forma:



Gráfico no.11

**FINANCIAMIENTO OTORGADO A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS ESPECÍFICOS, 1989.**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

Nota:

- A. Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial
- B. Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria
- C. Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria
- D. Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital
- E. Otros Programas

Igual que el año anterior, el PROFIRI, fue el que más crédito canalizó; el Programa de Apoyo Integral a la Micro, Pequeña y Mediana Industria siguió canalizando el mismo porcentaje que el año anterior, 23%; y el Programa de Apoyo integral a la Microindustria pasó de otorgar un 1%, el año anterior, a 3% en este año.

Cabe mencionar que los 371 mil millones (actualmente 371 millones) otorgados al PROFIRI para financiar proyectos de inversión, estuvieron compuestos por 118 mil millones de pesos y 103 millones de dólares. El financiamiento en dólares fue para que los proyectos de inversión generaran divisas. Mediante este programa se apoyo al capital de trabajo permanente; se impulsó el financiamiento para la ampliación y modernización de la capacidad productiva; se dio crédito para la

investigación y el desarrollo tecnológico; se brindó apoyo para otorgar capacitación; y se apoyó al capital accionario.

El PROBICAP apoyó durante este año a 49 empresas (fabricantes de bienes de capital), mientras que el PROMICRO benefició financieramente a 992 microindustriales y capacitó a 2,554 empresarios a través de cursos de capacitación, que en este año fueron 150.

En cuanto a la distribución sectorial del financiamiento otorgado por el PROBICAP, ésta fue de la siguiente manera:

Cuadro no.15

<b>DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL PROBICAP</b>	
<b>INDUSTRIA</b>	<b>Porcentaje</b>
Minerales no Metálicos	34%
Papel y sus Productos	18%
Sustancias y Productos Químicos	15%
Productos Metálicos y Maquinaria y Equipo	14%
Otras	19%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

Entre minerales no metálicos y papel, se llevaron más de la mitad del total de los recursos prestables.

Como se puede apreciar en el siguiente cuadro, los recursos del PROFIRI, PROBICAP y PROMICRO se canalizaron a los diferentes estados del país, representando el 58%, 79% y 56% del total, respectivamente.

Cuadro no. 16

<b>DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR PROGRAMA</b>		
<b>PROFIRI</b>	<b>PROBICAP</b>	<b>PROMICRO</b>
Hidalgo	Nuevo León	México
Coahuila	México	Guanajuato
Puebla	Durango	San Luis Potosí
Tamaulipas	Morelos	Veracruz
Chihuahua	Distrito Federal	Morelos

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

En cuanto a los Fondos que operaron activamente durante 1989, se encuentran el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) y el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

El FOGAIN tuvo como objetivo primordial el apoyar las metas nacionales, como la preservación de la planta industrial, la generación de empleo productivo y permanente y la producción de bienes de consumo. Partiendo de lo anterior el Fondo, en congruencia con Nacional Financiera, se propuso, como norma operativa, apoyar preferentemente a la micro, pequeña y mediana industria del país, mediante recursos a bajas tasas de interés y a largo plazo. Así, se canalizaron recursos por 1.3 billones de pesos (actualmente 1,300 millones de pesos). Con esto se benefició a 10,026 empresas, destacando, como se observa a continuación, las textiles, las de alimentos, calzado y cuero, prendas de vestir, y las de hule y plástico.

Cuadro no.17

<b>DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL FOGAIN</b>	
<b>INDUSTRIA</b>	<b>Porcentaje</b>
Textil	24%
Alimentos	8%
Calzado y Cuero	8%
Prendas de Vestir	8%
Hule y Plástico	7%
Productos Metálicos	7%
Otros	38%
Total	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

Claramente se aprecia que la industria textil es la que más apoyo tuvo por parte del FOGAIN; asimismo, entre alimentos, calzado/cuero, prendas de vestir, hule/plástico y productos metálicos absorbieron el 38% y el otro 38% restante a actividades no específicas.

Los beneficios otorgados por el FOGAIN respaldó a la expansión y mayor utilización de la capacidad productiva; apoyo especializado a la microindustria que no ha tenido acceso al crédito bancario; a la modernización; a la desconcentración industrial; al financiamiento a proveedores; al capital de trabajo y al combate a la contaminación.

El FONEI otorgó en general 347 mil millones de pesos (actualmente 347 millones), compuestos por 232 mil millones de pesos y 47 millones de dólares. Estos se distribuyeron a las industrias de la siguiente manera:

Cuadro no. 18

<b>DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL FONEI</b>	
<b>INDUSTRIA</b>	<b>Porcentaje</b>
Productos Metálicos	36%
Sustancias y Productos Químicos	17%
Productos Alimenticios	12%
Otras	35%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

Se observa que entre productos metálicos, sustancias químicas y productos alimenticios absorbieron el 65% del total prestable de este fondo.

El FONEI ofreció crédito a las empresas antes mencionadas para equipamiento, apoyo al capital de trabajo, financiamiento para el control de la contaminación, apoyos para aumentos de productividad, respaldo al desarrollo tecnológico, reestructuración financiera, otorgamiento de garantías y participación accionaria. Así, se beneficiaron 248 empresas.

Los recursos del FOGAIN y del FONEI se canalizaron a los diferentes estados del país, representando el 57% Y 61%, respectivamente, lo cual se presenta a continuación.

Cuadro no. 19

<b>DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR FONDO</b>	
<b>FOGAIN</b>	<b>FONEI</b>
Jalisco	Nuevo León
Guanajuato	México
Nuevo León	Baja California
Puebla	Jalisco
Sonora	Sonora
Sinaloa	Aguascalientes

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1989.

Separando el financiamiento que se otorgó mediante los programas específicos de financiamiento en general durante 1989 en moneda nacional y moneda extranjera, tenemos que el total que Nacional Financiera otorgó en moneda nacional fue de 2.7 billones de pesos (actualmente 2 mil 700 millones), 48% mediante el FOGAIN, 2% del PROBICAP, 1% del PROMICRO, 4% del PROFIRI, 9% del FONEI, 7% mediante otros programas y el 29% restante fue para operaciones de primer piso; mientras lo otorgado en moneda extranjera, el monto fue de 1,262 millones de dólares, 78% mediante la propia institución, el 9% al apoyo directo a importaciones, 8% del PROFIRI, 4% del FONEI y 1% del PROBICAP.

Se trabajó también con otros tres fondos, los cuales ya venían operando, dentro de la actividad fiduciaria de la institución:

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) en este año canalizó hacia la actividad industrial un total de 6 mil millones de pesos (6 millones de nuevos pesos), apoyando principalmente a la industria de transformación con un 84% del total de los recursos, dejando el 16% restante a la industria básica.

Minerales no Metálicos Mexicanos (MINOMET), por su parte, destinó créditos por 107 mil millones de pesos (107 millones de nuevos pesos) a diferentes giros económicos, como empresas, ejidos, cooperativas y personas físicas, aunque no se da más detalle de que monto se otorgó a empresas industriales exactamente.

El INFOTEC continuó trabajando en su afán por contribuir la calidad de la producción en las industrias a través de los programas de capacitación, asistencia técnica y proporcionando información oportuna, pero en este caso tampoco dan cifras que revelen si en efecto se llevaron a cabo los objetivos, o todo quedó tan sólo en palabras.

### **Años 1990 - 1993**

A partir de 1990 y hasta 1993, y con el fin de agilizar trámites y brindar un supuesto acceso más sencillo a los apoyos crediticios, los programas de

descuento con que se había estado operando anteriormente, se transformaron en seis: Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), Programa de Modernización, Programa de Infraestructura Industrial, Programa de Desarrollo Tecnológico, Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente y Programa de Estudios y Asesorías. Es así como de 1990 a 1993 Nacional Financiera dio respaldo financiero a través de los programas, siendo el monto de lo otorgado durante los cuatro años en conjunto de 73,264 millones de pesos. (cuadro no.20). Como se puede apreciar en los cuatro años de estudio, entre el Programa para la Micro y Pequeña Empresa y el Programa de Modernización ocupan el mayor porcentaje de financiamiento otorgado, siendo del 95.7% en 1990, de 97.2% en 1991, de 98.7% en 1992 y 98.3 en 1993. Mientras que a los otros cuatro programas, igual de importantes, se dejó tan sólo el 4.3, 2.8, 1.3 y 1.7% para los mismos años.

Cuadro No. 20

**MONTO DEL FINANCIAMIENTO POR PROGRAMA**  
**1990 - 1993**

(Millones de nuevos pesos)

	1990		1991		1992		1993	
	Monto del Financiamiento	Porcentaje del Total	Monto del Financiamiento	Porcentaje del Total	Monto del Financiamiento	Porcentaje del Total	Monto del Financiamiento	Porcentaje del Total
Programa								
Micro y Pequeña Empresa	1,680	59.3	8,596	70.3	15,832	67.9	24,912	71.4
Modernización	1,030	36.4	3,290	26.9	7,169	30.8	9,399	26.9
Otros*	121	4.3	346	2.8	300	1.3	569	1.7
<b>TOTAL</b>	<b>2,831</b>	<b>100.0</b>	<b>12,232</b>	<b>100.0</b>	<b>23,321</b>	<b>100.0</b>	<b>34,880</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1990 - 1993.

\* Desarrollo tecnológico, Infraestructura industrial, Mejoramiento del medio ambiente, Estudios y asesorías.



Cuadro No. 21

**NÚMERO DE EMPRESAS APOYADAS POR PROGRAMA**  
**1990 - 1993**

Programa	1990		1991		1992		1993	
	Empresas	Porcentaje	Empresas	Porcentaje	Empresas	Porcentaje	Empresas	Porcentaje
	Apoyadas	del Total	Apoyadas	del Total	Apoyadas	del Total	Apoyadas	del Total
Micro y Pequeña Empresa	13,155	95.6	52,793	97.1	90,286	97.4	123,377	97.3
Modernización	498	3.7	1,375	2.5	2,393	2.6	3,006	2.4
Otros*	100	0.7	196	0.4	n.d.	-	n.d.	-
<b>TOTAL</b>	<b>13,753</b>	<b>100.0</b>	<b>54,364</b>	<b>100.0</b>	<b>92,679</b>	<b>100.0</b>	<b>126,383</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Ed. NAFIN, 1990 - 1993.

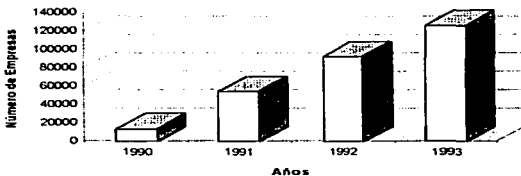
\* Desarrollo tecnológico, Infraestructura industrial, Mejoramiento del medio ambiente, Estudios y asesorías.

En cuanto a las empresas apoyadas durante el periodo 1990-1993, se supone que si el Programa para la Micro y Pequeña Empresa y el Programa de Modernización fueron los que más créditos otorgaron, también debieron apoyar a un mayor número de empresas. En efecto, como se observa en el cuadro no.21, en 1990 y 1991, el porcentaje de las empresas apoyadas tan sólo por estos dos programas fue de 99.3 y 99.5%, respectivamente. En 1992 y 1993 no se tiene el dato de a cuantas empresas apoyaron el resto de los programas, pero sin duda no fueron a muchas, pues si observamos la tendencia de los dos primeros programas, la proporción fluctúa entre 99%, así que las empresas apoyadas por los demás programas tendrán también una tendencia de menos del 1%, como en los casos de los años anteriores (1990 y 1991).

En la gráfica no.12 se puede apreciar el incremento que año con año se presentó en cuanto a las empresas apoyadas en total a través de los seis programas de descuento con que Nacional Financiera operó en este lapso.

Gráfico no.12

**EMPRESAS APOYADAS POR LOS DIFERENTES PROGRAMAS.  
1990 - 1993**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe de actividades, Edit. NAFIN, años 1990 - 1993.

Nota: En los años 1992 y 1993 no se tomaron en cuenta las empresas de los siguientes programas: Desarrollo Tecnológico, Infraestructura Industrial, Mejoramiento del Medio Ambiente y Estudios y Asesorías.

Los recursos de los programas se canalizaron a los diferentes estados del país, siendo los más importantes por el porcentaje ofrecido del total los que aparecen en el cuadro no.22.

De 1990 a 1993, las actividades que demandaron mayores recursos por programas fueron las presentadas en el cuadro no.23.

