



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.**

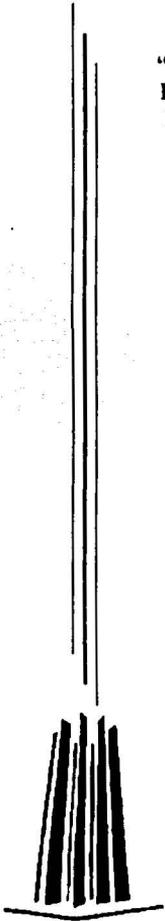
**CAMPUS ARAGÓN**

**"EL PAPEL DE NAFIN COMO INSTITUCIÓN DE BANCA DE  
DESARROLLO EN LA ASIGNACIÓN DEL CRÉDITO EN LA  
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL DE MÉXICO  
1995-2000"**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A :  
IVONNE LÓPEZ JIMÉNEZ**

**ASESOR :  
LIC. JOSÉ LUIS AYALA TREJO**





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



## Agradecimientos

---

A la UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
Por hacerme sentir parte de ella

A la ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS ARAGON

Y a todos los maestros de la carrera de economía que  
compartieron conmigo todos sus conocimientos

A l Lic. José Luis Ayala Trzjo por su colaboración en la  
preparación y asesoría de esta tesis

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

A mis Padres

Araceli e Ismael

Gracias por todo su amor y comprensión, por que es para ustedes y por ustedes que he realizado cada una de mis metas

A mi hermana Claudia por que en todo momento conté con su apoyo y sabios consejos

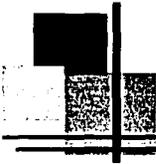
Para Sebastián que desde que nació es la razón para ser una mejor persona día con día

A cada uno de ustedes dedico este trabajo

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**EL PAPEL DE NAFIN COMO INSTITUCIÓN DE BANCA DE  
DESARROLLO EN LA ASIGNACIÓN DEL CREDITO EN LA  
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL DE MÉXICO  
1995 - 2000**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



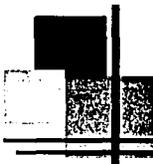
# Índice

Esquema de investigación	8
Título	8
Planteamiento del Problema	8
Justificación de la selección temática	8
Determinación de Objetivos	9
Formulación del Marco Teórico Conceptual	9
Formulación de Hipótesis	17
Explicación Metodológica	17
Introducción	18
Capítulo 1. Banca de desarrollo	20
1.1 Contexto. Sistema Financiero Mexicano	20
1.2 Características y principales funciones de la Banca de Desarrollo	25
1.2.1 Concepto	25
1.2.2 Objetivos	26
1.2.3 Características	27
1.3 Antecedentes de la Banca de Desarrollo	27
1.4 Los Bancos de Desarrollo	29
1.4.1 Nafin	30
1.4.2 Bancomext	30
1.4.3 Banrural	30
1.4.4 Banobras	31
1.4.5 Banjercito	31
1.4.6 Fira	31
1.4.7 Fovi	32

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1.4.8 Focir	33
1.4.9 Bnci	33
1.4.10 Fina	34
<b>Capitulo 2. Nafin. Institución de Banca de Desarrollo</b>	<b>35</b>
2.1 Antecedentes	35
2.2 Programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas 1995-2000	39
2.2.1 Programas de apoyo crediticio 1995	39
2.2.2 Programas de apoyo crediticio 1996	42
2.2.3 Programas de apoyo crediticio 1997	44
2.2.4 Programas de apoyo crediticio 1998	47
2.2.5 Programas de apoyo crediticio 1999	48
2.2.6 Programas de apoyo crediticio para el nuevo milenio	48
<b>Capitulo 3. La Micro y Pequeña Empresa Industrial en México</b>	<b>53</b>
3.1 Características generales	53
3.1.1 Definición	54
3.1.2 Clasificación	55
3.2 Importancia económica	56
3.2.1 Importancia ante la globalización	60
3.3 Operación de las micro y pequeñas empresas	61
3.3.1 Ventajas	61
3.3.2 Desventajas	62
3.4 Disponibilidad de las fuentes de financiamiento	64
3.4.1 Problemas de desconocimiento	64
3.4.2 Factores financieros	65
3.4.3 Entorno económico	67
<b>Capitulo 4. El papel de Nacional Financiera como institución financiera en la micro y pequeña empresa industrial</b>	<b>71</b>
4.1 Alcances de Nacional Financiera en la Micro y Pequeña empresa industrial	72
4.1.1 Programas de apoyo crediticio en 1995	72
4.1.2 Programas de apoyo crediticio en 1996	76
4.1.3 Programas de apoyo crediticio en 1997	80
4.1.4 Programas de apoyo crediticio en 1998	82
4.1.5 Programas de apoyo crediticio en 1999	85
4.1.6 Programas de apoyo crediticio en el 2000	88

4.2 Situación Actual de Nacional Financiera y su compatibilidad con la política económica	91
4.3 El Futuro de Nacional Financiera	93
Conclusiones y recomendaciones	94
Apéndice	98
Bibliografía	105



## Esquema de Investigación

---

### **Título**

EL PAPEL DE NAFIN COMO INSTITUCIÓN DE BANCA DE DESARROLLO EN LA ASIGNACIÓN DEL CREDITO EN LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA INDUSTRIAL DE MÉXICO 1995 - 2000.

### **Planteamiento del Problema**

Las micro y pequeñas empresas aparte de representar una importante fuente de empleo, las cuales sostienen más del 90% del total, representan en su conjunto un importante elemento dentro del desarrollo económico del país. En México la mayor parte de la actividad empresarial y productiva la constituyen la micro y pequeña empresa. Como fuente importante de desarrollo, la mayor necesidad que enfrentan estas empresas, es definitivamente el financiamiento y en su papel de agente promotor del desarrollo económico la Banca de Desarrollo tiene como objetivo principal satisfacer esta necesidad. Con instituciones como Nacional Financiera (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada (Banjercito), Fondo para el Desarrollo Comercial (Fidec), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (Fira), Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (Fovi). Sin duda Nafin ha sido una de las instituciones más importantes en cuando al financiamiento de la micro y pequeña empresa se refiere. Pero en los últimos años estos créditos con los cuales se caracterizaron en los años 80's se han visto reducidos, Nafin y en si la Banca de Desarrollo estan enfrentando serios problemas financieros aunado al hecho de que han desviado su misión y sus objetivos de impulsar el desarrollo integral con mecanismos financieros y técnicos.

### **Justificación de la selección temática**

El gobierno mexicano como órgano regulador de la actividad económica tiene la obligación de ser agente promotor del desarrollo económico del país, auxiliándose como ya se dijo de instituciones financieras que brindan apoyo directo a las empresas, como la Banca de Desarrollo, por lo tanto su participación en el

desarrollo de la economía es por demás necesario y trascendental y tomando en cuenta que las empresas micro y pequeñas además de representar el 98% del total de los establecimientos industriales, generan cerca de 50% del empleo del sector industrial a nivel nacional, por lo tanto su estudio a través del los últimos 5 años donde ha habido profundos cambios estructurales y una mayor competencia internacional a nivel mundial tiene una importante relevancia.

### **Determinación de objetivos**

El objetivo general es ver el comportamiento que ha tenido Nafin desde 1995 hasta el año 2000 en su función de promotor de proyectos de inversión viables. Como objetivos secundarios esta ver la importancia que tiene la micro y pequeña empresa industrial en el desarrollo económico del país y conocer el papel de Nafin en el desarrollo de estas empresas. Así como demostrar que Nafin a través de sus diversos programas de financiamiento no ha sido capaz de cumplir son sus objetivos de financiamiento a dichas empresas.

### **Formulación del Marco Teórico Conceptual**

#### **1. Conceptos. Dinero y Crédito**

##### **Dinero**

Definimos al dinero como "todo aquello que constituye un medio de cambio o de pago comúnmente aceptado"<sup>1</sup>. Tiene su origen del trueque, ya que mediante este, era más fácil y se satisfacían las necesidades del comercio exterior. Si cierta comunidad necesitaba un objeto en específico, lo compraba ofreciendo otro objeto a cambio y no con dinero, así se fue originando un comercio de intercambio. Sin embargo este representaba grandes problemas para la sociedad, debido a que no satisfacía sus exigencias y existía una desigualdad en el valor de las mercancías intercambiadas. Es por esta y muchas razones por las que era conveniente crear el dinero. El dinero funciona como un intermediario en el comercio, así se puede cambiar dinero por cualquier cosa y volverse a utilizar de nuevo por distintas personas. Para Samuelson la primera forma en que surgió el dinero fue como dinero mercancía, tales como ganado, pieles, tabaco, más tarde comenzó a usarse cobre, oro y plata, metales que por su valor intrínseco, durabilidad y homogeneidad fueron ideales para servir como medio de cambio. Sin embargo éste tenía sus inconvenientes, los cuales pronto darían paso a lo que es el dinero papel, que aunque no posea valor intrínseco, tiene ciertos valores nominales, el dinero papel representó un cómodo medio de cambio el cual se extendió rápidamente, "se

<sup>1</sup> Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. "Economía". McGraw-Hill. p. 488

llamó dinero fiduciario, esto es, que su valor solamente está respaldado por la "palabra" del gobierno<sup>2</sup>. En la economía contemporánea existe una forma del dinero llamada, dinero bancario, estos son cheques firmados contra fondos depositados en un banco u otra institución financiera, los cheques son aceptados en lugar de efectivo así de alguna u otra forma han superando a la moneda y constituyen la base del crédito. Por lo tanto al crédito se le considera también como dinero. Uno de los aspectos importantes del dinero es que se puede invertir con fines de crecimiento y ganar dinero adicional, o se puede pedir prestado a una institución de crédito, en cuyo caso se deberá pagar por el uso del dinero de alguna otra persona.