Cuadro No. 22

**DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL CRÉDITO POR PROGRAMA****1990 - 1992**

(estados y sus porcentajes del total)

1990			1991			1992		
PROMYP	Modernización	Otros*	PROMYP	Modernización	Otros*	PROMYP	Modernización	Otros*
Jalisco	Guerrero	Tamaulipas	Jalisco	Nuevo León	Baja California	D.F.	n.d.	Baja California
Guanajuato	Nuevo León	Nuevo León	Nuevo León	Chihuahua	Chihuahua	Jalisco	n.d.	México
Nuevo León	D.F.	Sonora	D.F.	D.F.	Nuevo León	Nuevo León	n.d.	Nuevo León
Sonora	Tamaulipas	Querétaro	Sinaloa	Sinaloa	México	Sinaloa	n.d.	D.F.
D.F.	Querétaro	Chihuahua	Sonora	Baja California	Tamaulipas	México	n.d.	Chihuahua
<b>% del Total</b>								
42%	50%	70%	37%	48%	61%	44%	-	59%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1990 - 1993.

\* Desarrollo tecnológico, Infraestructura industrial, Mejoramiento del medio ambiente, Estudios y asesorías.

Notas: 1) Los datos del Programa de Modernización para 1992 no están disponibles.

2) Los datos de 1993 no están disponibles.

Cuadro No. 23

**ACTIVIDADES INDUSTRIALES DEMANDANTES DE RECURSOS****1990 - 1992**

(actividades industriales y sus porcentajes del total)

	1990			1991			1992		
PROMYP	Modernización	Otros*	PROMYP	Modernización	Otros*	PROMYP	Modernización	Otros*	
Comercio	Textil	Construcción	Textil	Alimentos	Construcción	Construcción	Alimentos	Construcción	
Textil	Prod. Metál.	Prod. Metál.	P. de vestir	Bebidas y Tab.	Prod. Metál.	Papel	Bebidas y Tab.	Química	
Prod. Metál.	Maq. y Equipo	Maq. y Equipo	Prod. Metál.	Construcción	Maq. y Equipo	Textiles	Química	Hule y Plástico	
Bebidas y Tab.		Eq. de transp.		Prod. Metál.	Alimentos	P. de vestir	Construcción	Prod. Metál.	
Química				Maq. y Equipo	Bebidas y Tab.			Maq. y Equipo	
Hule y Plástico				Textiles	Química				
				P. de vestir					
<b>% del Total</b>									
70%	65%	95%	60%	54%	90%	81%	44%	76%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1990 - 1993.

\* Desarrollo tecnológico, Infraestructura industrial, Mejoramiento del medio ambiente, Estudios y asesorías.

Nota: Los datos de 1993 no están disponibles.

**Año 1994**

En este año, el monto de Nacional Financiera otorgado para créditos al sector privado fue de 53,253 millones de nuevos pesos, distribuidos de la siguiente manera:

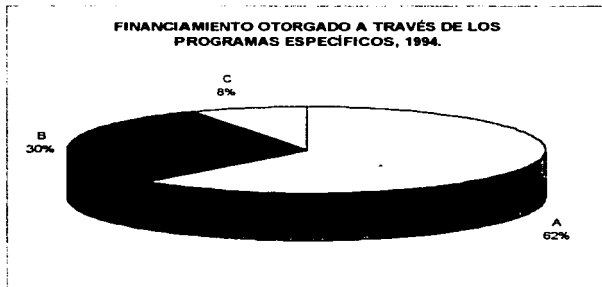
Cuadro no.24

<b>MONTO DEL FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROGRAMA</b>	
<b>Programa</b>	<b>Millones de nuevos pesos</b>
PROMYP	33,020
Programa de Modernización	16,145
Otros programas	4,088
<b>Total</b>	<b>53,253</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1994.

De los datos anteriores, se deduce que el financiamiento otorgado a través de los diferentes programas durante este año, representados en porcentajes fue distribuido como se muestra en el gráfico siguiente, correspondiendo el mayor porcentaje al PROMYP, seguido por el Programa de Modernización, los cuales en conjunto representaron el 92% del total.

Gráfico no.13



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edit. NAFIN, 1994.

A. Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa

B. Programa de Modernización

C. Otros programas

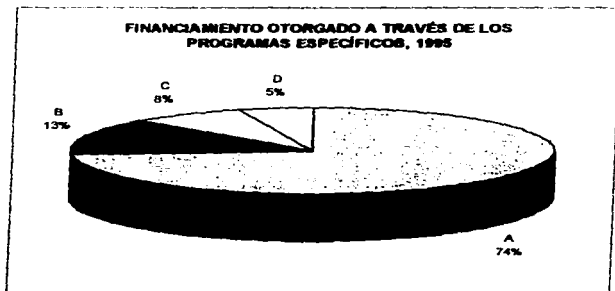
Las empresas apoyadas resultaron en total 136,912, de las cuales el 70% fueron de tamaño micro, el 28% pequeñas, y sólo el 2% medianas y grandes.

### **Año 1995**

En este año, la institución otorgó créditos por un monto de tan sólo 17,491 millones de nuevos pesos, muy bajo en comparación a lo otorgado en los últimos tres años atrás. De este total, el 60% se otorgó mediante la operación de segundo piso, 33% por primer piso y solo el 7% fue canalizado a través de los diferentes programas específicos de financiamiento: 74% del total otorgado se canalizó por medio del Programa de Modernización, 13% al Programa de Reestructuración de pasivos, 8% al programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

(PROMYP) y el 5% restante a otros programas, lo cual se aprecia en el siguiente gráfico no.14.

Gráfico no.14



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: Nacional Financiera, Informe anual de actividades, Edr. NAFIN, 1995.

A. Programa de modernización

B. Programa de reestructuración de pasivos

C. Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa

El Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN) entró en operación tan sólo un mes antes de que acabara el año, integrando diferentes programas de descuento con que se venía operando anteriormente, por eso se operó con tan sólo el 3.5% de los recursos.

El sector industrial es el que más salió favorecido, pues absorbió el 76.4% del total de los recursos. El apoyo a la industria manufacturera se dirigió principalmente a productos alimenticios, bebidas y tabaco, textiles, prendas de vestir e industria del cuero. También se apoyó a sectores considerados críticos, como cuero-calzado, textil-confección, muebles, juguetes y artículos deportivos.



El 99.1% de las empresas atendidas fueron micro, pequeñas y medianas, mientras que tan sólo el 0.9% fueron empresas grandes, pero no corresponde la equidad en cuanto a la derrama crediticia, pues ésta no favoreció a las empresas micro, pequeñas y medianas, siendo de 35.2% del total de los recursos, mientras que el 64.8% fue a para a manos de las empresas grandes.

NAFIN y la SECOFI trabajaron en conjunto para localizar nuevas ramas de la industria manufacturera prioritarias, para seguirlas apoyando, debido al impacto en la articulación de cadenas productivas, la integración de micro y pequeños proveedores, la creación de empleos permanentes y la generación y ahorro de divisas.

#### **Año 1996**

En este año, la institución se propuso apoyar mayormente el sector industrial, y de manera especial a la micro, pequeña y mediana empresa, como se había estado operando en los años antecedentes. Asimismo se dijo que los recursos que se canalizaron a la gran industria fue para que a través de ella se logrará apoyar mediante cadenas productivas a las empresas de menor tamaño

La derrama crediticia hacia el sector privado en este año fue de 38,939 millones de nuevos pesos, de los cuales se distribuyeron 30,922 a través del Programa Único de modernización Industrial; a su vez, el 84% de la derrama crediticia fue para el sector industrial y el 16% para comercio y servicios. La razón por la cual el PROMIN absorbió el mayor porcentaje de los fondos prestables, es que mediante éste, NAFIN continuó su tarea de fomentar el desarrollo de la industria manufacturera del país.

Cabe mencionar que del total otorgado, sólo el 60% fue para las empresas micro, pequeñas y medianas y el 84% fue para el sector industrial.

También continuó operando el Programa de Desarrollo Empresarial, mediante el cual se intensificó el desarrollo de actividades como la capacitación y asistencia técnica para atender de manera prioritaria a los acreditados de la institución; a los

intermediarios financieros, principalmente a los no bancarios; y a la industria manufacturera, en particular la perteneciente a las ramas y cadenas productivas prioritarias.

#### **4.4. LA REALIDAD DE LAS CIFRAS**

A través de la investigación, durante el periodo de estudio, se puede observar que el desarrollo regional no ha sido homogéneo, pues sólo se ha dado apoyo al 47% del territorio nacional, como se aprecia en el siguiente esquema no.3, mientras que podríamos pensar qué pasa con más de la mitad del territorio, que constituye mayormente la zona sur de país, aunque también hay estados del norte, como Durango, Zacatecas, San Luis Potosí, Aguascalientes y Nayarit, que no han recibido ningún apoyo de tipo financiero para empresas radicadas en estos estados. Lo anterior es bastante raro, puesto que Nacional Financiera cuenta con direcciones regionales, representaciones estatales de plaza y oficinas de presencia en estos estados. También en la zona sur hay direcciones de la institución en todos los estados en donde no ha habido ningún apoyo, as cuales son Oaxaca, Veracruz, Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

**REPÚBLICA MEXICANA**



**Esquema No. 3**

**Distribución geográfica del  
crédito otorgado por NAFIN  
1988 - 1995**

En cuanto al sector industrial, sólo el 23% del total de las actividades manufactureras existentes en el país ha sido apoyado, siendo estas: autopartes, textiles, alimentos, metalmecánica, papel, equipo hospitalario, minerales no metálicos, productos químicos, calzado/cuero, hule/plástico y bebidas/tabaco.

Por otra parte, se pensaría hasta aquí que el financiamiento otorgado por Nacional Financiera durante el periodo 1988 - 1994, a través de los diferentes programas de descuento, a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales en México ha ido aumentando a pasos agigantados, y que en 1995 haya caído debido a la crisis que se vivió en el país.

En efecto, el financiamiento otorgado aumentó año con año hasta 1994, pero si tomamos en cuenta la inflación de cada año, obtendremos el financiamiento real y veremos que el crecimiento de los créditos otorgados no es tan espectacular como parece.

Lo que se hizo fue homogeneizar el monto del financiamiento corriente a real, tomando como base el año de 1994 (INPC), para poder apreciar fielmente lo otorgado en el periodo de estudio, lo cual se muestra en las columnas 1 y 2 del cuadro no.25.

Cuadro No. 25

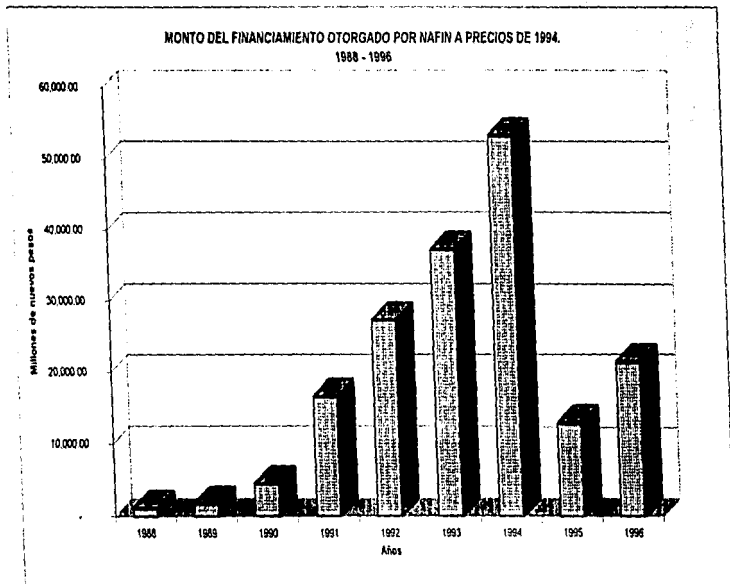
**FINANCIAMIENTO REAL OTORGADO POR NAFIN  
1988 - 1996**

(Millones de nuevos pesos)

	1	2	3	4
AÑO	Financiamiento a	Financiamiento a	Variación	Variación
	Precios Corrientes	Precios de 1994	Nominal	Real
1988	475.20	1,201.52	-	-
1989	845.00	1,780.07	78%	48%
1990	2,831.00	4,708.92	235%	165%
1991	12,232.00	16,585.76	332%	252%
1992	23,321.00	27,378.49	91%	65%
1993	34,880.00	37,308.80	50%	36%
1994	53,253.00	53,253.00	53%	43%
1995	17,491.00	12,956.30	-67%	-76%
1996	38,939.00	21,464.64	123%	66%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nacional Financiera, Informe anual de actividades. Edit. NAFIN, 1988 - 1996; y cálculos propios.

Gráfico No 15



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nacional Financiera, *Informe anual de actividades*. Edit. NAFIN. 1988 - 1996 y cálculos propios

El resultado coincide con el panorama económico trazado durante el periodo. Observemos el gráfico no.15, que corresponde a graficar la columna 2 del cuadro no.25 y veamos como entre 1991 y 1994 se obtuvo el mayor financiamiento otorgado, lo que coincide con los años en que el país tuvo las inflaciones más bajas de la década de los ochenta y lo que va de los noventa, bajando paulatinamente de 18.8% en 1991, hasta llegar a 7% en 1994; con el crecimiento económico, siendo el promedio de los cuatro años en conjunto de 2.6%; con el tipo de cambio, el cual se mantuvo constante, siendo la media de los cuatro años de 3.2 pesos por dólar; y finalmente con la tasa de interés de referencia (CETES), siendo en estos años cuando más cedieron a la baja, siendo la media de 15.9%, después de un 34.81% en 1990 y si retrocedemos años atrás, de 96.04% y 68.16% en 1987 y 1988, respectivamente.

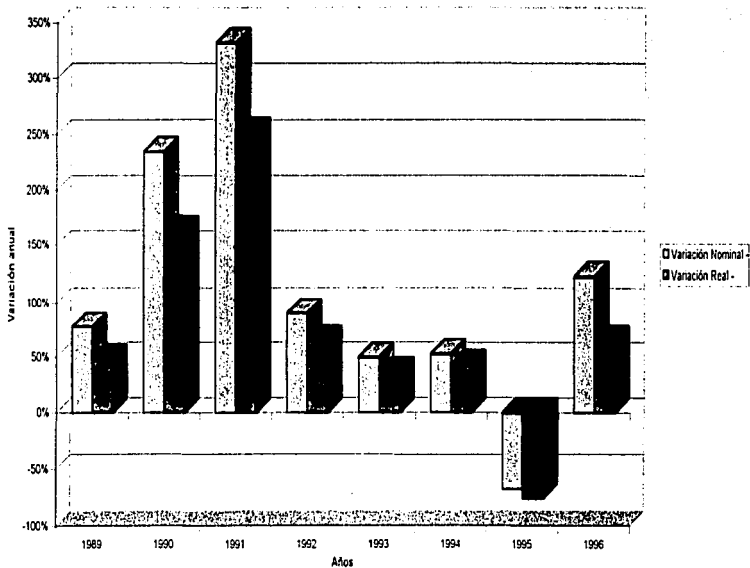
Claramente se aprecia en el mismo gráfico no.15 que en 1989 y 1990, debido a que Nacional Financiera comienza su cambio estructural y se convierte en banca de segundo piso, el incremento del financiamiento otorgado no es muy significativo; en 1991, cuando la institución se consolida, se aprecia un incremento significativo; de 1992, cuando se propone impulsar el desarrollo de la empresa, a 1994, cuando se cierra la administración, se ve aún más el incremento del financiamiento. En 1995, como resultado de la devaluación del peso, de 3.4 a 6.6 (93.5% más); de la inflación, pasando de 7% a 51.97%, representando 45 puntos porcentuales de diferencia; del aumento de las tasas de interés, disparándose hasta 48.59%, siendo el incremento de 35 puntos porcentuales con respecto del año anterior; y en consecuencia del nulo crecimiento económico, cayendo incluso hasta -5.1%; disminuye drásticamente el financiamiento otorgado por la institución. Para 1996 continúa una situación, no tan drástica, pero si similar, pues el peso siguió devaluándose en un 14%, las tasas de interés tan sólo descendieron 10 puntos porcentuales, la inflación bajo a 11.42% y el crecimiento fue de 3%, por lo que la institución recobró algo de su refinanciamiento, como se observa en el mismo gráfico.

Para darnos una idea de cuánto varió en términos reales el financiamiento año con año, en el cuadro no.25 se presenta también la variación nominal y la variación real (columnas 3 y 4, respectivamente), una vez convertido el financiamiento corriente, por así decirlo, a financiamiento real, es decir, a precios de 1994. Lo anterior se esquematiza en el gráfico no.16, que corresponde a graficar dichas columnas.



Gráfico No. 16

VARIACIÓN DEL MONTO DEL FINANCIAMIENTO NOMINAL Y REAL  
1989 - 1996  
(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a cálculos propios.

Del gráfico se puede deducir que el incremento del financiamiento que hubo, por ejemplo, de 1989 con respecto a 1988 no fue de 78%, sino de sólo 48%, en 1990 el incremento de los créditos otorgados no fue de 235%, sino de 165% y así año con año. En 1995 se aprecia que el financiamiento descendió no a 67%, sino a 76%, y en 1996 se incremento nuevamente no a 123%, sino tan sólo a 66%. Los puntos porcentuales de diferencia entre la variación nominal y la real del periodo fueron los siguientes: 30, 70, 80, 21, 14, 10, 9 y 57. respectivamente.

El análisis va más allá de simplemente observar el financiamiento otorgado y las coincidencias con el panorama macroeconómico trazado durante el periodo, pues a pesar de ello no se está totalmente de acuerdo con los resultados obtenidos de la institución, en parte por el mínimo o nulo impacto que sobre la actividad productiva se tuvo, derivado del insuficiente impulso al crecimiento del sector industrial. Se podría pensar que el financiamiento otorgado no corresponde totalmente a la realidad, pues si la media del crecimiento económico en el periodo 1988-1994 fue de 2.6%, éste debió ser mayor debido al impacto del sector manufacturero dentro del PIB, que como hemos visto representa el 22.6% en el periodo 1988-1995, tomando en cuenta que el financiamiento aumentó aún más en este periodo. ¿Es acaso que se requiere de tiempo para que se vea el impacto del financiamiento en el crecimiento de la economía?. Incluso en cuanto a la capacitación y asistencia técnica no se han visto resultados, recurriendo necesariamente a la misma pregunta: ¿Se requiere de más tiempo para ver los resultados?.

Lo que si hay que dejar en duda es que ¿dónde está el capital financiero que se destinó a las empresas?, puesto que los micro, pequeños y medianos empresarios, que fueron los más beneficiados por la institución, no cuentan aún con nuevas tecnologías para su propia eficiencia; tal vez porque aún no se sale de la situación mostrada en la última encuesta realizada por el INEGI y Nacional Financiera desde 1994, y presentada en el capítulo tres de la presente investigación, página 51, en donde se muestra que las empresas utilizan el

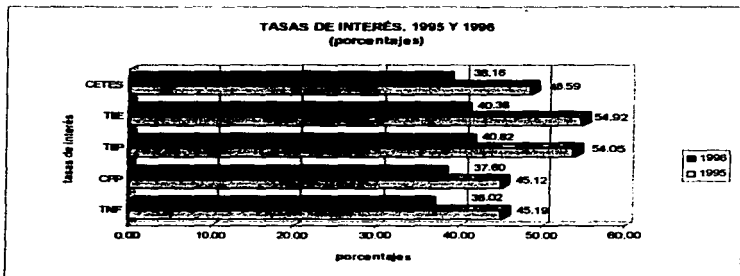
financiamiento mayormente a la compra de materias primas y mercancías; es decir, meramente a actividades de supervivencia y no así a las de productividad, eficiencia y tecnología, deduciendo que estas empresas únicamente cuentan con cierta solvencia pero no con crecimiento.

A pesar de todos los esfuerzos que ha hecho la institución, los recursos no se han aprovechado como debieran ser. Datos mostrados por diferentes estudios, sobre todo hemerográficos, muestran que, durante el periodo de estudio, en la institución hubo un gran problema para el desarrollo y funcionamiento de los programas específicos de financiamiento: la desviación de fondos, lo cual demuestra que los recursos no se han administrado bien.

De 1989, cuando fue la reestructuración, a 1994, las metas fueron apretadamente cumplidas, pero en 1995 definitivamente la metas no se cumplieron en lo absoluto, pues anteriormente habían comunicado un presupuesto de 25 mil millones de pesos. También el número de empresas apoyadas resultó inferior al programado.

El 1º de abril de 1995, NAFIN implementó su propia tasa de interés, justificando dicha acción diciendo que su volatilidad, en el corto plazo, era menor a la que caracterizaba a otras tasas que existían en el mercado, así facilitaría la planeación financiera de las empresas y desarrollaría nuevos proyectos empresariales de largo plazo. Según la propia institución, las empresas más beneficiadas con la implementación de la tasa NAFIN (TNF), eran las micro, pequeñas y medianas empresas con el objeto de que pudieran superar la situación difícil que se vivía. Ésta tasa fue aplicable a los créditos en moneda nacional que otorgaba la institución y se calculaba en base al costo mensual de captación institucional. Aunque la TNF no se pueden comparar directamente con la TIIP, CPP ó CETES, debido a que la TNF es una tasa activa y las demás son pasivas. En el siguiente gráfico no.17 se aprecia como la TNF resulta aparentemente menor a las demás tasas, lo cual se explicará en el capítulo cinco.

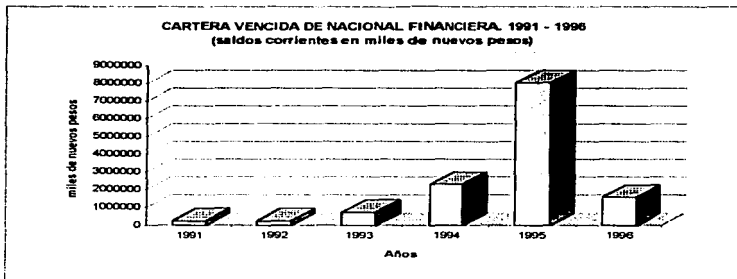
Gráfico no.17



Fuente: Elaboración propia en base a datos de: CPP, TIIP, TIE y CETES del banco de datos del INEGI; TNF del banco de datos de NAFIN.  
 Nota: el año 1995, sólo incluye 9 meses (de abril a diciembre)

En cuanto a la cartera vencida de Nacional Financiera, vemos en el gráfico siguiente no.18 que en 1991, cuando fue la consolidación de la institución, no representaba mayores problemas de los que un banco como tal tiene, así fue también en el año siguiente, cuando se planteó apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios, sobre todo, pero en 1995 aumentó notablemente, lo cual se piensa que se debió a la crisis en la que se encontraba el país.

Gráfico no. 18



Fuente: Boletín de Banca de Desarrollo, CNBV, varios años.

En 1996 la institución se refinanció, por lo tanto su cartera vencida disminuyó, pero igualmente no tuvo el impacto esperado dentro del PIB, y por ende, dentro de las empresas para que éstas se desarrollen. Se espera que en los años venideros, la cartera vencida de NAFIN disminuya a niveles aceptables, para que se logren los objetivos del Estado y de la propia institución.

## CAPÍTULO 3



**LINEAMIENTOS DE UNA  
NUEVA POLÍTICA DE  
NACIONAL FINANCIERA  
PARA IMPULSAR EL  
DESARROLLO Y  
CRECIMIENTO DEL PAÍS**

## **5.1. POLÍTICAS CREDITICIAS DIRIGIDAS A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES**

Hablar de los lineamientos de una nueva política de Nacional Financiera es un arma de doble filo: pues mientras, por un lado, la institución menciona que continuará apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas con el objeto de contribuir a la reactivación de la economía, fortaleciendo la planta productiva y tratar de preservar el empleo, por otro lado vemos que lo anterior no corresponde a los datos estadísticos que sobre esto se tienen.

El esquema de reestructuración de pasivos (ver anexo) sólo ha podido dar resultados en un 15.6%, pues cifras tomadas de los propios boletines de circulación interna de la institución, revelan que de un total de 112 mil microempresas que mostraron problemas de pago puntual, únicamente 17,520 han reestructurado sus adeudos hasta 1996. Asimismo el Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en Udi's, otro de los nuevos servicios que ofrece NAFIN, (ver anexo), sólo permitió la regularización de 10.8% de los créditos con graves problemas de pago durante 1995 y 1996.

Dentro de las metas de rescate financiero, NAFIN ha descartado implícitamente a las microempresas, ya que el Programa Extraordinario de Capital de Riesgo NAFIN - Banca Comercial (ver anexo) solamente capitalizará pasivos de empresas (pequeñas y medianas) cuya viabilidad esté comprobada, y serán aquellas que no se encuentren en quiebra técnica o en suspensión de pagos.