## Crédito

En un sentido genérico, crédito significa confianza. "Un acercamiento al vocablo crédito nos lleva necesariamente a manifestar confianza o creencia en algo a realizar".<sup>3</sup> Etimológicamente la palabra crédito proviene del latín *credere*= *creer*, creer en una persona, tenerle confianza y por lo tanto digna de crédito.

En materia mercantil, se concede crédito a una persona cuando recibe mercancías con la seguridad de que las devolverá o su equivalente en dinero en un plazo convenido. Una operación de crédito por lo tanto es un negocio que obliga a conceder a una persona una cantidad de dinero (o mercancía) o bien reclamar en su favor esa cantidad de dinero, obligándose a restituir a la otra parte, el equivalente.

En materia económica, el crédito es un instrumento de cambio el cual agiliza y facilita la circulación de la riqueza, y simultáneamente multiplica la capacidad productiva de los capitales.

Así, podemos afirmar que el crédito es una transferencia de dinero con la condición de pago en el futuro.

La primordial función del crédito es el financiamiento a la producción de bienes y servicios, con objeto de anticiparse lo mejor posible a la futura demanda.

## 2. Evolución del crédito

La evolución histórica que ha tendido el crédito en México se remonta a la época de la conquista, ya que con la llegada de los españoles y la falta de una moneda

<sup>2</sup> Schettino, Macario. "Economía Contemporánea". Un enfoque para México y América Latina. 1994. p. 86

<sup>3</sup> Gomez Granillo, Moisés. "Teoría Económica". p. 156.

permitió a los conquistadores hacer uso del crédito para el intercambio de bienes y servicios, cuando el trueque no era posible. Por lo tanto podemos afirmar que las primeras ideas del crédito provienen de países europeos.

En 1774, es fundado el Nacional Monte de Piedad, realizando funciones bancarias. Fue el primer Banco que emitió billetes.<sup>4</sup>

Para 1830 y con ya varios intentos frustrados de impulsar el crédito a fin de lograr un crecimiento económico el gobierno creó, a pesar de la crisis económica y política lo que se llamo el Banco de Avío de Minas, este tenía como objetivo financiar a las industrias del algodón, la lana y la cera; La Hacienda Pública se haría cargo de los fondos recaudados en las aduanas, esto trajo consigo la descapitalización del Banco, desapareciendo 12 años más tarde.

En 1881, se otorga al representante del Banco Franco-Egipcio, de París, concesión para establecer el Banco Nacional Mexicano. Este se fusionó con el Banco Mercantil Mexicano, el cual se había establecido sin concesión en 1882, al comprar los derechos del Banco de Empleados, que se estableció en 1883, crean lo que en la actualidad se conoce como Banco Nacional de México, S. A.<sup>5</sup>

Una etapa en la que la actividad bancaria comenzó a adquirir gran importancia fue a raíz de la muerte de Maximiliano y la promulgación de las Leyes de Reforma, es cierto que paso un tiempo para que México pudiera tener un desarrollo económico pero una vez que los recursos extranjeros se asentaron en el país, se comenzó a invertir en infraestructura, industria y comercio.

Se dio tanto fomento a la actividad bancaria, que en 1897 se promulga la Ley General de Instituciones de Crédito, estableciendo el sistema bancario mexicano con cuatro clases de instituciones: los bancos de emisión, los hipotecarios, los refaccionarios y los almacenes generales de depósito.

Al dar inicio la era revolucionaria en 1910, en el país estaban funcionando 24 bancos de emisión y 5 refaccionarios, la suma de sus activos y pasivos excedía a mil doscientos millones de pesos.

Después de la Revolución Mexicana, la situación económica del país y por supuesto la de la actividad crediticia era confusa, el Sistema Financiero Mexicano se encontraba en una crisis, los créditos se daban por perdidos, eran incobrables, hubo un descenso en los recursos del capital, depósitos y reservas en caja. Sin embargo, era necesario consolidar una base institucional sólida, que reconstruyera

---

<sup>4</sup> Las denominaciones de los billetes eran de \$1.00, \$5.00, \$10.00, \$20.00, \$50.00, \$100.00, \$500.00 y \$1,000.00. Cervantes Ahumada, Raúl. "Títulos y Operaciones de Crédito". p. 216

<sup>5</sup> Cervantes Ahumada, Op. Cit., p. 216.

al país y que posteriormente modernizara todo el sistema crediticio y bancario. El 13 de Agosto de 1925 se crea el Banco de México. En ese mismo año se establece la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimiento Bancarios, cuya función era que las instituciones bancarias se especializaran en un sector o en un área específica. Esta ley fue sustituida, sucesivamente por la de 1932, separando a las instituciones nacionales de crédito de la banca privada, por lo que solo se llamo Ley General de Instituciones de Crédito.

En los años treinta y cuarenta se iniciaba entonces en México una etapa de desarrollo a la par que se deseaba la estabilidad, social, cultural, política y sobre todo económica. El país basó su estrategia de desarrollo en la sustitución de importaciones, modelo orientado básicamente al mercado interno, el sistema comercial fue proteccionista, con el propósito de mejorar las condiciones de la industria nacional. El país estaba dejando de ser rural para convertirse en un país urbano, por lo cual se trató de privilegiar más a ese sector. Creando instituciones financieras, que tenían por objeto alentar la inversión privada por medio de préstamos y créditos para financiar proyectos de inversión.

Destacando entre ellos el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, que se establece en 1933, conocido en la actualidad como Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) el cual se dedicaba básicamente a otorgar crédito para la construcción de infraestructura urbana y equipamiento, en el ámbito federal, estatal y municipal. Y por supuesto Nacional Financiera creada en 1934.

La etapa de la Segunda Guerra Mundial, le permitió a México tomar un lugar importante como proveedor de materias primas y productos manufacturados, lo que implicaba un desarrollo industrial autónomo, aunque también empieza a entrar capital extranjero a los países latinoamericanos, principalmente a la industria de alimentos. El modelo aplicado hasta ese momento significó una estrategia adecuada dadas las condiciones prevalecientes. Entre 1940 y 1950 se crearon instituciones financieras dedicadas principalmente al sector industrial, entre ellas están, el Banco Nacional de Fomento Cooperativo, que posteriormente se transformó en el Banco Nacional Pesquero y Portuario, el Banco del Pequeño Comercio orientado a atender a los locales de mercados existentes para financiar sus insumos y debido al buen funcionamiento de la industria azucarera, se crea, Financiera Nacional Azucarera. Sin embargo, el modelo de sustitución de importaciones empezó a mostrar signos de insuficiencia, el amplio apoyo que se le había dado tanto al sector industrial como a la agricultura comercial, generaron un rezago en la producción de alimentos respecto al crecimiento urbano y de la población, acelerando de manera significativa la migración del campo a la ciudad. Esto originó un crecimiento de la población de la ciudad y por lo tanto se generó

una escasez de empleo, esto fue determinante para que se fueran originando los microempresarios, pequeños negocios en los que el dueño es su propio jefe.

### **3. Liberalización Financiera**

La estrategia económica que predominó hasta 1982, favorecía la participación del Estado en la Economía y en las empresas públicas. Se apoyaba al sector industrial en buena manera, pero aún así se generaron desequilibrios internos y externos que obligaban al endeudamiento externo creciente. El modelo de sustitución de importaciones que imperó hasta ese año había provocado en la micro y pequeña empresa una baja productividad exportadora y sus principales limitantes se mostraron en la carencia de una planeación específica que provocó la ineficiencia productiva en el sector empresarial, ya que al no existir competencia los empresarios podían mantener indefinidamente estructuras de precios por arriba de los internacionales, obteniendo así abundantes márgenes de ganancia que provocaron la concentración del ingreso, induciendo al consumo de las ganancias desalentando las actividades orientadas a la exportación y al no haber presiones competitivas en el mercado nacional, se desestimuló la innovación tecnológica y organizacional, así como el desarrollo de las economías de escala.

Las empresas consideradas como micro y pequeñas permanecieron en sectores tradicionales, alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado y productos de madera.

La crisis de 1982 condujo al Gobierno de Miguel de la Madrid a instrumentar una estrategia que estabilizara la economía. La política económica se basó en una corriente neoliberal, que hasta nuestros días es aplicada, el Estado dejó al mercado a su libre determinación. Procediendo a la reducción de la participación del Gobierno, a la privatización de las empresas públicas y a la liberalización de la economía.