Asimismo, en cuanto al PRODEM (ver anexo), no se ha visto que los empresarios micro, pequeños y medianos, que son los que resultan beneficiados de este programa, tengan mayor conocimiento de su existencia. Hace falta una mayor movilización, por parte de la institución, para que se den a conocer de forma masiva entre los empresarios tanto los cursos que se ofrecen para la capacitación, como la asistencia técnica que ofrece la misma institución.

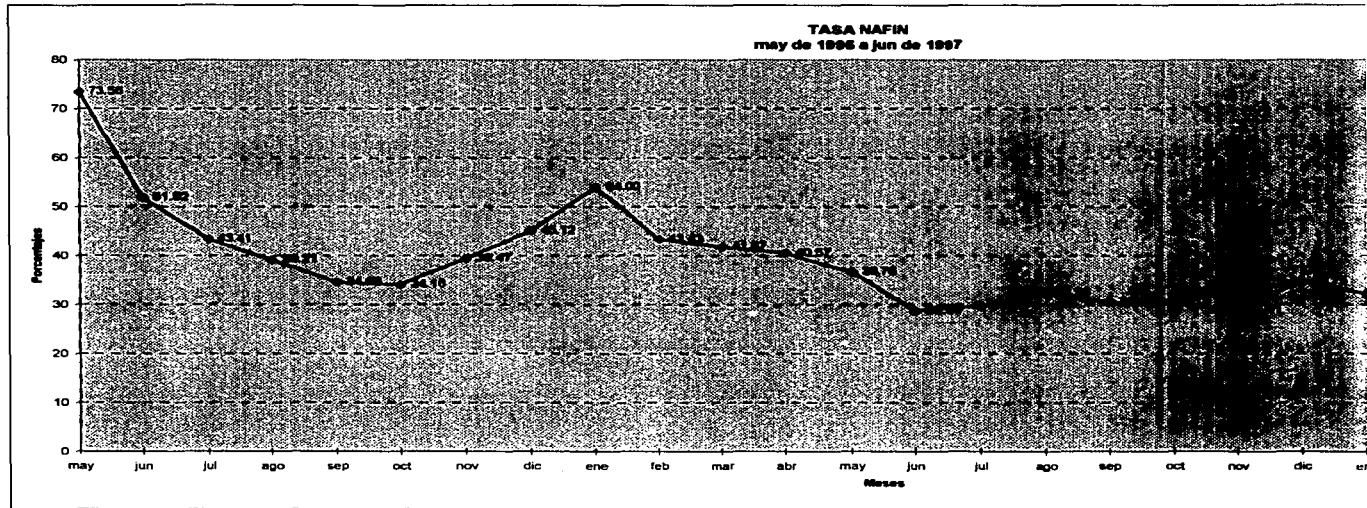
Para 1997 la institución planea otorgar créditos por un monto de 31,939 millones de pesos, los que se destinarán en un 78.7% al sector privado y sólo el 21.3% al sector público; el monto es un poco menor a lo otorgado el año pasado, ante lo cual surgen dos preguntas, ¿se piensa, con el mismo monto que el año anterior, atender a un número mayor de empresas?, y si es así, ¿cómo repercutirá esto en el Producto Interno Bruto?, porque se pretende, con el monto otorgado, adoptar un enfoque principalmente de fomento industrial y en particular de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. El 97% del apoyo está destinado a empresas micro, pequeñas y medianas y sólo el 3% a las grandes, con lo que podríamos pensar que si el sector manufacturero representa el 21.5% del PIB, también se repercutirá positivamente en éste.

Por otra parte, cuando se llevo a cabo la reestructuración de la banca de desarrollo en general, durante 1989, también NAFIN la inició mediante su propio cambio estructural. En ese entonces uno de los objetivos de la reestructuración de estos bancos fue operar con tasas a costos de mercado. NAFIN así lo hizo hasta 1995, cuando decide implementar su propia tasa de interés; sin embargo, este nuevo sistema de operación no duró mucho tiempo, pues desde el 17 de marzo del presente año (1997), la institución opera con la tasa de interés interbancaria de equilibrio en sustitución de la tasa NAFIN (TNF).

La TNF, como es obvio, no resultó. Simplemente en el año en que operó los doce meses, el promedio del costo del dinero fue de 36%, más cuatro puntos porcentuales de margen de intermediación, con lo cual superó la tasa de referencia (CETES) reportada durante el mismo periodo, el cual fue de 38%. La diferencia se nota aún más si hacemos la comparación de un sólo mes contra otras tasas reportadas dentro del sistema bancario; por ejemplo, durante enero de 1996 la TNF ascendía a 54%, como se observa en el gráfico no.18, más los cuatro puntos porcentuales del margen de intermediación, da el 58%, la cual rebasa la tasa de 46% reportada en los cinco bancos comerciales líderes en el mercado.



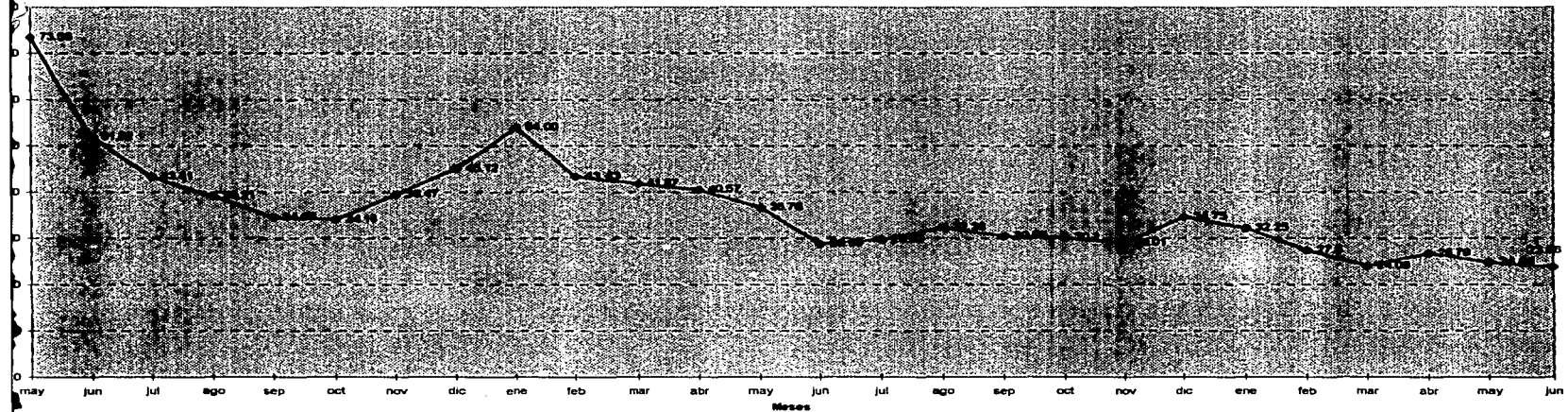
Gráfico No. 18



Fuente: Nacional Financiera.

Gráfico No. 18

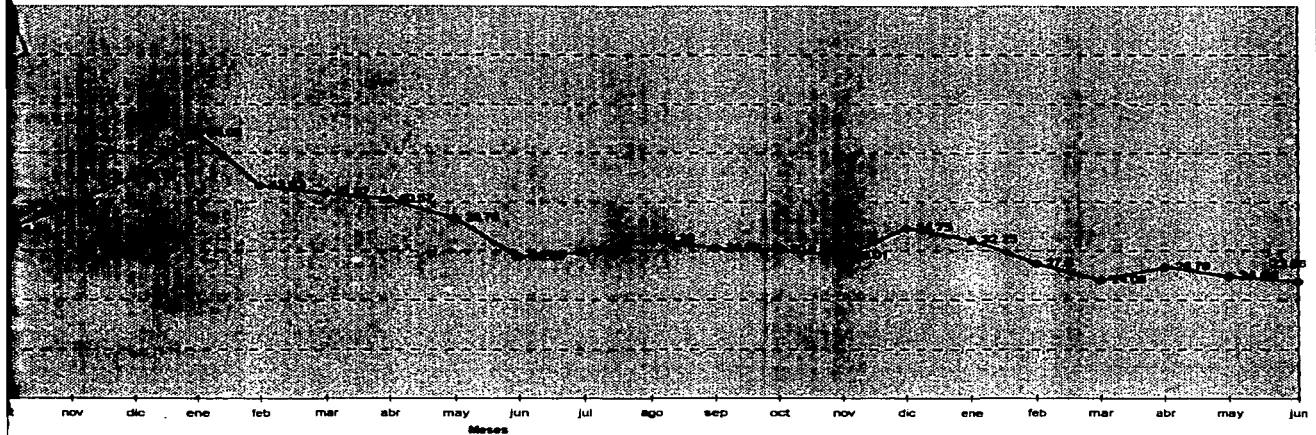
TASA NAFIN  
may de 1995 a jun de 1997



Nacional Financiera.

Gráfico No. 18

TASA NAFIN  
may de 1996 a jun de 1997



Lo anterior confirma una vez más lo ya dicho anteriormente en el capítulo tres: las micro, pequeñas y medianas empresas prefieren acudir a la banca comercial, por las condiciones de los créditos y su información clara y oportuna. Por ello NAFIN hasta 1996 fue considerada una institución crediticia cara, y hasta cierto punto oculta, para las micro, pequeñas y medianas empresas. Aparentemente la TNF era menor a las otras tasas de mercado, pero dependía de quién solicitara el crédito; por ejemplo, para empresas micros, era la TNF, para pequeñas, la TNF más 1 punto, para medianas, la TNF más dos puntos, y para las grandes, la TNF más tres puntos.

En el presente año (1997), NAFIN sigue operando con un método similar, pero ahora tomando como base la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE). La justificación, por parte de NAFIN de la sustitución de tasas, es que la nueva tasa de referencia tiene como propósito ajustar con oportunidad el costo de los recursos de la institución al comportamiento y fluctuaciones de los mercados financieros y así ofrecer a las empresas financiamiento para sus proyectos de inversión conforme a las condiciones del mercado.

Lo cierto es que muchas de las empresas de menor tamaño, sobre todo, no podían acceder al financiamiento por las tasas que ofrecía NAFIN, por lo que la gran mayoría sigue prefiriendo acudir a bancos comerciales.

## **5.2. LAS UNIONES DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES.**

Las uniones de crédito nacieron de la necesidad de facilitar el acceso de los pequeños productores, en general, al financiamiento bancario. Son organizaciones integradas al Sistema Financiero Mexicano, como organizaciones auxiliares del crédito, constituidas bajo la modalidad de Sociedad Anónima de Capital Variable, agrupan a personas físicas y morales (micros, pequeñas y

medianas empresas), sirven como puente entre los bancos que captan recursos de la comunidad y los productores que requieren dichos fondos para proyectos específicos. Con la unión de crédito se puede participar de los beneficios de la asociación libre y espontánea para el desarrollo agrícola, industrial y comercial, con ello adquirir el financiamiento bancario adecuado.

El objetivo primordial de las uniones de crédito es "unir", como su propio nombre lo indica, a empresarios micro, pequeños y medianos, así como promover el desarrollo de las mismas para que por medio del trabajo en grupo mejoren los resultados de sus necesidades productivas y hagan más eficientes sus procesos administrativos. El procedimiento es el siguiente: La unión se encarga de hacer el papel de intermediario entre la banca y los socios, o bien otorgando recursos propios entre los socios. La unión logra reducir costos de producción, elevar la productividad y aumentar ingresos reales de los empresarios asociados, mediante la mejora de la capacidad de negociación dentro de los mercados financieros y la obtención de beneficios al adquirir materias primas.

Los socios de una unión de crédito pueden obtener mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta, ya que representan para la banca una opción para atender en forma masiva gran cantidad de pequeñas operaciones, que no serían rentables o posibles (por falta de garantías, etc) por otros medios, en virtud del respaldo y seguridad que dichas uniones prestan a sus socios.

Las ventajas de las uniones de crédito son: obtención de crédito adecuado; descuentos, ofertas y promociones conjuntas; acceso a mercados; compras en común; respaldo por garantías o avales; asistencia técnica y asesoría y comercialización en conjunto.

En México, el 12% de las uniones de crédito existentes son industriales, porcentaje considerado alto si lo comparamos con el agropecuario, 5%, y con el comercial, 10%; el 73% restante es de carácter mixto; es decir que agrupan a dos de estas actividades.

En 1993 se estableció, dentro de Nacional Financiera, una cobertura importante de intermediación financiera no bancaria, la cual ha permitido la atención a sectores que tradicionalmente no habían sido apoyados. Así, la institución ha venido operando con el Programa de fortalecimiento a Uniones de Crédito, bajo las premisas de fortalecer la intermediación financiera no bancaria, en donde las uniones de crédito se constituyen en apoyos para la micro y pequeña empresa; y establecer alianzas y compromisos con la banca comercial, a fin de incrementar la derrama crediticia y, por consiguiente, utilizar la red de sucursales bancarias en la ciudad de México.