Las Reformas Estructurales que fueron figurando el nuevo lineamiento de crecimiento económico se basaron en el Programa Inmediato para la Reestructuración Económica (PIRE)

Las políticas de corte neoliberal se orientaron a propiciar la mayor participación del sector privado de la economía para que este fuera el motor del crecimiento, y a través de ello pudiesen generar beneficios para el conjunto de la sociedad. El Gobierno confió en que la solución de los problemas vendría dada por la mayor participación del sector privado. De ahí que se diera el privilegio a los mecanismos del mercado para que orientaran la asignación de recursos y determinaran la

reestructuración de la economía y así obtener los objetivos de crecimiento y bienestar que se estaba buscando.

En 1985 se desarrolla el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña, cuyas principales acciones estaban encaminadas a promover organizaciones colectivas o asociaciones de empresarios que permitieran mejorar las condiciones de compra, impulsar el desarrollo tecnológico, el fomento a las uniones de crédito, creación de fondos federales y estatales y el establecimiento de incentivos fiscales entre otros.

En esta etapa se hizo una racionalización del Sistema bancario "El número de instituciones de crédito se redujo de 60 al momento de la nacionalización bancaria a 18, modificando igualmente su estructura".<sup>6</sup>

Si bien este periodo no se caracterizó por ser el más estable de la economía mexicana, se vivieron fuertes restricciones del gasto público, aunados a los efectos de la devaluación y al adverso entorno económico, predominaron las restricciones crediticias, lo cual produjo una escasez de financiamiento para el sector privado a la par de altas tasas de interés.

El entorno económico de las empresas pequeñas se complicó al desencadenarse el intenso proceso inflacionario. Los precios aumentaron en promedio 94%, así la tasa de inflación fue superior al aumento de los precios de ciertos productos fabricados tradicionalmente por pequeñas empresas, provocando tensiones en su frágil situación financiera. Debido al ambiente competitivo en el que operaban las pequeñas empresas, afectó contrariamente su rentabilidad.

La sucesiva disminución del salario real incidió de manera desfavorable sobre la estructura de los costos de las empresas pequeñas.

Al inicio del gobierno de Carlos Salinas de Gortari que basado en el mismo corte neoliberal, el gobierno profundizó sus reformas estructurales de estabilización macroeconómica para crear las condiciones que incentivarán el flujo continuo de capitales hacia el país y que permitieran financiar sus desequilibrios macroeconómicos y alcanzar un crecimiento económico con baja inflación, con una orientación hacia el mercado. Con el fin de ampliar el área de influencia del sector privado nacional e insertarse en el proceso de transformaciones de la economía mundial, se radicalizaron sus políticas de privatización de las grandes empresas públicas y estratégicas con alta rentabilidad, así como se manifestó el proceso de desregularización, liberalización económica e integración económica con EUA y Canadá.

---

<sup>6</sup> De la Madrid H., Miguel. Sexto Informe de Gobierno. Informe Complementario. Septiembre, 1988. P. 62

Para 1988 se creó la "Ley Federal para el Fomento de la Microindustria", entre sus principales objetivos se destacan los de simplificar los procedimientos administrativos para permitir la creación de microindustrias y el establecimiento de estímulos económicos para el surgimiento de nuevas microindustrias.

Basado en esa ley en 1991, se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, que promovía la organización interempresarial para hacerlas más competitivas y eficientes.

Entre 1989 y 1993, la economía mexicana registró un crecimiento moderado favoreciendo la actividad de la pequeña empresa; sin embargo, en este período surge un nuevo factor que si incide en su contra como lo es la apertura externa y la apreciación cambiaria.

El entorno económico mejoró gradualmente al lograrse la estabilización de las finanzas públicas y abatirse la inflación. La renegociación de la deuda externa en 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 confianza que existía en el país provocó una importante entrada de capitales extranjeros, mismas que imprimió dinamismo en los mercados domésticos.

Pese a lo anterior, las micro y pequeñas empresas transitaron por un difícil proceso de reestructuración, resultado de la política de apertura comercial, de la política antiinflacionaria y del cambio de instrumentos de la política de industrialización.

El proceso de modernización y reorganización no fue homogéneo, el enfrentarse con mercancías importadas en términos de precio y calidad más ventajosos significó un fuerte choque para ramas tales como: textil, prendas de vestir, maderas y muebles, así como ciertos sectores intermedios, que tuvieron que enfrentarse además a la preferencia de los consumidores nacionales, los cuales se inclinaron en un 90% a la producción extranjera.

A finales del sexenio de Carlos Salinas, más específicamente el 1 de Enero de 1994, entra en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, en éste se establecían los plazos y modalidades mediante los que cada país participante eliminarían las barreras arancelarias hasta su totalidad para hacer más fácil el libre tránsito de capitales, mercancías y servicios entre los tres países.

Tras la firma del TLC, las pequeñas y micro empresas mexicanas tendrían la posibilidad de participar en el mercado más grande del mundo. La apertura

comercial se dio sin tomar en cuenta que la industria del país jamás desarrolló tecnología ni bienes de capital en la magnitud suficiente para ser competitivo.

La economía se liberalizó en un contexto de baja productividad y grandes rezagos productivos, dejando a un lado políticas que apoyaran a la industria y predominando políticas contraccionistas.

Con la devaluación del peso frente al dólar en diciembre de 1994, se hizo más complicada una flexibilización de la política crediticia. Se generó una crisis en el Sistema Financiero Nacional y en la Bolsa Mexicana de Valores, debido a la desvalorización de depósitos, acciones y valores.

Sin embargo "dada la apertura comercial de la economía mexicana a la competencia internacional, una gran cantidad de empresas decidieron incorporarse a las cadenas productivas y otras trataron de competir abiertamente en forma independiente. La crisis de 1995 afectó en forma diferenciada a las empresas según su tamaño. Mientras que las empresas que aceptaron ser subsidiarias de las grandes corporaciones recibieron su apoyo para paliar las consecuencias de la crisis, las independientes vieron fuertemente amenazadas su viabilidad."<sup>7</sup>

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, ya bajo el mando de Ernesto Zedillo, se considera al género empresarial como generadora de la mayor parte de los empleos y servicios que la población demanda.

Dada la importancia que representa la micro y pequeña empresa, el Plan Nacional consideró importante la participación de ambas empresas y por lo tanto la ejecución de programas de desregulación y simplificación administrativa, principalmente para orientar la eficiencia de los recursos.

Para 1996, se aprueba la Ley de Fomento para el Desarrollo Económico, con el fin impulsar a la micro, pequeña y mediana empresa y con ello fomentar la creación de empleo en la capital.

No obstante las negociaciones para impulsar a la industria micro y pequeña, la mayoría de las empresas mexicanas no estaban preparadas para la apertura comercial, ya que no estaban acostumbradas a desarrollarse en un mercado más competitivo. Las grandes empresas fueron las únicas que pudieron registrar un mayor crecimiento en ese periodo, en contraste, los establecimientos orientados al mercado interno enfrentaron mayores problemas para sobrevivir, en especial crisis como la de 1995, muchos de ellos cerraron sus puertas para finalmente incorporarse al mercado informal.

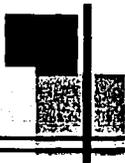
<sup>7</sup> Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. Marco Macroeconómico para el desempeño en México de las Empresas Micro, Pequeñas y Medianas. Ejecutivo de Finanzas.. Marzo 2001. p. 18

## **Formulación de Hipótesis**

Nafin como institución financiera es importante para la actividad económica ya que en ella radica una considerable fuente de financiamiento que puede ser canalizada al sector productivo. Las micro y pequeñas empresas industriales a pesar de ser un factor fundamental del desarrollo socio-económico del país y grandes generadoras de empleo, no se les ha brindado el apoyo necesario para que puedan desarrollarse de una mejor manera. Nafin ha implantado en los últimos 5 años distintos programas de financiamiento para las micro y pequeñas empresas industriales, sin embargo, éstas han seguido teniendo problemas de restricciones crediticias y exigencias elevadas de garantía.

## **Explicación Metodológica**

El método a utilizar es el analítico, ya que lo que se pretende hacer es estudiar el fenómeno en un cierto periodo de tiempo, en el cual se podrá ver sus principales funciones, así como la forma en que ha venido evolucionado y sobre todo cuáles han sido los principales resultados generados en ese tiempo, así mismo proyecta ser un tanto resolutivo en la manera en que se pueda agregar propuestas o recomendaciones para la solución del problema.



## Introducción

---

El dinero es y será siempre el eje fundamental sobre el cual se basan todas las actividades económicas.

Ivonne López Jiménez

La importancia que implica en la actualidad la globalización, los mercados financieros y los avances tecnológicos exigen la consideración de los retos a los que se enfrenta la micro y pequeña empresa industrial, integrarse a un mundo globalizado no ha sido fácil para las micro y pequeñas empresas, su operación bajo condiciones de poca productividad y su obstaculizado camino al crédito no han permitido un crecimiento, es así como se presenta uno de sus puntos más vulnerables de las micro y pequeñas industrias: el financiamiento.

Analizar el papel de Nafin, que es la institución de banca de desarrollo más importante en cuanto al financiamiento y atención al sector industrial, en cuyas espaldas recae el fomentar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas industriales, representa uno de los principales propósitos de la siguiente investigación.

Esta investigación pretende analizar el comportamiento que ha tenido Nacional Financiera desde 1995 hasta el año 2000 como promotor de proyectos de inversión viables enfocados al sector micro y pequeño industrial.