El programa consiste básicamente en cinco puntos: NS\$100 millones para capacitación; Sistemas de informática y equipo de oficina; Compras en común; Adquisición y modernización de instalaciones y Mayor agilidad y capacidad de operación.

Como resultado del programa, según la propia institución<sup>22</sup>, la banca comercial de 1991 a 1994, pasó de un porcentaje sobre el total de la derrama institucional en el D.F. de 78% a sólo un 24%, en contrapartida, el porcentaje de participación de las uniones de crédito pasó de 3% al 39%. Asimismo, el número de uniones de crédito operando con NAFIN se incrementó de 11 a 35 en ese mismo periodo.

Sin embargo, de las 500 uniones de crédito que existen actualmente sólo 70 son consideradas como "viables", lo que refleja que la mayoría de estas uniones atraviesan por serios problemas. Además de que se rumora entre los diferentes medios de comunicación que NAFIN ha desviado fondos, como sucedió en 1996, por un monto de casi 4 mil millones de pesos.

### **5.3. RETOS PARA NACIONAL FINANCIERA EN LOS AÑOS VENIDEROS**

Sin duda alguna la banca de desarrollo, como se puede deducir hasta aquí, ya que fue analizado en el capítulo 2, es un instrumento clave dentro del desarrollo

<sup>22</sup> Fuente: Nacional Financiera. "Reunión de evaluación y seguimiento del programa de consolidación y fortalecimiento de uniones de crédito en la dirección regional Ciudad de México". Edit. NAFIN. México, 1995. [ver bibliografía]

económico de cualquier país, por eso el mayor desafío con que cuenta la banca de desarrollo mexicana está encaminado a los propios retos que enfrenta la economía mexicana, pudiéndose resumir en mayor crecimiento, mejores niveles de productividad y competitividad, generación de empleo y desarrollo regional equilibrado. "La banca de desarrollo debe ser capaz de ofrecer productos específicos para cubrir las necesidades de cada etapa en el desarrollo de una empresa, desde la gestión del proyecto, las etapas de inversión y de crecimiento, hasta la posibilidad de una reestructuración, que apoyaría, por ejemplo, mediante la promoción de alianzas estratégicas y la renegociación de pasivos"<sup>23</sup>.

El mayor reto para Nacional Financiera continuará siendo la promoción del desarrollo industrial del país, mediante el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras para buscar, en el corto plazo, rescatar y fortalecer la planta productiva y evitar mayores niveles de desempleo, contribuyendo a acelerar la actividad económica, objetivo del gobierno.

Estos objetivos serán cumplidos mediante la ayuda de la banca comercial y de otros intermediarios financieros, pero el propio director de Nacional Financiera, aclara que aunque el principal problema de la institución para la canalización de recursos es la debilidad de su red de intermediación, existen otros problemas a los que hay que dar solución inmediata, siendo los siguientes:

- 1) Acelerar en cuanto a apoyo y resultados los programas de reestructuración, rescate y recuperación de cartera;
- 2) Mejorar la situación financiera institucional, a través de reducir los activos en riesgo, desincorporar activos improductivos, y de diseñar esquemas para incrementar los niveles de capitalización; y
- 3) Simplificar los mecanismos operativos de acceso a los productos y servicios de la institución.

También menciona que dado que los problemas del sistema financiero y del aparato productivo continuarán en el corto plazo, y que la canalización de crédito

<sup>23</sup> Gurría Treviño, José Ángel. "El papel de Nacional Financiera en la transformación económica de México", en *Nacional Financiera ante el siglo XXI*. El pensamiento de sus directores generales. Edit. Nacional Financiera, p.32. [ver bibliografía]

a través de los intermediarios tanto bancarios como no bancarios seguirá enfrentando limitaciones, para que la institución cumpla con los programas crediticios será necesario, por un lado, continuar estrechando relaciones con el sistema bancario nacional, a fin de hacer más atractivo el descuento y, por el otro, fortalecer su red de intermediación no bancaria, incorporando a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFULES) del sector industrial y a los Fideicomisos AAA que favorezcan el desarrollo de proveedores.

Nacional Financiera, entonces, deberá mantener su posición de formación de empresas y empresarios, sobre todo de los estratos micros y pequeños, para innovar mecanismos de captación de recursos en un contexto de mayor competencia para obtenerlos; para canalizar masivamente el crédito en apoyo de proyectos viables; para generar mayores empleos, divisas y ahorro; para descentralizar servicios y acercarlos a los usuarios; y para profundizar la asistencia técnica y la capacitación.

Asimismo Nacional Financiera tendrá que cumplir con ciertos retos adicionales, pero no por ello menos importantes, como lo son:

1. Proseguir el esfuerzo de transformar el ahorro de corto plazo en inversión de largo plazo, con el fin de apoyar proyectos viables con recursos a costos razonables y plazos acordes a los periodos de maduración de los proyectos de desarrollo y a la recuperación de las inversiones;
2. Apoyar la función de la banca múltiple y la de otros intermediarios financieros para incluir, dentro de sus servicios, el crédito de largo plazo;
3. Accesar cada vez más el crédito a las micro y pequeñas empresas a tasas de interés internacionalmente competitivas;
4. Fortalecer aún más y con mejores resultados la asistencia técnica y la capacitación, tanto a los empresarios como a los intermediarios financieros, entendiéndose como una labor de orientación y transmisión de experiencias y de metodologías de evaluación para apoyar la toma de decisiones tanto de inversión como de financiamiento;



5. Reforzar el diseño de nuevos instrumentos financieros para la captación del ahorro y su canalización eficaz hacia actividades productivas;
6. Mantener y ampliar la gama de servicios complementarios necesarios para las adecuadas funciones del financiamiento del desarrollo; y
7. Reducir su nivel de cartera vencida

En general se puede decir que NAFIN tendrá que continuar fungiendo como pivote de la economía para seguir generando empresas y empresarios que puedan enfrentar los retos de la globalización económica.

## **ANEXO**

Nacional Financiera, y como parte de la nueva política de financiamiento hacia el subsector, está concentrando sus esfuerzos en las 28 ramas de la industria manufacturera. Éstas fueron seleccionadas en base al grado de integración, participación en el PIB, generación de empleos, generación neta de divisas y su efecto multiplicador en otras ramas.

Estas ramas se presentan a continuación:

1. Industria de la carne
2. Elaboración de productos lácteos
3. Elaboración de conservas alimenticias (excluye las de carne y leche)
4. Baneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas
5. Elaboración de productos de panadería
6. Industria azucarera
7. Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería
8. Industria de las bebidas
9. Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo
10. Hilado, tejido y acabado de fibras blandas, excluye de punto
11. Confección con materiales textiles. Incluye fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas
12. Fabricación de tejidos de punto
13. Confección de prendas de vestir
14. Industria del cuero, pieles y sus productos
15. Industria del calzado (excluye de hule y/o plástico)
16. Fabricación y reparación de muebles
17. Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye las petroquímicas básicas

18. Industria de fibras artificiales y/o sintéticas
19. Industria del coque, incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo
20. Fabricación de juguetes de plástico
21. Industria básica del hierro y del acero
22. Industrias básicas de metales no ferrosos
23. Fabricación y reparación de muebles metálicos
24. Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos
25. Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos
26. Industria automotriz y autopartes
27. Fabricación y/o ensamble de bicicletas
28. Fabricación de juguetes, aparatos y artículos deportivos

Actualmente, y desde 1996, Nacional Financiera opera con los siguientes servicios, productos y programas, quedando integrados todos los programas con que se venían operando años atrás:

**Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN)**

Este programa integró a cinco de los programas de descuento que venían operando anteriormente, los cuales son: Programa para la Micro y Pequeña Empresa, Programa de Modernización, Programa de Desarrollo Tecnológico, Programa de Infraestructura Industrial y Programa de Mejoramiento del Medio Ambiente, con el fin de simplificar los trámites y los propios esquemas operativos de descuento.

El PROMIN ofrece recursos para:

- Capital de trabajo,
- Reestructuración de pasivos,
- Desarrollo de tecnologías,
- Activos fijos,

- Contratación de asesorías,
- Infraestructura tecnológica, y
- Mejoramiento del medio ambiente.

El Programa tiene como propósito apoyar a proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como del sector servicios que sean proveedores de la industria. También apoyará a proyectos de empresas de menor tamaño de los sectores comercio y de servicios que se localicen en zonas del país con menor desarrollo relativo y a proyectos de ampliación de grandes empresas que favorezcan el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participen micro, pequeñas y medianas empresas.

En 1996 se pretendió apoyar a las empresas con recursos de hasta 30,922 millones de pesos, quedando distribuidos de la siguiente manera: el 84% de la derrama crediticia irá a para en manos de la industria, mientras que el 16% restante irá a para al sector comercio y servicios.

#### **Esquema de Reestructuración de Pasivos**

El esquema trata de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, así como a las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integren cadenas productivas, para que éstas mejoren su condición financiera, obteniendo mejores plazos para enfrentar sus obligaciones y puedan pagar sus préstamos y con ello reducir el impacto sobre el flujo de efectivo, liberando recursos para apoyar su desarrollo.

Según el propio esquema, se pretende descontar hasta 100% del crédito objeto de la reestructura. Así mismo se establece que las tasas de interés y los plazos serán los que establece el PROMIN.

### **Apoyo Extraordinario para Capital de Trabajo en UDIS**

El apoyo está dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas proporcionando liquidez a través de la banca comercial para satisfacer algunas necesidades como son capital de trabajo, adquirir insumos, refacciones y pagar sueldos y salarios, entre otros.

El límite máximo de financiamiento será el equivalente en pesos de 500 mil UDIS, y el plazo máximo de los créditos revolventes que otorguen los bancos comerciales será de dos años.

Nacional Financiera podrá otorgar su garantía a los bancos hasta por el 50% del monto del crédito.

### **Financiamiento al Comercio Exterior**

Nacional Financiera otorga a los empresarios mexicanos financiamiento en moneda extranjera, a tasas y plazos preferenciales, a través de los siguientes instrumentos:

- *Líneas globales de Crédito*, para la importación de bienes y servicios, con recursos a mediano y largo plazo, siendo desde 180 días hasta 10 años, dependiendo del tipo de bienes y monto de la operación.
- *Líneas de Comercio Exterior a Corto Plazo*, siendo éste de 90 a 180 días según el tipo de operación a realizar, para la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo, entre otras.

### **Programa de Garantías**

Nacional Financiera a través del Programa de Garantías facilita a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo.

El Programa consta de dos modalidades:

1. **Garantía sobre Créditos.** Las micro, pequeñas y medianas empresas industriales serán sujetas de crédito, así como las grandes empresas de las ramas manufactureras prioritarias.
2. **Garantía sobre títulos de Crédito Bursátiles.** Se apoyará a los emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo. El porcentaje máximo de garantía será determinado caso por caso, sin rebasar 50%.

#### **Programa de Participación Accionaria**

El objetivo primordial de este programa es incentivar la inversión privada con la participación temporal de NAFIN como socio de empresas pequeñas, medianas y grandes.

Los recursos podrán destinarse a necesidades de capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización y/o reubicación de plantas.

La aportación se otorgará de forma directa, a través de la suscripción de acciones o indirecta a través de los SINCAS o Fondos Multinacionales.

Estas aportaciones deberán ser minoritarias y temporales, hasta por 25% del capital social de la empresa y la presencia de NAFIN como accionista no podrá ser mayor de cinco años.

#### **Programa Extraordinario de Capital de Riesgo NAFIN-Banca Comercial**

El objetivo de este programa es que Nacional Financiera conjuntamente con la banca comercial se asocien de manera temporal y minoritaria con empresas viables, que enfrentan problemas de endeudamiento excesivo.

Las características del programa son las siguientes:

- Dirigirse principalmente a empresas pequeñas y medianas;
- El banco capitaliza créditos y Nacional Financiera otorga los recursos;
- La aportación accionaria de NAFIN no rebasará el 24.5% del capital social de la empresa;

**Lincamientos de una nueva política de Nacional Financiera para impulsar el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas**

---

- Asimismo, la aportación de NAFIN junto con la banca comercial no rebasará el 49% del capital social de la empresa;
- El monto de lo otorgado por NAFIN a cada empresas será de 65 millones de pesos, como máximo;
- Los recursos se destinarán a capital de trabajo, adquisición de maquinaria y equipo, modernización, o reubicación de plantas;
- La permanencia de NAFIN en la empresa no tendrá que rebasar los 5 años.