El presente trabajo se divide en cuatro capítulos con la correspondiente parte de conclusiones y recomendaciones.

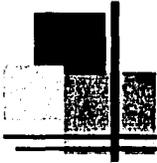
El primero de ellos se enfoca a esquematizar el Sistema Financiero Mexicano en general y con ello entender el papel de cada una de las entidades normativas, intermediarios financieros, grupos financieros e instituciones de apoyo que lo componen. Conocer más a fondo la estructura de nuestro sistema financiero ayudará a identificar mejor el papel de la Banca de Desarrollo; para ello se señala sus antecedentes, funciones primordiales, así como los procesos por los que ha pasado a lo largo de su existencia, sus objetivos y características, por consiguiente se enlistan los principales bancos de desarrollo que se encargan de promover y financiar las áreas prioritarias de la economía, resaltando sus funciones y objetivos básicos.

El capítulo dos, profundiza sobre el funcionamiento de Nacional Financiera como principal promotor de la actividad industrial, para lo cual se analizan sus antecedentes históricos, como los programas que a lo largo de la vida de la institución han pasado y dejado huella. También se resalta la importancia de los programas más recientes operados, específicamente en el periodo que abarca de 1995 al año 2000. Para ello se hace una descripción detallada de los programas utilizados a lo largo de esos años, en apoyo a la micro y pequeña empresa, ya que la relevancia de cada programa de apoyo sirve para evidenciar los resultados y explicar su importancia y el cumplimiento de su misión.

En el capítulo tres se analiza a la micro y pequeña empresa, describiendo sus características básicas, técnicas, clasificación y tamaño que entre otros aspectos nos sirven para señalar la importancia de dichas empresas en la economía y ante el fenómeno de la globalización. Así mismo, se explican las desventajas y ventajas más significativas que permitirán apreciar los puntos vulnerables del sector. Y se resalta la importancia de la disponibilidad del financiamiento, destacando problemas como el desconocimiento de las fuentes de financiamiento, ya que cuando no se tiene la suficiente información las oportunidades de financiación llegan a ser nulas, para esto se analiza la importancia de la situación financiera de la empresa ante la petición de un crédito, así como los requisitos en la solicitud de un financiamiento, que en muchos casos puede ser la mayor dificultad. Por último se hace énfasis en el entorno económico, al establecer cómo el desequilibrio existente en la economía mexicana puede afectar la operación de una micro y pequeña empresa y cómo éstas se vuelven sensibles ante condiciones de inestabilidad, social, política, pero sobre todo económica.

En el cuarto y último capítulo se aprecian los alcances logrados por los programas de Nafin desde 1995 hasta el año 2000, con los resultados mostrados en este capítulo se explica si los programas implementados por Nafin han ayudado a resolver las necesidades de financiamiento de dichas empresas, es decir si las condiciones con las que ha operado la institución han sido las requeridas y optimas para las micro y pequeñas empresas. Se incluye también la situación actual de dicha institución, los fracasos y éxitos así como su compatibilidad con la política impuesta a mediados de los ochenta y que abrió paso a la llamada apertura comercial. Se plantea un último apartado sobre el futuro de Nafin como institución de fomento, qué le espera y qué necesita en caso de que quiera cambiar, quizá no su misión, pero si la forma en llevar a cabo esa misión.

Finalmente la investigación se completa con las principales conclusiones y recomendaciones, que desde mi particular punto de vista he planteado.



# Capítulo 1. Banca de Desarrollo

---

## 1.1 Contexto. Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero Mexicano es un conjunto orgánico de instituciones que generan, captan, administran, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión que existe en nuestro país. Dicho sistema está conformado por: Grupos Financieros, Banca Comercial, Banca de Desarrollo, Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión, Aseguradoras, Arrendadoras Financieras, Afianzadoras, Almacenes Generales de Depósito, Uniones de Crédito, Casas de Cambio y Empresas de Factoraje entre otros intermediarios. Bajo la supervisión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), que es el máximo órgano administrativo dentro del Sistema Financiero Mexicano.

Todos ellos intervienen en diferentes aspectos de la relación entre oferentes y demandantes de recursos monetarios, es decir, su objetivo es captar los recursos económicos de algunas personas para ponerlo a disposición de empresas o instituciones gubernamentales que lo solicitan para invertirlo. Por lo tanto el capital es el motor principal del movimiento dentro del sistema.

### Entidades normativas

#### 1) Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP)

Es el organismo del gobierno Federal que representa la máxima autoridad dentro de la estructura del Sistema Financiero. Dirige la política crediticia del país y diseña la política fiscal.

Tiene la función gubernamental orientada a obtener recursos monetarios de diversas fuentes para financiar el desarrollo del país. Consiste en recaudar directamente los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos; así como capta los recursos complementarios mediante la contratación de créditos y empréstitos en el interior del país y en el extranjero.

Sus principales funciones son:

- Instrumenta el funcionamiento de las instituciones integrantes del Sistema Financiero Nacional.
- Promueve las políticas de orientación, regulación y vigilancia de las actividades relacionadas con el Mercado de Valores.
- Autoriza y otorga concesiones para la constitución y operación de sociedades de inversión, casas de bolsa, bolsas de valores y sociedades de depósito.
- Formula las políticas de promoción, regulación y control de las instituciones de seguros y de fianzas, las sociedades de inversión de las organizaciones sociales de crédito, casas de bolsa y agentes de valores.
- Salvaguarda el sano desarrollo del Mercado de Valores.

## 2) Banco de México. (Banxico)

El Banco de México es el banco central de la nación, creado por la ley del 15 de agosto de 1925 y constituido por escritura pública el 1 de septiembre de ese mismo año y es totalmente autónomo desde el 23 de diciembre de 1993.

Desde entonces es persona de derecho público con carácter autónomo y con patrimonio propio. Es una entidad separada de la administración central, que goza de plena autonomía técnica y orgánica y, creada por la ley para la realización de atribuciones del estado, que consisten en funciones de regulación monetaria, crediticia y cambiaria.

Su objetivo es promover el sano desarrollo del Sistema Financiero Mexicano, representando una salvaguarda contra el surgimiento de inflación, al mismo tiempo que procura la estabilidad del poder adquisitivo y regula la estabilidad de la moneda frente al dólar. Otorga un monto limitado al gobierno federal, promoviendo así su autonomía.

Funciones:

- Regula la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
- Presta servicios de tesorería al Gobierno Federal y actúa como agente financiero del mismo.
- Funge como asesor del Gobierno Federal en materia económica y particularmente financiera.

- Participa en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.
- Emite billetes y acuña monedas.

### 3) Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (CNBV)

La CNBV es el resultado de la fusión de la Comisión Nacional de Valores y de la Comisión Nacional Bancaria establecida por la SHCP el 25 de abril de 1995. El objetivo de esta comisión es regular, inspeccionar, vigilar y supervisar, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras participantes del mercado de valores.

Funge como órgano de consulta en materia financiera para el gobierno federal. Establece los criterios para las ofertas públicas de valores. Establece los criterios sobre las operaciones que no se adaptan a las sanas prácticas del mercado. Elabora y publica estadísticas relativas a las entidades y mercados financieros. Autoriza la constitución y operación así como determina el capital mínimo de aquellas entidades financieras que señalan las leyes. Autoriza o aprueba a aquellos consejeros, directivos comisarios y apoderados de las entidades que supervisa. Para el caso específico de sociedades de inversión, autoriza la constitución y operación de las mismas:

#### Objetivos:

- Supervisa y regula, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento.
- Mantiene y fomenta el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.
- Supervisa y regula a las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.

Por entidades financieras se entiende a las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, 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, así como otras instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras y respecto de las cuales la Comisión ejerza facultades de supervisión.

#### 4) Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. (CNSF)

Es la Comisión que regula y dicta normas y supervisa a las aseguradoras y afianzadoras del país.

Su función es:

- Supervisar, de manera eficiente, que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apege al marco normativo
- Preservar la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones, para garantizar los intereses del público usuario
- Promover el sano desarrollo de dichos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.

#### 5) Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro. (CON SAR)

Es la Comisión encargada de la vigilancia y supervisión de las entidades participantes de los sistemas de ahorro para el retiro, que son:

- Administradoras de Ahorro para el Retiro (Afore)
- Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (Siefore)

Su misión es proteger el interés de los trabajadores y de sus beneficiarios, asegurando una administración eficiente y transparente de su ahorro para el retiro que favorezca un retiro digno y coadyuve al desarrollo económico del país.

#### 6) Comisión Nacional para la Defensa y Protección de los Servicios Financieros. (CONDUSEF)

La CONDUSEF es un Organismo Público Descentralizado, que empezó a operar el 19 de abril del año 1999, y cuyo objetivo es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las Instituciones Financieras como instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades de información crediticia, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de inversión, almacenes generales de depósito, uniones de crédito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, sociedades de ahorro y préstamo, casas de cambio, instituciones de seguros, administradoras de fondos para el retiro, empresas operadoras de la base de datos nacional del sistema de ahorro para el retiro, y cualquiera otra sociedad que realice u ofrezca un producto o

servicio financiero que operen dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros.

Con base en la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros la CONDUSEF está facultada para:

- ◆ Atender y resolver consultas que presenten los Usuarios, sobre asuntos de su competencia.
- ◆ Resolver las reclamaciones que formulen los Usuarios, sobre asuntos de su competencia.
- ◆ Llevar a cabo el procedimiento conciliatorio, ya sea en forma individual o colectiva, con las Instituciones Financieras.
- ◆ Actuar como árbitro en amigable composición y en estricto derecho.
- ◆ Proporcionar servicio de orientación jurídica y asesoría legal a los Usuarios, en las controversias entre éstos y las Instituciones Financieras que se entablen ante los tribunales. Dependiendo de los resultados de un estudio socioeconómico, se podrá otorgar este servicio de manera gratuita.
- ◆ Proporcionar a los Usuarios elementos que procuren una relación más segura y equitativa entre éstos y las Instituciones Financieras.
- ◆ Coadyuvar con otras autoridades en materia financiera para fomentar una mejor relación entre Instituciones Financieras y los Usuarios, así como propiciar un sano desarrollo del sistema financiero mexicano.
- ◆ Emitir recomendaciones a las autoridades federales y locales, así como a las Instituciones Financieras, tales que permitan alcanzar el cumplimiento del objeto de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y de la CONDUSEF, así como para buscar el sano desarrollo del sistema financiero mexicano.
- ◆ Fomentar la cultura financiera, difundiendo entre los usuarios el conocimiento de los productos y servicios que representan la oferta de las instituciones financieras.

### **Intermediarios financieros**

Son todos aquellos agentes que ponen en contacto a oferentes y demandantes de recursos monetarios, al tiempo que promueven y permiten la intermediación de los instrumentos financieros.

### **Grupos financieros**

Son conglomerados de instituciones financieras, que antes de expedirse la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, en julio de 1990, operaban en forma

independiente, y que a partir de entonces es esta Ley la que regula la organización y funcionamiento de los grupos financieros.

Los grupos financieros se deberán integrar por una sociedad controlada y por lo menos tres de las siguiente entidades: arrendadoras financieras, Almacenes Generales de Depósito, banca de desarrollo, banca múltiple, casas de bolsa, casas de cambio, compañías aseguradoras, empresas de factoraje, instituciones de fianzas, operadoras de sociedades de inversión, uniones de crédito. 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 compañías de seguros, siempre y cuando estas últimas operen en diferentes ramos.

La Ley de Instituciones de Crédito y la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras permiten otras formas de asociación entre intermediarios, pero sólo la figura de grupo financiero permite la unión de bancos, con casas de bolsa y compañías de seguros; es decir, los tres tipos de intermediarios fundamentales.

### **Instituciones de Apoyo**

Son organismos cuyas actividades están enfocadas a facilitar y agilizar el funcionamiento del sistema financiero y en particular del mercado de valores. Bolsa mexicana de Valores; S.D Indeval, S.A de C.V; Asociación de Banqueros de México; Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles; empresas calificadoras de valores.<sup>8</sup>

## **1.2 Características y principales funciones de la Banca de Desarrollo.**

### **1.2.1 Concepto**

Debido al número diverso de sectores en los que se ve involucrada una institución de fomento como lo es la Banca de Desarrollo es difícil encontrar un concepto específico para definirla, sin embargo debido a lo que representa para el Gobierno Federal como institución de fomento y dadas sus funciones principales, podemos entender por los Bancos de Desarrollo como los intermediarios financieros, los cuales tienen la función de promover y fomentar el desarrollo económico con la optimización de los recursos tanto financieros como técnicos hacia las actividades prioritarias y estratégicas que promuevan el desarrollo económico del país.

---

<sup>8</sup> Glosario Económico, en Mercado de Valores. Nafin. Septiembre, 1996. P. 51.

## 1.2.2 Objetivos

El Gobierno mexicano asume la responsabilidad de la planeación, conducción, coordinación y orientación de la actividad económica nacional. En ese contexto el gobierno utiliza a la Banca de Desarrollo para brindar apoyo directo a las empresas, ya que éstas representan un importante detonante económico.

De esa responsabilidad se derivan, entre otros objetivos, lograr el mayor nivel de bienestar socioeconómico del país en forma integral y garantizar que el proceso de desarrollo sea global.

La razón de ser de la banca de desarrollo se explica, por dos motivos principales:

La existencia de ciertas imperfecciones de los mercados, que conciernen a sectores, actividades y regiones geográficas específicas; así como a ineficiencias en los mercados de capitales y de valores.

La necesidad de actuar para favorecer un entorno institucional que:

- Promueva a las entidades financieras a ofrecer un financiamiento estable y a largo plazo a las empresas;
- Genere apoyos necesarios para que las pequeñas y medianas empresas mexicanas puedan competir en mejores condiciones en el mercado.

Independientemente de las actividades de apoyo conforme a los giros de las empresas, la Banca de Desarrollo persigue los siguientes objetivos.

- a) Apoyar los proyectos de los inversionistas, consistentes en la creación de empresas o su integración; ampliación de capacidad, optimización y eficacia de procesos; inversiones en capital de trabajo y otros que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios; Y en general, a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución del país.
- b) Apoyar las reestructuraciones financieras de las empresas, con el objeto de adecuar los plazos de sus pasivos a su generación de flujo de efectivo y favorecer su viabilidad.
- c) Apoyar a las empresas e inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencia de tecnología y su comercialización; Así como para la prestación de servicios técnicos que tiendan a lograr la calidad total en la organización.
- d) Promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva, y contribuya

a un mejor equilibrio regional de la actividad económica así como impulsar la desconcentración de las instalaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.

- e) Apoyar financieramente las inversiones y otros gastos que se realicen para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminante; así como para racionalizar el consumo de agua y energía.
- f) Apoyar a los empresarios para que fundamenten mejor sus decisiones de inversión; determinar la forma más adecuada de su financiamiento; Y mejorar la gestión empresarial, mediante la realización de los estudios de viabilidad técnica, económica y financiera, así como de las asesorías externas que permitan resolver problemas específicos de la administración, operación y competitividad de las empresas.

### 1.2.3 Características

Entre las características principales que se le atribuyen a la Banca de Desarrollo estan:

- Los bancos de desarrollo son instituciones que establecen una conexión entre las unidades superavitarias y unidades deficitarias, es decir, son intermediarios financieros, ya que a través de la captación de recursos de la sociedad proporcionan un flujo eficiente de los fondos.
- Los bancos de desarrollo además de otorgar crédito, tienen otros servicios financieros como la garantía de los préstamos por parte de terceros, invertir en acciones y colocar emisiones de bonos.
- Es característica de los bancos de desarrollo actuar como agentes financieros internos y externos.
- Los bancos de desarrollo operan con plazos medianos y largos al otorgar crédito, manejando tasas de interés preferenciales.
- 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.

### 1.3 Antecedentes de la Banca de Desarrollo

Los bancos de desarrollo nacen como instrumento financieros del gobierno con objeto de resolver las fallas existentes, dando apoyo a las áreas y sectores más importantes de la economía.

En los años posteriores a la revolución, el país debía fortalecerse y construir un sistema bancario y crediticio, afín a sus necesidades.

Si bien en esa época el país era en su mayoría agrícola, los bancos especializados de crédito tenían como preferencia esa actividad, así es como en 1926 nace el primer banco de desarrollo llamado Banco Nacional de Crédito Agrícola, orientado a fomentar el sector rural, tenía como finalidad impulsar la reforma agraria, a través del financiamiento a sectores especializados de la producción, de acuerdo al tipo de tenencia de la tierra.

En los años treinta y cuarenta, se trató de fomentar la actividad industrial, creándose una gran gama de instituciones financieras, primeramente en 1933 nace el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas, actualmente conocido como BANOBRAS el cual como su nombre lo indica, dedicaba la mayor parte de sus créditos a la construcción de infraestructura urbana y equipamiento.

En 1934, nace Nacional Financiera, institución financiera dedicada al apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa, cuya Ley Orgánica es promulgada seis años más tarde. Un año después, en 1935, se crea el Fondo de Crédito Popular orientado a pequeños artesanos e industriales.

En ese año, nace el Banco Nacional de Crédito Ejidal, con el objetivo de apoyar a los ejidatarios y propietarios de tierras, al siguiente año surgen dos nuevos bancos, el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, cuyo objetivo era apoyar el progreso industrial, en 1941, éste es sustituido por el Banco Nacional de Fomento Cooperativo y más tarde cambia por el Banco Nacional Pesquero y Portuario y el Banco Nacional de Comercio Exterior, cuyo objetivo es impulsar el comercio exterior.

Para 1943 nace el Banco del Pequeño Comercio, como su nombre lo indica, creado principalmente para pequeños locatarios que deseaban financiar sus materias primas.

En 1947 surge el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, y el Banco Cinematográfico.

Para 1950, y con el fin de estimular el ahorro popular, se crea el Patronato del Ahorro Nacional.

En 1953, y bajo la perspectiva de la buena actividad que estaba teniendo industria azucarera, nace Financiera Nacional Azucarera. Unos años después en 1963, se crea el fideicomiso denominado Fondo de Operación y Descuento Bancario a la

Vivienda, hoy mejor conocido como Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda.

En el año de 1965 se crea el Banco Nacional Agropecuario con la intención de actuar como banco de segundo piso y brindar apoyo financiero a los bancos agrarios y regionales y en su momento absorber a los bancos estatales.