**Servicios de Banca de Inversión**

El servicio que se presta es poner en marcha el diseño y operación de instrumentos de mercado de dinero y de capitales para el beneficio de las empresas, mediante los siguientes esquemas financieros:

*Finanzas Corporativas*

- Proyectos de larga maduración.
- Proyectos de infraestructura.
- Acceso al mercado de valores.
- Emisión de instrumentos financieros.

*Mercado Intermedio*

- Apoyo a las empresas para captar recursos de mediano y largo plazo por medio de colocaciones de capital en el mercado de valores.

*Mercado de Dinero*

- Inversiones en instrumentos con operaciones en directo o en reporto en el mercado de renta fija.

*Fondos de Desarrollo*

- Promoción y apoyo al mercado de valores, a través del Fondo de Desarrollo del Mercado de Valores y el Fondo de Apoyo a Casas de Bolsa.

*Administración y Custodia de Títulos*

- Para títulos de emisiones gubernamentales y de algunas emisiones de empresas mexicanas.

#### ***Fusiones y Adquisiciones***

- Asesoría técnica para compañías que están en proceso de desincorporación, fusión o compra/venta.
- Evaluación de proyectos de capital de riesgo.

#### ***Ventas en corto***

- Préstamos de títulos de distintas emisoras con el objeto de darle una mayor bursatilidad a las emisoras y estabilidad al nivel general de cotización.

#### **Operaciones Internacionales**

Los servicios financieros internacionales que se ofrecen son dos:

1. Mercado de divisas, en el cual se busca transferir fondos a tipos de cambio competitivos a cualquier parte del mundo.
2. Coberturas Cambiarias. Se ofrece el servicio de coberturas cambiarias.

#### **Promoción al Exterior**

El objetivo de la promoción al exterior es difundir entre las organizaciones empresariales del extranjero las oportunidades de negocios que ofrece nuestro país, para así incentivar la inversión extranjera, y promover alianzas estratégicas y coinversiones; para lograrlo Nacional Financiera ofrece apoyos para la identificación de proyectos y formalización de alianzas entre empresas mexicanas y extranjeras, a través de la coinversión, subcontratación, licencia de fabricación, alianza comercial entre productoras, fusiones y adquisiciones.

#### **Servicios Fiduciarios y de Valuación y Diagnóstico**

Nacional Financiera ofrece a los empresarios servicios fiduciarios y asistencia especializada en materia de valuación y diagnóstico, los cuales son los siguientes:

##### ***Fideicomisos***

- Fomento a la asociación empresarial



- Desarrollo de negocios
- Administración de recursos
- Promoción de la inversión y el ahorro

*Servicios de valuación y diagnóstico*

- Avalúos sobre bienes muebles e inmuebles
- Diagnósticos industriales

**Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)**

El objetivo del PRODEM es apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas mediante la capacitación y asistencia técnica especializada, a través de una Red de Desarrollo Empresarial integrada por instituciones de educación media y superior, centros e institutos de investigación, expertos y firmas de consultoría, entre otros.

**Programa de Desarrollo de Proveedores**

Su objetivo es facilitar el desarrollo de una red de proveedores para las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondan a necesidades específicas tanto de las micro, pequeñas y medianas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

Una de las características de este programa es que NAFIN es intermediario entre las grandes empresas y sus proveedores. Otra característica es que a través de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores se detectan sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y se promueve su atención, a fin de que puedan cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.

### **Programa de Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras**

Este programa, como su nombre lo indica, busca integrar a las empresas micro, pequeñas y medianas para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización, compras y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación, consecución de financiamiento y estándares de diseño, entre otros. Así, se pretende lograr la asociación de dichas empresas que, dadas sus condiciones y la creciente globalización de los mercados, son incapaces de competir en lo individual en términos de volumen de producción, precios, estándares de calidad, poniendo a su disposición toda gama de productos y servicios institucionales.

### **Programa de Fortalecimiento para Uniones de Crédito**

NAFIN pretende fortalecer la estructura financiera de las Uniones de Crédito desarrollando un programa de reciclaje de recursos y líneas de liquidez, así como créditos a largo plazo con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

También se pretende desarrollar cursos de capacitación como: Análisis de Crédito y Evaluación de Proyectos, Administración y Control de Cartera, Supervisión y Seguimiento, Marco Legal y Fiscal, y Administración de Tesorería.

### **Operación Regional**

Nacional Financiera trata de apoyar proyectos de inversión de todo el país, a través de 6 direcciones regionales, 31 representaciones estatales, 9 representaciones de plaza y 11 oficinas de presencia.

Para 1996 el total del monto del financiamiento otorgado se estimó en 55 mil 276 millones de pesos.

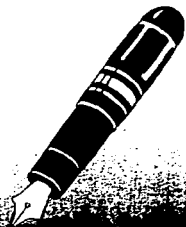
Lineamientos de una nueva política de Nacional Financiera para impulsar el desarrollo y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas

---

Los programas utilizan a los bancos como los principales canales de distribución de los recursos. Así, NAFIN operó el 86% de sus recursos a través de los bancos, y el 14% restante por medio de las uniones de crédito, empresas de fomento, empresas de factoraje y arrendadoras, entre otras.

NAFIN, junto con la Asociación de Banqueros de México (ABM) llegaron a un acuerdo y firmaron un acuerdo para aumentar la canalización crediticia al subsector. Dicho convenio adquiere compromisos, los cuales, por parte de NAFIN, son: la simplificación en la mecánica operativa para brindar apoyo suficiente a las empresas; compartir riesgos con la banca para inducir y facilitar el financiamiento; así como revisar periódicamente y mejorar sus programas y productos. Por su parte, la ABM difundirá y promoverá entre los bancos la utilización de los recursos de NAFIN y apoyará a la institución en el análisis y diseño de programas específicos en sectores que las autoridades consideren prioritarios.

RELACIONES  
Y  
CONCLUSIONES



## RESUMEN Y CONCLUSIONES

### Resumen:

El Sistema Financiero Mexicano definitivamente aún no es sólido, a pesar de que a través del tiempo se ha ido modificando para tratar de incorporar a todas las actividades financieras, incluyendo el desarrollo de las mismas.

Tanto los organismos como las instituciones que conforman el Sistema Financiero Mexicano se encuentran alejados de sus propios objetivos particulares con los que fueron creados. La SHCP es un organismo del Gobierno Público Federal que se encarga exclusivamente de regular el sistema, no debería asumir tareas que no le corresponden y que son obligación de otros organismos, como el de planear el sistema bancario del país o ejercer atribuciones en materia de seguros, fianzas y organizaciones auxiliares del crédito. Estoy de acuerdo en que tiene que supervisar los resultados, pero dichas funciones le atañen, la primera, a la CNBV, y la segunda, a la CNSF, sobre todo a partir de que la CNSF en 1991 quedó como órgano desconcentrado de la SHCP, y más recientemente, en 1995, la CNBV. Asimismo, las instituciones supervisadas deben encargarse de su objetivo general que es el de captar, administrar y dirigir el ahorro y la inversión.

No hay que confundir la naturaleza de la creación de cada uno de los organismos reguladores y supervisores y de los intermediarios financieros; el país requiere de organismos e instituciones financieras que cumplan con los objetivos del propio sistema y que verdaderamente fortalezcan y desarrollen la economía nacional.

La banca de desarrollo es un intermediario financiero que forma parte del Sistema Financiero Mexicano y, como tal, no fue ajena al proceso de reforma que se llevó a cabo dentro de éste, a partir de la crisis que se vivió en la segunda mitad de la década de los años ochenta. Los resultados del cambio estructural de estos bancos estuvieron pensados en los propósitos de los mismos: asignar recursos financieros y técnicos hacia áreas y sectores de la economía con escasez de recursos y reducido acceso al crédito que ofrece la banca comercial, logrando

canalizar financiamiento a mediano y largo plazo. Este último punto muy importante dentro del ámbito de política crediticia, puesto que los créditos otorgados por la banca comercial eran, para proyectos de inversión, a largo plazo y a tasa de interés activas elevadas, y como la mayor parte de los solicitantes con mayores necesidades económicas eran empresarios de menor tamaño, no tenían grandes posibilidades de adquirir financiamiento. También a partir de la reestructuración de la banca de desarrollo se trató de fortalecer a intermediarios financieros para que fueran más eficientes y competitivos, pero ¿cuánto pudieron ser fortalecidos, que aún no se ven los resultados?. La verdad es que la mayoría de estos intermediarios no adquirieron gran fortaleza, pues de ser así el acceso actualmente al financiamiento por parte de los empresarios mexicanos no fuera difícil.

La banca de desarrollo es un instrumento con el cual el gobierno cuenta para impulsar a los empresarios mexicanos. Los resultados no han sido del todo buenos como se esperaban en un principio y por los cuales fue reestructurada y por lo cual tuvo que ser necesaria la modernización de sus operaciones financieras, omitiendo burocratismos, ya que el 29.8% de los microempresarios, el 36.2 de los pequeños y el 29.2 de los medianos no adquieren el crédito por causa de la complejidad que representa el obtenerlo.

La banca de desarrollo modernizó su forma de operar, y con ello aumentó el apoyo a los estratos que así lo requerían. Actualmente la operación de los bancos de desarrollo, en su mayoría, es como banca de segundo piso, es decir que no tienen contacto directamente con el público, canalizan el financiamiento a través de la banca comercial y otros intermediarios financieros como las uniones de crédito, empresas de factoraje y arrendadoras financieras. Así pues, bancos como Nacional Financiera, Bancomext y los fideicomisos de fomento operan con líneas de crédito hacia actividades prioritarias, mediante el descuento de los recursos, con el fin de reducir el costo financiero de los propios proyectos. El financiamiento otorgado se incrementó de 34% en 1988 a 73% en 1994, casi un 215% de

incremento en tan sólo cuatro años, como banca de segundo piso. Otros resultados positivos a partir del cambio estructural, fueron que se crearon y fortalecieron nuevos intermediarios financieros no bancarios; que las tasas con que operaban ya no son subsidiadas y ahora se ajustan a las necesidades de los propios proyectos; y que la colocación de valores en el exterior ha podido canalizar recursos a empresas mexicanas a tasas aceptables de interés.

La banca de desarrollo aumentó drásticamente el apoyo financiero al sector privado de nuestro país durante el periodo comprendido entre 1988 y 1994, pero es necesario actualmente que el Estado, mediante este tipo de bancos, garantice el apoyo a empresarios, ya que son estos los que apostaron a la transformación e inserción a una economía global y los que llevan el peso del triunfo o del fracaso. Hay que tomar en cuenta también que la situación económica del país no es la mejor y depende del apoyo que se le dé al sector empresarial la reactivación de la planta productiva, y por lo tanto de la propia economía en conjunto. La banca comercial ha ido disminuyendo el financiamiento al sector privado, por lo que se le dejó a la banca de desarrollo seguir financiando sectores claves para el crecimiento económico esperado del país.

El cambio estructural de los bancos de desarrollo en general fue el principio de una política acertada, pues anteriormente, hasta mediados de los años ochenta era considerada como instituciones de fomento pero enfocados principalmente al sector público, a las empresas paraestatales y a grandes grupos privados. El avance es bien claro: ahora las mismas instituciones fomentan el sector industrial más necesitado de la economía, las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a la dificultad para obtener el mismo. Además es primordial que sectores como el agropecuario estén recibiendo también los beneficios del cambio, así como las exportaciones.

Se puede afirmar, sin lugar a dudas, que la banca de desarrollo es un instrumento clave con que cuenta el Gobierno Federal para conducir sanamente el desarrollo económico de nuestro país, logrando canalizar recursos hacia

sectores considerados como prioritarios para tal fin, aunado al aspecto financiero y técnico.

La actividad económica de nuestro país gira, en gran parte, alrededor de la operación de las micro, pequeñas y medianas empresas, pues representan un eslabón primordial en cuanto a la producción nacional y el empleo, haciéndolo, un subsector indispensable para el crecimiento económico. Existen en todo el territorio nacional cerca de 119,914 establecimientos industriales micro, pequeños y medianos, los que representan el 98% del total; además ocupan 1,591,476 personas, lo que representa cerca de la mitad del total del personal ocupado en la industria en México.

Por todo esto, es necesario que se apoye a este tipo de empresas y se fortalezcan, para que, así, se logre un crecimiento distribuidor de la riqueza y no concentrador como en el pasado.