En 1975 por decreto presidencial el Banco Nacional Agropecuario, cambia su razón social a Banco Nacional de Crédito Rural, fusionándose la administración superior de los tres bancos rurales de carácter nacional: el de Crédito Agrícola y Ganadero, el de Crédito Ejidal y, el de Crédito Agropecuario.<sup>9</sup>

#### 1.4 Los Bancos de Desarrollo

En los últimos 5 años han operado en México como instituciones financieras, diez bancos de desarrollo, incluyendo fideicomisos, otorgando crédito a los diferentes sectores de la economía. De acuerdo a las diferentes ramas y sectores de la economía estos, dirigen diferentes objetivos.

En el ámbito del campo, las instituciones de fomento están dedicadas al financiamiento de la actividad agropecuaria; otorgando créditos a los ejidatarios con el fin de apoyar la producción agrícola, ganadera, etc.

En lo que se refiere al terreno industrial estas instituciones deben apoyar el crecimiento de la actividad, impulsar también el desarrollo tecnológico, fomentar igualmente a las empresas micro, pequeñas y medianas de la rama, modernizar dichas plantas productivas e infraestructura.

En el ámbito internacional el objetivo es apoyar a las pequeñas y medianas empresas a introducirse al mercado internacional, en forma competitiva e incentivando a la empresa nacional a la actividad exportadora.

Los bancos dedicados a las obras públicas, deben satisfacer las necesidades de infraestructura y prestar todos los servicios públicos necesarios que la población demande. Igualmente en cuanto a la demanda de vivienda, los bancos de desarrollo tienen la misión de proveer de una vivienda digna a los trabajadores de pocos ingresos.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Nacional Financiera ante el siglo XXI. El pensamiento de sus Directores Generales. LX Aniversario de Nacional Financiera 1934-1994. Nafin. P. 32-36.

<sup>10</sup> Nacional Financiera, Op. Cit. P. 37-39.

#### **1.4.1 Nacional Financiera, Nafin**

Creada en 1934 como instrumento financiero Nacional Financiera, tiene por objeto promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del País.

Su misión es coadyuvar al desarrollo económico del País, proporcionando apoyo financiero y técnico a los sectores productivos, preferentemente a la micro, pequeña y mediana empresa; Y fortalecer su función de agente financiero del Gobierno Federal.

Sus principales objetivos son: Promover la modernización de la planta productiva del país; apoyar financieramente la estructura o capacidad financiera de la micro, pequeña y mediana empresa.

#### **1.4.2 Banco Nacional de Comercio Exterior, Bancomext**

El Banco Nacional de Comercio Exterior nace en 1937, con el fin de incrementar la competitividad, básicamente de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación o el comercio internacional, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento.

Sus principales objetivos son: Impulsar las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, impulsar a las empresas de menor tamaño a participar en las actividades exportadoras, contribuyendo a captar inversión extranjera.

#### **1.4.3 Banco Nacional de Crédito Rural, Banrural**

Banrural es una institución financiera dedicada principalmente a financiar las actividades del campo.

Sus principales objetivos son: Contribuir con sus políticas de crédito y sus programas de acción al desarrollo productivo de la sociedad rural, prioritariamente en lo que se refiere a la actividad agrícola, ganadera, forestal, acuícola y de transformación de los recursos de que la sociedad dispone; Participar con su acción en el cumplimiento de las metas que propone el Plan Nacional de Desarrollo; Promover la definición, diseño y puesta en práctica de políticas y programas de crédito, de acuerdo al carácter y naturaleza de las demandas de los productores del campo y la perspectiva de sus condiciones de orden regional.

Banrural es una institución que presta servicios bancarios y por la propia naturaleza jurídica de su integración como sistema, actúa en su ámbito corporativo como banca de segundo piso, y en su ámbito operativo a través de 12 bancos regionales, las cuales cuentan con 224 sucursales ubicadas principalmente en áreas de influencia rural.

#### **1.4.4 Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banobras**

Encamina sus actividades de apoyo a las empresas constructoras e impulsoras de servicios de infraestructura. Su objetivo es:

Contribuir al desarrollo sustentable del país, a través del financiamiento de obras de infraestructura, vivienda y servicios públicos, así como proyectos relacionados con el medio ambiente.

Banobras se vincula con entidades y dependencias públicas federales responsables del desarrollo urbano y regional, para realizar de mejor manera sus objetivos. Entre ellas están: la Secretaría de desarrollo Social, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la Semarnap y la Comisión Nacional del Agua.

#### **1.4.5 Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, Banjercito**

Banjercito está encargado de apoyar financieramente a miembros de la Fuerza Aérea y Armada de México, fomentando el ahorro y la liquidez de dicho sector.

Conforme a su Ley Orgánica tiene como objetivo prioritario el proporcionar el servicio de banca y crédito a un sector estratégico de la Sociedad Mexicana: los miembros del Ejército, Fuerza Aérea y Armada de México.

#### **1.4.6 Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, Fira**

FIRA es un fondo de fomento económico del Gobierno Federal administrado por el Banco de México. Su propósito es apoyar, a través del financiamiento, el desarrollo y capitalización del sector rural, con énfasis en los productores de bajos ingresos.

Ofrece a los productores del sector agropecuario y pesquero programas de asistencia técnica y capacitación, para incrementar su productividad y promover su modernización tecnológica.

FIRA como instrumento del Gobierno Federal actúa como entidad financiera de segundo piso y su misión se cumple, a través de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de Servicios Integrales de Apoyo.<sup>11</sup>

FIRA esta integrado por cuatro fideicomisos que son:

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

#### 1.4.7 Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda, Fovi

FOVI es un Fideicomiso Público constituido en 1963 por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en Banco de México, quien lo administra.

Dentro de sus fines se encuentra el otorgar apoyos financieros y garantías para la construcción y adquisición de vivienda de interés social, canalizando los recursos a través de los intermediarios financieros, siendo éstos las instituciones de banca múltiple y las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) del ramo hipotecario e inmobiliario, registradas ante FOVI.

Los recursos del financiamiento se asignan a través del sistema de subastas a las que están llamados los promotores de vivienda registrados en FOVI, así como los intermediarios financieros autorizados.

Financia la vivienda para la población de menores ingresos que puede ser considerada como sujeto de crédito ante la Banca o Sociedades Financieras de Objeto Limitado.

Facilita la adquisición de vivienda a la población en general (mercado abierto), permitiendo el financiamiento a jefes de familia que trabajan por su cuenta y englobando a las madres solteras dentro del concepto de jefe de familia.

Para desarrollar el mercado inmobiliario permitir la adquisición de vivienda usada o mejora de vivienda, así como la vivienda para rentar.

---

<sup>11</sup> Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. <http://www.fira.gob.mx>. Institución creada para brindar apoyo y financiamiento al sector rural.

#### **1.4.8 Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural, Focir**

El Focir es un Fideicomiso Público del Gobierno Federal, cuya función consiste en impulsar la capitalización del Sector Rural y fomentar la formación de Agroasociaciones para la producción primaria, agroindustrial y de servicios.

Tiene como principal objetivo apoyar proyectos productivos del Sector Rural, preferentemente en esquemas de alianzas estratégicas entre productores e inversionistas.

Focir apoya proyectos de inversión rurales y agroindustriales que sean rentables y con viabilidad de largo plazo, basados en la asociación de productores e inversionistas.

El respaldo de Focir es complementario a los apoyos de Bancomext, Banrural; FIRA, y Nafin.<sup>12</sup>

Fovi y Focir no se consideran como bancos de desarrollo, son fideicomisos que canalizan los recursos a los sectores prioritarios mediante operaciones de descuento, aun así cuentan con el respaldo de algunas instituciones financieras.

#### **1.4.9 Banco Nacional de Comercio Interior. Bnci**

El Banco Nacional de Comercio Interior que hasta 1995 había operado como especializada en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios, con objetivo de impulsar la construcción de infraestructura comercial y de servicios, se declaró en quiebra técnica, en ese mismo año, después de esto el gobierno federal decidió destinar 11 mil 611.4 millones de pesos de recursos fiscales a su saneamiento. Ese dinero le fue entregado al BNCI en 1997 y a principios de 1998.

Sin embargo los resultados negativos continuaron, debido principalmente a los incumplimientos de disposiciones reglamentarias, falta de estrategias para subsanar deficiencias administrativas, operativas y de control interno, y omisiones y deficiencias en la supervisión a cargo de la SHCP, la CNBV y la Secodam.

El gobierno decidió entonces desaparecer al Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI), sin embargo, el desarreglo administrativo que preponderó durante la operación del BNCI continúa aun en el proceso de su disolución y liquidación.

---

<sup>12</sup> [www.shcp.gob.mx/servs/normativ/rddiversas/rd\\_010315.html](http://www.shcp.gob.mx/servs/normativ/rddiversas/rd_010315.html). Reglas de Operación para la aplicación de los recursos federales del Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR). Año 2000

#### 1.4.10 Financiera Nacional Azucarera. Fina

Financiera Nacional Azucarera también considerada Sociedad Nacional de Crédito cumplía hasta el año 2000 con la función de prestar servicio de banca y crédito al fomento de la industria azucarera. Sin embargo fue en Noviembre de ese año cuando se decretaba la desincorporación y liquidación del organismo<sup>13</sup>, aun después de varios intentos por reestructurar la cartera vencida que ya estaba fuera de control desde 1995 y que agudizo la situación los años siguientes, el total del quebranto azucarero mexicano se calcula en alrededor de tres mil millones de dólares.