Para que las micro, pequeñas y medianas empresas representen una verdadera alternativa como entidades generadoras de empleo se requieren créditos con mecanismos accesibles, y de la simplificación de trámites legales y fiscales.

El sector industrial en México ha tenido que pasar por un proceso de modernización en todos los sentidos. La apertura comercial forzó al sector a ser más eficiente para enfrentar la competencia, pero sin apoyo financiero y técnico muchas de las micro, pequeñas y medianas empresas no pudieron hacer frente a ésta, ante lo cual, en la administración pasada, se planteó en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, en diversas medidas, atender y apoyar a este subsector por ser el más vulnerable ante las nuevas características de la economía, pero en realidad sólo quedaron planteadas o no fueron suficientes o no resultaron porque poco después, en la crisis de 1994, gran parte de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales tuvieron que recortar personal, reducir sus ganancias o definitivamente cerrar.

Una de estas medidas fue la definición de las funciones de Nacional Financiera, la cual desde su creación ha pasado por innumerables cambios, tanto en su



estructura, como en el esclarecimiento de sus objetivos, hasta llegar a ser la banca de fomento más importante con la que el gobierno cuenta para dar apoyo al sector micro, pequeño y mediano, ya que anteriormente este subsector no era considerado como factor de crecimiento de la economía, siendo este un logro mayor.

En realidad, desde 1953, cuando se creó el FOGAIN, esta institución empezó a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, siendo el único fondo que sobrevivió, pues anteriormente se habían creado otros cuatro pero no tuvieron el éxito esperado, por lo que tuvieron que cerrar. A pesar de ello el FOGAIN no contaba con los recursos suficientes para apoyar al subsector, y como era el único fondo de este tipo, no podía atender a todas las empresas que así lo requerían.

Sin embargo, el FOGAIN es el principal logro de Nacional Financiera, pues es el único fondo que ha operado con resultados satisfactorios durante 35 años, otorgando financiamiento mediante instituciones de crédito nacionales y privadas. En 1989 se dio el cambio estructural más profundo dentro de Nacional Financiera. El cambio fue positivo. Ahora el crecimiento está en función de la inversión privada y no de la inversión pública, transformando a NAFIN en una banca de desarrollo que intenta apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. NAFIN ha recurrido a 20 programas y fondos durante el periodo 1988 - 1994, y a 16 servicios, programas y productos desde 1996 a la fecha para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas. No todos los 20 programas y fondos dieron resultados al cien por ciento, puesto que el apoyo financiero no estuvo dirigido directamente a la modernización del subsector, sino particularmente a resolver problemas ingentes de supervivencia, como la compra de materia prima y mercancía, pero los objetivos se cumplieron en forma general satisfactoriamente. El financiamiento real otorgado por Nacional Financiera aumentó de 4.81 millones de nuevos pesos en 1988 a 213.01 en 1994, lo que representa un incremento de 4,428%, aunque parezca increíble. El resultado indiscutiblemente ha sido bueno.

NAFIN también ha puesto énfasis en atacar el problema de la capacitación y la asistencia técnica, pero el esfuerzo no ha sido suficiente.

NAFIN también se preocupó por el problema de la capacitación y la asistencia técnica, pero desgraciadamente aún vemos empresarios, sobre todo micros, que no tienen idea de lo que es cultura empresarial, que tienen miedo a solicitar la asistencia técnica y la capacitación que requieren. Si realmente se hiciera el esfuerzo de capacitar (paralelamente con ofrecer el financiamiento y plazos adecuados) a todos los empresarios de México, no sólo a los grandes, por la idea errónea de que son estos los que están a la cabeza del desarrollo económico, la planta productiva se reactivaría, si no inmediatamente, si a un ritmo aceptable para lograr el crecimiento esperado. Esperemos que las instituciones encargadas de ofrecer éste tipo de servicios, y en particular la banca de desarrollo, se pongan en coordinación con escuelas públicas y privadas para conjuntamente mejorar el servicio y poder capacitar a quienes más lo necesitan. También se podrían implementar centros que exclusivamente apoyen dicho objetivo al cien por ciento dentro de las mismas instituciones.

A Nacional Financiera le falta todavía mucho para que realmente haga crecer a las empresas micro pequeñas y medianas en nuestro país, pero sin duda alguna, el esfuerzo debe venir desde arriba; es decir, con el apoyo y políticas adecuadas por parte del gobierno, para crear un ambiente de estabilidad económica y por lo tanto lograr que instituciones como NAFIN lleven a cabo plenamente su labor. Hay otras cuestiones por las que NAFIN no ha cumplido plenamente con su labor: la falta de recursos financieros y su mala administración han provocado que no cumpla totalmente con su función de impulsar el desarrollo y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

La falta de recursos financieros ha sido el principal obstáculo que se interpone en la función de Nacional Financiera. El cambio de política de Nacional Financiera como institución fundamental del sistema de banca de desarrollo, a partir de 1989 cuando se transforma en banca de segundo piso, reorienta su actividad financiera

hacia el apoyo al sector empresarial, pero ante la inexistencia de una política industrial no se priorizan los apoyos al sector industrial, pues NAFIN ha orientado gran parte de sus recursos y capacidad administrativa a la rehabilitación de aquellas empresas cuya conservación era fundamental para preservar la planta productiva y el empleo. La razón por la cual Nacional Financiera se ha alejado, en cierta manera, de uno de sus objetivos primordiales (el financiamiento) tiene su origen en la forma en que opera dicha institución, es decir, por ser banca de segundo piso tiene que valerse de intermediarios financieros para otorgar créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, los requisitos para ser sujeto de crédito no toman en cuenta las características de estas empresas, ya que no cuentan con una estructura administrativa y de organización que les permita llevar un control de sus actividades.

Si bien la actividad financiera de NAFIN se ha orientado a tratar de capacitar al empresario en como serlo, el nivel educativo promedio de éstos, particularmente de los microempresarios, no ha permitido que tenga un impacto de gran importancia, evidenciándose la existencia de un sistema educativo nacional que no obedece a las necesidades del país. La cultura empresarial es aún precaria y quizás algunas figuras que permiten la asociación de empresarios puedan ir jugando un papel en ese sentido, como las uniones de crédito.

Al respecto, una alternativa para lograr mejores resultados en el financiamiento a estas empresas pudiera ser la masiva creación y fortalecimiento de uniones de crédito, ya que estas corporaciones empresariales pueden operar con ventajas al obtener créditos en condiciones preferenciales evitando recurrir a otro tipo de intermediarios financieros. Los socios de la unión pueden obtener mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta, ya que las uniones de crédito representan para la banca de desarrollo una opción para atender en forma masiva gran cantidad de pequeñas operaciones, que no serían rentables

por otros medios, en virtud del respaldo y seguridad que dichas uniones prestan a sus socios.

La figura de "Unión de Crédito" es el instrumento adecuado para llevar a las micro, pequeñas y medianas empresas al desarrollo. Sin embargo, para que los empresarios puedan beneficiarse de las características de esta figura, es necesario reforzar la difusión y promoción de la misma.

En este sentido, NAFIN creó el Programa de Fortalecimiento a uniones de crédito, el cual comprende aspectos diversos como recursos destinados a la capacitación, sistemas de informática y equipo de oficina, compras en común, adquisición y modernización de instalaciones y mayor agilidad y capacidad de operación en las actividades de descuento de crédito.

Como consecuencia del bajo nivel de conocimiento de esta figura entre los mismos empresarios, existe la creencia de que una unión de este tipo asume funciones de un pequeño banco, pero la unión constituye una alternativa mucho más completa, ya que no sólo se presenta como una opción de financiamiento, sino que ofrece una amplia gama de actividades paralelas al crédito, las cuales posibilitan su desarrollo y crecimiento.

Por último, cabe mencionar que los créditos para 1997, según el propio director de Nacional Financiera Carlos Sales, se estiman en 46,000 mdp, de los cuales 8,000 mdp ya se han otorgado en el primer trimestre del año. El 80% de los recursos irán a parar a manos de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales de todo el territorio nacional.

**Conclusiones:**

- El Sistema Financiero Mexicano aún no es sólido.
- Los organismos e intermediarios financieros, que conforman el Sistema Financiero Mexicano, están desviando sus objetivos.

- La banca de desarrollo es el instrumento más importante con que el gobierno cuenta para guiar saludablemente el desarrollo económico del país, apoyando a los empresarios.
- Se logró mediante la reestructuración de la banca de desarrollo la modernización en la forma de operar de cada uno de los bancos de desarrollo, y con ello canalizar financiamiento a mediano y largo plazo, así como fortalecer a una parte de los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios, aunque no se lograron al cien por ciento los objetivos.
- De 1988 a 1994 se logró incrementar el financiamiento otorgado como banca de segundo piso un 215%.
- El cambio estructural de la banca de desarrollo fue el principio de una política acertada de financiamiento hacia el apoyo a sectores desprotegidos.
- La actividad económica de México gira en torno a la operación de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que representan el 98% de los establecimientos industriales, generan cerca del 50% de los puestos de trabajo y participan en un 22.5% dentro del PIB.
- Hay que apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, no por acciones altruistas, sino por la importancia que representan para la economía.
- En México, la cultura empresarial no existe.
- La capacitación que se brinda en nuestro país no es suficiente. Se requiere ofrecer cursos de capacitación en forma masiva al subsector, sobre todo a los microempresarios, por ser los que menos los han recibido, comparándolos con los pequeños y medianos.
- Igualmente, la asistencia técnica no ha sido proporcionada satisfactoriamente.
- El financiamiento es el principal problema que sufren las empresas de menor tamaño.
- El financiamiento otorgado sin la capacitación y la asistencia técnica adecuadas no da frutos.

- Nacional Financiera es la banca de fomento más importante en lo que se refiere al proceso de industrialización.
- El FOGAIN es el principal logro de NAFIN.
- El cambio estructural de NAFIN fue positivo, ya que ahora intenta apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas al cien por ciento.
- El crecimiento económico, a partir del cambio estructural de la institución, está en función de la inversión privada y no de la inversión pública.
- Las micro, pequeñas y medianas empresas requieren de créditos con mecanismos accesibles para ser competitivas.
- La falta de recursos financieros y su mala administración han provocado que NAFIN no cumpla totalmente con su función de impulsar el desarrollo y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa.
- NAFIN con el apoyo del gobierno, así como de políticas adecuadas puede crear empresas más sólidas, y así originar un ambiente de estabilidad económica.
- Una de las razones por las que Nacional Financiera se ha alejado de uno de sus objetivos primordiales (el financiamiento) tiene su origen en la forma en que opera dicha institución, es decir, por ser banca de segundo piso tiene que valerse de intermediarios financieros para otorgar créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Una alternativa para lograr mejores resultados en el financiamiento a estas empresas pudiera ser la masiva creación y fortalecimiento de uniones de crédito.

La última reflexión importante que hay que hacer, y a manera de conclusión final, es que la banca de desarrollo realmente está perdiendo peso en cuanto al financiamiento para el desarrollo, ante lo cual surge una pregunta: ¿este tipo de banca tendrá que fusionarse con la banca comercial para poder llevar a cabo plenamente los objetivos del desarrollo y apoyar eficazmente a las micro,

pequeñas y medianas empresas en el país?. Lo cierto es que la mayoría de los bancos de desarrollo actúan como bancos de segundo piso para acceder cada vez más el crédito a los que así lo solicitan, y uno de los intermediarios financieros mediante el cual llevan a cabo esta operación son los bancos comerciales; además los micro, pequeños y medianos empresarios que solicitan recursos, para diferentes requerimientos internos de la empresa, prefieren acudir, como se vio en el capítulo 3, a los bancos comerciales por sus diversas condiciones al otorgar un crédito. En el caso de NAFIN, no se han cumplido los objetivos específicos de cada uno de los programas de financiamiento con eficiencia, como en su momento se mencionó en el capítulo 4, y lejos de tener acreditados, ahora tiene deudores.

## BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS:

- ACOSTA** Romero, Miguel. Derecho bancario: panorama del sistema financiero mexicano. Edit. Porrúa. México, 1995. 1087p.
- ALFORD**, Alan et. al. Integración financiera y TLC: retos y perspectivas. Edit. siglo XXI. México, 1995. 447p.
- Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (**ALIDE**). El papel de la banca de fomento en el contexto de la liberalización financiera: el caso de México. Edit. NAFIN. México, 1992. 142p. Colección: Biblioteca NAFIN, no.3.
- Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (**ALIDE**). Liberalización financiera y banca de desarrollo. Edit. NAFIN. México, 1994. 134p. Colección: Biblioteca NAFIN, no.8.
- BARANDIARAN**, Rafael. Diccionario de términos financieros. Segunda edición. Edit. Trillas. México, 1990. 157p.
- BORJA** Martínez, Francisco. El nuevo Sistema Financiero Mexicano. Edit. FCE. México, 1991. 198p.
- ESPINOSA** Villareal, Óscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa. Edit. FCE. México, 1993. 152p. Colección: Una visión de la modernización de México.
- GIRÓN**, Alicia y Correa, Ma. Eugenia (coord.). La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XXI. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Edit. Cambio XXI. México, 1995. 195p.
- GRABINSKY**, Salo La empresa familiar. Guía para crecer, competir y sobrevivir. Segunda edición. Edit. NAFIN. México, 1992. 172p. Colección: Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, edición especial.
- LEROY** Miller, Roger y Pulsinelli W, Robert. Instituciones financieras, mercados financieros y tasas de interés. Edit. McGraw-Hill. Colombia, 1992. 116p.
- MALPICA** de Lamadrid, Luis. La banca de desarrollo y los fondos de fomento económico. Edit. UNAM, Instituto de investigaciones jurídicas. México, 1986. 164p.



**MARIN**, Maydon. La banca de fomento en México. Experiencias de ingeniería financiera. Edit. FCE. México, 1995. 196p.

**MARTÍNEZ** Cerezo, A. Diccionario de la banca. Octava edición. Edit. Pirámide España, 1988. 206p.

Nacional Financiera (NAFIN) e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) Fuentes de financiamiento, Manual de consulta. Edit. NAFIN. México, 1992. 114p. Colección: Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no.3.

Nacional Financiera (NAFIN). Nacional Financiera ante el siglo XXI. El pensamiento de sus directores generales. LX aniversario de Nacional Financiera 1934- 1994. recopilador: Isoard Jiménez, Carlos A. Edit. NAFIN. México, 1994. 178p.

Nacional Financiera (NAFIN). Casos de la industria mediana y pequeña. Libro del instructor moderador. Edit. NAFIN. México, 1988. 114p.

**ORTIZ** Martínez, Guillermo. La reforma financiera y la desincorporación bancaria. Edit. FCE. México, 1994. 363p. Colección: Una visión de la modernización de México.

**ORTÍZ** Wadgyrmar, Arturo. Política económica de México 1982-1995. Los sexenios neoliberales. segunda edición. Edit. Nuestro tiempo. México, 1995. 112p.

**PÉREZ** Aceves, L.A. y Echavarría Valenzuela, Y. El fomento a la competitividad industrial mexicana. Edit. NAFIN. México, 1988. 110p.

**RUÍZ** Durán, Clemente y Kagami, M. Potencial tecnológico de la micro y pequeña empresa en México. Edit. NAFIN. México, 1993. 224p. Colección: Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, no.5.

**RUÍZ** Durán, Clemente. Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial par el desarrollo. Edit. Ariel Divulgación. México, 1995. 294p.

**RUÍZ** Durán, Clemente y Zubirán, C. Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Edit. NAFIN. México, 1992. 165p.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). La Banca de desarrollo en México. Directorios de servicios Edit. SHCP. México, 1993. 104p.

## HEMEROGRAFÍA

### REVISTAS:

- BORJA** Navarrete, Gilberto. "Promoción, eficiencia y trabajo en equipo, compromiso de todos en Nacional Financiera", en Nafinotas. Nafin. México, no.634, julio-agosto de 1996. pp.6 y 7.
- ESPINOSA** Villaseñor, Óscar. "Programa especial de impulso financiero a la micro, pequeña y mediana empresa", en El Mercado de Valores. Nafin. México, no.13, julio de 1993. pp.9-11.
- FORO**. "Los retos de la globalización", en FORO, para el desarrollo de la empresa. Nafin. México, no.5, mayo de 1993. pp.4-8.
- FORO**. "Negocentros: nuevos servicios a empresarios", en FORO, para el desarrollo de la empresa. Nafin. México, no.5, mayo de 1993. pp.20-22.
- FORO**. "La productividad. Un reto para todas las empresas", en FORO, para el desarrollo de la empresa. Nafin. México, no.5, mayo de 1993. pp.31-33.
- FORO**. "Programa de fortalecimiento a Uniones de Crédito", en FORO, para el desarrollo de la empresa. Nafin. México, no.4, abril de 1993. pp.10-12.
- FORO**. "Múltiples ventajas para los empresarios", en FORO, para el desarrollo de la empresa. Nafin. México, no.4, abril de 1993. pp.13-15.
- ROMAGUERA**, José M. "Apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. Reto de las universidades ante la globalización económica", en Emprendedores, al servicio de la pequeña y mediana empresa. Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. México, vol. VIII, no.29, septiembre-octubre de 1994.
- SUÁREZ** Dávila, Francisco. "La vulnerabilidad del Sistema Bancario Mexicano, su liberalización, regulación y supervisión", en El Mercado de Valores. Nafin. México, no.9, septiembre de 1994. pp.7-11.
- VILLASEÑOR**, Jesús. "La función de la banca de desarrollo en el nuevo perfil del sistema financiero", en Testimonios de El Mercado de Valores. Compilación de documentos publicados en la revista El mercado de Valores 1940-1990. Nafin. México, no.12, junio de 1990. Tomo III. pp. 745-752.

**WERNER, Martín.** "La banca de desarrollo: 1988-1994, balance y perspectivas", en El Mercado de Valores. Nafin. México, no.1, enero de 1995. pp.9-25.

### PERIÓDICOS:

**ALÓS, María Luisa.** "Negocian Uniones con Nafin". Reforma. 3 de agosto de 1996. p.1.

**ANDA Gutiérrez, Cuauhtemoc.** "Pequeñas y medianas empresas". Excelsior. 5 de marzo de 1993. p.6.

**ARANGUA, Héctor.** "Apoyará Nafin a 161 mil empresas durante 1994". El Financiero. 25 de abril de 1994. p.25.

**BARRIOS Graff, Rubén.** "Micro y pequeñas empresas en su mayor crisis" Excelsior. 6 de diciembre de 1992. p.1.

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (**CANACINTRA**).  
"Desapareció 20 por ciento de micros y pequeñas industrias en el último año: CANACINTRA". El Financiero. 19 mayo de 1994. p. 28.

**CABRAL Ballesteros, Ernesto.** "Creación de empresas integradoras, opción para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas". El Financiero. 30 de enero de 1994. p.12.

**CELIS Estrada, Darío.** "5,000 mdp para rescatar pequeñas empresas. Aprueban hoy plan de Nafin; capital de riesgo". El Financiero. 26 de enero de 1996. p.16.

**ESPINOSA Villareal, Oscar.** "Créditos de Nafin a microempresas por 23 bdp en 92; las metas cumplidas". El Financiero. 26 de noviembre de 1992. p.6.

**FLORES, Gerardo.** "Respaldó al 50% de las empresas estimadas. No pudo Nafin cumplir con las metas de apoyo a la industria". El Financiero. 7 de febrero de 1996. p.7.

**FLORES, Héctor.** "A microempresas, casi 100 por ciento del crédito de Nafin" El Financiero. 14 de febrero de 1994. p.9.

**GODÍNEZ Enciso, Juan Andrés.** "Política industrial e innovación, el papel de la pequeña y mediana empresas" El Financiero. 11 de diciembre de 1992. p.30.

- GONZÁLEZ F.** Francisco. "Apoyará Nafin a empresas pequeñas y medianas en 'situación de peligro". El Financiero. 21 de noviembre de 1993. p.7.
- GONZÁLEZ Romo, Mauricio.** "Necesario crear 800 microempresas por día en México para abatir el desempleo". Excelsior. 22 de junio de 1994. p.1E.
- GUTIÉRREZ, Elvia.** "Nafin, cada vez más lejos de las empresas; se convierte en la institución crediticia más cara". El Financiero. Columna: Análisis Económico. 2 de febrero de 1996. p.3A.
- GUTIÉRREZ, Elvia, Flores, Gerardo y Olguín, C.** "De Nafin, los créditos más caros; aceleran la agonía de empresas". El Financiero. 2 de febrero de 1996. p.1.
- HURTADO** Joaquín, José Manuel. "Desinterés de pequeños empresarios por cambiar". 16 de octubre de 1993. p.1F.
- Instituto de Propositiones Estratégicas (IPE). "Falta de financiamiento, principal lastre de las microempresas". El Financiero. 10 de enero de 1994. p.35.
- KAZAGA** Yamasaki, Linda. "Cerraron 23 mil microempresas" El Financiero. 16 de diciembre de 1992. p.14.
- LÓPEZ** Valdés, José. "Requieren las microempresas de créditos con mecanismos accesibles para ser competitivas" El Financiero. 22 de enero de 1994. p.6.
- OSTERROTH L, María de Jesús y Badillo, Miguel.** "Desvió recursos por 4 mil mdp hacia tres uniones de crédito. Adulteró Nafin procedimientos crediticios". El Financiero. 30 de marzo de 1996. p.3.
- OSTERROTH L, María de Jesús.** "Nafin destinará en 1996 recursos por 5 mil mdp. Abierta la llave del crédito a intermediarios no bancarios". El Financiero. 31 de enero de 1996. p.4.
- PÉREZ, Fernando.** "47 por ciento de las empresas en desventaja frente a la apertura". El Financiero. 18 de marzo de 1994. p.18.
- SALGADO, Alicia y Mayoral, Isabel.** "Derrama de recursos por 55 mil 276 millones de pesos, acelera Nafin la asignación de créditos a proyectos viables". El Financiero. 17 de abril de 1996. p.8.

- SALGADO, Alicia.** *"Reinicia la banca canalización de fondos de 'descuento'. Nafin asume 50% del riesgo en créditos a micro y pequeñas empresas"* El Financiero. 7 de marzo de 1996. p.7.
- SALGADO, Alicia.** *"Pronto reiniciarán operaciones Nafin y la banca comercial"*. El Financiero. 1 de marzo de 1996. p.5.
- SALGADO, Alicia.** *"Presupuesto suficiente en Nafin para apoyar proyectos viables"*. El Financiero. 18 de enero de 1996. p.8.
- VÁLDEZ Gaxiola, Alfredo.** *"Habrá apoyo económico sólo a empresas viables; deben revisar su productividad"* El Financiero. 11 de septiembre de 1993. p.3.
- VALLES Septián, Adolfo.** *"En dos años ha cerrado casi 20 por ciento de la micro y pequeña industria"* El Financiero. 26 de noviembre de 1992. p.25.
- VILLAREAL, Fernando.** *"Prioridad a pequeñas empresas hasta lograr su capitalización, anuncia la banca de desarrollo"*. Excelsior. 5 de marzo de 1993. p.5.

#### **PUBLICACIONES INSTITUCIONALES:**

- Nacional Financiera (**NAFIN**). *Informe de Actividades*. Nafin. México, 1988 - 1995.
- Nacional Financiera (**NAFIN**). *Reunión de evaluación y seguimiento del Programa de consolidación y fortalecimiento de Uniones de Crédito en la dirección regional Ciudad de México*. Nafin. México, 1994. 79p.
- Nacional Financiera (**NAFIN**). *"Nacional Financiera 1989-1992: Hechos y retos. Impulso para el progreso de las empresas de México"*. México, 1993. 26p.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (**SECOFI**). *Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991 - 1994*. Secofi. México, 1991. 32p.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (**BANCOMEXT**). *Programa integral para el impulso de la pequeña y mediana empresa*. Bancomext. México, 1994. 43p.

### **TEXTOS JURÍDICOS:**

México, Legislación constitutiva y leyes orgánicas 1934-1986. Edit. Nafin, México, D.F., 1987. 303p.

México, Ley del Banco de México, en Legislación bancaria. Edit. Porrúa, México D.F., 1996, pp.166 y 167.

México, Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en Legislación bancaria. Edit. Porrúa, México D.F., 1996, pp.441-445.

México, Ley de instituciones de crédito, en Legislación bancaria. Edit. Porrúa, México D.F., 1996, pp.12-17.

México, Ley orgánica de Nacional Financiera, en Legislación bancaria. Edit. Porrúa, México D.F. 1996, pp.206-212.

México, Reglamento orgánico de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de banca de desarrollo., en Legislación bancaria. Edit. Porrúa, México D.F., 1996, pp.215-224.

### **PUBLICACIONES OFICIALES:**

México. *"Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994"*. Secretaría de Gobernación, Salinas de Gortari, Carlos. México, 1989.