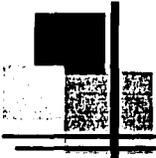
La capacidad crediticia de Fina fue rebasada desde 1992, un año después de la privatización, con casi 500 millones de dólares, extendiéndose el endeudamiento hacia otras entidades de la banca de desarrollo tales como Bancomext y hasta Nafin, y sobrepasando en gran medida esa cantidad los siguientes años. Solo por dar un ejemplo de la crisis vivida por la rama azucarera en 1994 el kilo de azúcar costaba \$1.60 mientras que en 1999 se incrementó a \$6.00 por kilo.<sup>14</sup>

Tanto Fina como el BNCI que tenían a su mando el papel de promover importantes ramas económicas mediante un apoyo financiero estable y comprometido llegaron a la quiebra total de sus acciones, gracias en gran medida a los malos manejos y falta de planeación ante una apertura económica que absorbió la mayoría del mercado, a la competencia desleal pero sobre todo, al desinterés por inyectar recursos frescos a dichas ramas.

---

<sup>13</sup> [www.shcp.gob.mx/servs/normativ/decretos/de\\_001128.html](http://www.shcp.gob.mx/servs/normativ/decretos/de_001128.html). Decreto por el que se autoriza la desincorporación mediante disolución y liquidación de Financiera Nacional Azucarera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo. Noviembre del 2000

<sup>14</sup> [www.jornada.unam.mx/1999/ago99/990801/virtual.html](http://www.jornada.unam.mx/1999/ago99/990801/virtual.html). Al borde de la quiebra, 22 de 60 ingenios del país, creció 24 veces la cartera vencida de Financiera Nacional Azucarera. Julio de 1999



## Capítulo 2. Nafin. Institución de Banca de Desarrollo

---

### 2.1 Antecedentes

Al crearse Nacional Financiera en 1934, el principal objetivo que se perseguía era promover el mercado de valores y canalizar los recursos financieros hacia las actividades productivas, inyectando liquidez al sistema financiero nacional.

Como parte de un proceso de rehabilitación de los valores gubernamentales, en 1937, coloca los primeros títulos de deuda pública en el mercado de valores.

Igualmente, por primera vez capta ahorro nacional al emitir sus propios títulos financieros, fortaleciendo de esta manera el poco desarrollado mercado de valores, cumpliendo así, uno de sus principales propósitos.

Durante los siguientes seis años desde su creación, Nacional Financiera ya se había convertido en la principal institución encargada de promover el desarrollo económico del país, representaba el instrumento central para financiar el desarrollo de la infraestructura económica de México y contribuía en buena manera a la consolidación del aparato bancario nacional.

En los años cuarenta, la política económica se enfocó a dos problemas que aquejaban en ese entonces; el primero, era la industrialización del país y el segundo, cómo canalizar de manera eficiente el ahorro a la inversión productiva.

En ese sentido y basado en una nueva ley orgánica, girada en diciembre de 1940, se le da a Nacional Financiera facultades para operar como banca de fomento, cuyos principales objetivos eran: promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias, establecer un mercado nacional de valores y actuar como agente financiero del gobierno federal.

De esta manera Nacional Financiera como banca de fomento estaba encargada de proyectos industriales, además estaba encargada de promover la inversión de grandes capitales en obras de infraestructura e industria básica.

Durante los siguientes años, dicha institución destinó sus actividades de fomento a la industrialización de empresas consideradas estratégicas para el crecimiento económico como la industria minera, siderúrgica y de bienes de capital.

Como agente fiduciario, Nafin inicia sus actividades en 1953, cuando se encarga del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), cuyo objetivo principal era atender las necesidades de crédito y asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales, asignando financiamiento por medio de las instituciones de crédito nacional y privadas, entre ellas; Bancos de Depósito, Sociedades Financieras y Uniones de Crédito. Es importante recalcar que fue hasta 1985 cuando el programa FOGAIN incorpora dentro de sus operaciones a la micro empresa industrial.

En los años posteriores, Nafin realizó importantes actividades en favor de áreas y agentes productivos marginados o bien considerados estratégicos, al instrumentar la política de control selectivo del crédito con base en recursos públicos. Canalizó apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en proceso de industrialización.

En 1967, se crea el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), como su nombre lo indica, promovía la elaboración de inversiones productivas mediante el desarrollo y evaluación de estudios y proyectos de inversión.

En la década de los setenta, se crea un importante número de fondos de fomento y fideicomisos. En 1970, nace el Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centro Comerciales (FIDEIN), con objetivo básico en administrar y crear parques industriales, sin embargo en 1983, cambia estos objetivos al financiamiento para la construcción de naves industriales y la urbanización de los parques industriales, que más tarde fue reubicada a los gobiernos estatales.

En 1972, se crea el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), con el objetivo de aportar capital de riesgo a nuevas empresas y al crecimiento de las ya existentes.

En 1974, surge el Fideicomiso Minerales No Metálicos Mexicanos (MINOMET), precisamente en apoyo a la industria de los minerales no metálicos. Un año después aparece el Fondo de Información y Documentación para la Industria (INFOTEC), apoyando principalmente con asesorías en el ramo industrial y tecnológico.

La crisis de los años ochenta representó un duro golpe para las empresas, debido a las altas tasas de interés, la devaluación del peso, las altas tasas de inflación y el

poco financiamiento externo, que obligó a muchas empresas a declararse en quiebra y cerrar.

La participación de Nacional Financiera fue vital, aún con el entorno económico negativo, Nafin empezó la rehabilitación de aquellas empresas consideradas indispensables para conservar la planta productiva y el empleo, orientó gran parte de sus recursos y capacidad administrativa principalmente a la minería, siderurgia y transportes.

La Institución cumplió satisfactoriamente su función de banca de desarrollo y ella misma salió fortalecida de este periodo, lo que se observa en su amplia flexibilidad y plena capacidad para reajustar funciones y estructura y participar activamente en la instrumentación de la nueva política económica adoptada en los años ochenta.

Es precisamente a raíz de la nueva política económica de apertura comercial de la economía mexicana que Nafin vivió un importante cambio estructural, en la cual el elemento del crecimiento del país iba a ser la inversión privada en lugar de la inversión pública.

Nacional Financiera incrementó a un más su papel como instrumento de fomento, logrando las bases de unión de los esquemas crediticios, de capacitación y asistencia técnica y ante lo importante que era darle mayor desarrollo al sector industrial incrementaría sus prestaciones y la extensión de sus beneficios a los acreditados de la micro, pequeña y mediana empresa.

Entre los puntos más importantes de esa reestructuración estaban: Mejorar a Nafin como banca de fomento para promover y lograr el desarrollo de empresas industriales, de comercio y servicios, obteniendo así mayor empleo y desarrollo regional; Operar como banca de segundo piso, Complementándolas con la de primer piso, Captar recursos a largo plazo para poder diversificar los ciclos productivos de los proyectos, Descongelar las carteras accionarias y crediticias con el propósito de dar mayor espacio a los recursos, Fortalecer los fondos de fomento, y la más importante, apoyar a la micro y pequeña empresa.

Con base en los objetivos primordiales del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se busco alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y de bienestar social, principalmente se apoyó a aquellas empresas que por sus características serían vulnerables a la nueva política de apertura, como lo eran la micro, pequeña y mediana empresa.

Así Nafin implemento diversos programas tratando de favorecer a estas empresas, entre los cuales podemos mencionar; el Programa de Financiamiento Integral para

la Modernización Industrial (PROFIRI), Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria (PROMYP), el Programa de Promoción y Apoyo Financiero Integral a la Industria de Bienes de Capital (PROBICAP), Programa de Apoyo a la Industria Farmacéutica Nacional, Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria (PROMICRO), creado principalmente para el desarrollo de la micro industria, otorgando apoyo preferencial con el fin de convertirlas en empresas de mayor grado.

En 1989, Nafin fusionó e incorporó los fondos de fomento que operaba hasta el momento, en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, como lo era el FOGAIN, el FONEI (Fondo de Equipamiento Industrial, creado en ese mismo año), el FONEP, etc. Los 39 programas, pertenecientes a esos fondos de fomento de Nafin, se reestructuraron, simplificaron y homogeneizaron en seis programas, con el fin de facilitar las operaciones a los intermediarios financieros.

A partir de 1990 y hasta 1993, Nafin operaría con seis programas de fomento a la empresa.

El Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP), cuyo propósito era facilitar y acelerar cualquier trámite en la obtención de crédito para el capital de trabajo y compra de maquinaria y equipo, así como de materia prima, salarios, etc.

El Programa de Modernización, como su nombre lo indica, apoyaba a empresas medianas y grandes, para la obtención de crédito con el fin de modernizar su aparato productivo e instalaciones.

El Programa de Infraestructura Industrial, se encargaba del crecimiento de la infraestructura, en busca de mejorar la planta productiva, así como para la modernización de naves o parques industriales relacionado con todo tipo de servicios.

La intención del Programa de Desarrollo Tecnológico, fue la de promover el desarrollo tecnológico de aquellas empresas con proyectos de inversión viables en la creación de nuevas tecnologías que activen a la empresa a ser más productiva.

El propósito del Programa para el mejoramiento del Medio Ambiente, era promover en el ámbito empresarial mediante el financiamiento al buen uso de la energía y agua, así como a la conservación del medio ambiente.

El Programa de Estudios y Asesorías, concedía financiamiento en la elaboración de proyectos de inversión viables, que fortalecieran la capacidad de gestión de la empresa.<sup>15</sup>

Sin embargo en 1994 Nacional Financiera operaría tan sólo con dos programas para el otorgamiento del crédito: el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMYP), y el Programa de Modernización, los cuales operaban desde 1990, además se integró a ellos un programa especial dedicado al desarrollo del empresario denominado Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)

Estos programas siguieron operando en 1995, y es en ese mismo año que se suma el programa llamado Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN), el cual integró cinco de los programas de descuento que habían operado anteriormente.

## **2.2 Programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas 1995-2000**

### **2.2.1 Programas de apoyo crediticio 1995**

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

Con el fin de simplificar los trámites y esquemas operativos de descuento se llevo a cabo la integración de los programas para la Micro y Pequeña Empresa en uno solo llamado PROMIN; en este programa se englobaron los programas para la Micro y Pequeña Empresa; de Modernización; Desarrollo Tecnológico; Infraestructura Industrial; Estudios y Asesorías y Medio Ambiente.

Este programa se puso en operación a finales de Noviembre de 1995, como ya se dijo integrando diferentes programas de descuento, que hasta el momento había operado Nacional Financiera.

Los tipos de apoyo ofrecidos por PROMIN, estaban destinados principalmente a:

- Capital de Trabajo
- Reestructuración de Pasivos
- Desarrollo de Tecnologías
- Mejoramiento del Medio Ambiente

---

<sup>15</sup> Fuentes de financiamiento. Manual de Consulta. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nafin S.N.C. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C, 1992. p. 67-76.

- Activos Fijos
- Contratación de Asesorías
- Infraestructura Tecnológica

Los sujetos de crédito por parte de PROMIN, eran aquellos proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas del sector industrial, así como del sector servicios que fueran proveedores de la industria; proyectos de empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores comercio y servicios, ubicadas en los Estados de la República con menor desarrollo relativo; proyectos de ampliación de grandes empresas que favorecieran el desarrollo de proveedores o la creación e integración de cadenas productivas en las que participarían micro, pequeñas y medianas empresas.<sup>16</sup>

### **Programa de Reestructuración de Pasivos**

Mediante este esquema el objetivo se planteó en apoyar a las empresas para mejorar su estructura financiera, principalmente del sector industrial, obteniendo mejores condiciones y plazos adecuados para enfrentar sus obligaciones.

El programa de Reestructuración de Pasivos se centró en empresas del estrato micro, pequeño y mediano. Así como a las empresas grandes que fomentarán la integración de cadenas productivas en las que participaran empresas proveedoras de menor tamaño.

La reestructuración se realizó a través de tres diferentes esquemas:

1. Pago tradicional, con plazos de amortización de hasta 20 años.
2. Pagos a Valor presente, que reduce considerablemente a los requerimientos de flujo de efectivo durante los primeros años de la reestructura.
3. UDI's orientado a empresas industriales, comerciales y de servicios con montos máximos de un millón de pesos en el caso de intermediarios no bancarios, y de 500 mil pesos para las entidades de fomento, con plazos de 10, 7 y 5 años, sin período de gracia.

### **Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM)**

Establecido en 1994, el Programa de Desarrollo Empresarial modificó sus acciones y las metas para 1995, a fin de ajustarlas a las prioridades del entorno económico

<sup>16</sup> Nacional Financiera 1995. Realizaciones y Metas. El Mercado de Valores. Nafin. Agosto, 1995. p. 5.

del país, así como a las políticas y programas del gobierno federal y las propias de Nacional Financiera.

El objetivo de PRODEM era contribuir a elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas acreditadas de Nafin, y de las cadenas productivas prioritarias, ofreciendo servicios especializados de capacitación y asistencia técnica que respondieran a las necesidades específicas en condiciones de calidad y oportunidad.

### **Unidad de Promoción Sectorial**

En cuanto a las actividades de promoción de Nacional Financiera estas en 1995 se orientaron a la atención de demandas y necesidades de la planta productiva nacional con el fin de incidir con eficacia en mejorar la competitividad de las empresas.

La Unidad de Promoción Sectorial se creó para apoyar el desarrollo tanto de las cadenas productivas prioritarias como de las empresas integradoras, a través de apoyos integrales como productos y servicios financieros, capacitación y asistencia técnica.

### **Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMYP)**

Entre sus planes para 1995 estaban, promover y proporcionar financiamiento a la micro y pequeña empresa, procurando un sano desarrollo con el fin de incrementar su competitividad y eficiencia, así como promover la elaboración de estudios y contratación de asesorías que fortalecieran técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos.

### **Programa de Modernización**

Este programa que fuera instituido en 1990, fue integrado en 1995 al Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial (PROMIN) Sin embargo en los meses anteriores a su integración siguió operando en forma reglamentada a fin de apoyar a empresas medianas y grandes en la modernización de su aparato productivo e instalaciones.

## 2.2.2 Programas de apoyo crediticio 1996

La crisis que prevaleció en 1995 dio pie a que Nacional Financiera fijara para 1996 nuevas acciones y medidas, orientadas a fomentar nuevas inversiones que estimularan un desarrollo más equilibrado, apoyando principalmente al sector industrial de los estratos micro, pequeño y mediano.

Durante ese período Nacional Financiera instrumentó una serie de programas orientados a los sectores prioritarios de la economía. De esos programas, algunos que ya operaban anteriormente solo fueron reorientados de acuerdo al entorno económico del país, algunos otros fueron creados en búsqueda de reactivar la economía nacional, en las áreas prioritarias de la actividad económica.

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

Creado a finales de 1995, PROMIN, se fijo nuevos lineamientos en 1996, ofreciendo apoyo, a los empresarios en la obtención de capital de trabajo, desarrollo de tecnologías, mejoramiento del medio ambiente, activos fijos, contratación de asesorías, infraestructura económica y reestructuración de pasivos.

La distribución de la derrama crediticia de PROMIN para 1996, se fijo de la siguiente manera:

Derrama Crediticia Total 30,922 mdp	Sectores	Industria	84%
		Comercio y Servicios	16%
	Estrato Empresarial	PyMES	60%
		Grandes	40%
Intermediarios	Bancarios	86%	
	No Bancarios	14%	
Tipo de Moneda	Nacional	54%	
	Dólares	46%	

Los créditos ofrecidos PROMIN contaron con las siguientes características:

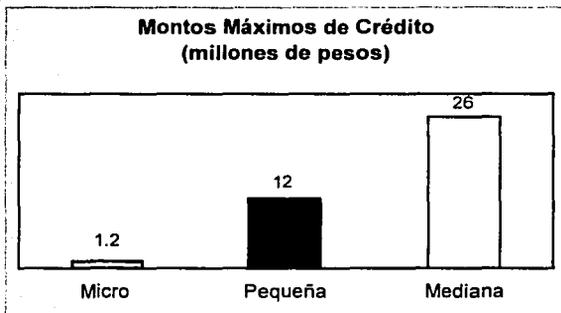
- Plazos: Hasta de 20 años, incluyendo el periodo de gracia.
- Tasa de interés al intermediario:

Estrato	Moneda Nacional	Moneda Extranjera
Micro	<sup>17</sup> Tasa Nafin-1	En función de los plazos
Pequeña	Tasa Nafin	
Mediana	Tasa Nafin+1	
Grande	Tasa Nafin+2	

- Tasa de interés al usuario final: Tasa Nafin o Libor, más el margen que determine el intermediarios financiero.

Montos máximos de crédito por tipo de empresa

Grafica 2.1



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Fuente: Nacional Financiera. Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. 1996.

### Programa de Reestructuración de Pasivos

El Programa de Reestructuración de Pasivos para 1996, constaba de los mismos objetivos planteados en el programa de Reestructuración empleado en 1995.

De acuerdo al esquema se apoyó a las empresas para mejorar su estructura financiera, logrando mejores condiciones y plazos convenientes para enfrentar sus obligaciones. Acorde al programa, se podía descontar hasta 100% del crédito objeto de la reestructura. Así como las tasa de interés y los plazos serían los establecidos por el PROMIN.

<sup>17</sup> Tasa de interés activa que Nacional Financiera implementó en 1995, a razón de quien solicitara el crédito, la Tasa Nafin variaba en -1, 1, +1, +2 puntos, respectivamente para micros pequeñas, medianas y grandes empresas.

Los sujetos de crédito para este programa los representaban las micro, pequeñas y medianas industrias, así como las grandes industrias de los sectores prioritarios o que integran cadenas productivas, por micro, pequeñas y medianas empresas comerciales y de servicios, en los estados de menor desarrollo relativo, micro, pequeña y medianas empresas comerciales y de servicios, en el resto de los estados.<sup>18</sup>

### **Programa de Desarrollo Empresarial**

Los objetivos planteados por PRODEM para 1996, fueron otorgar asistencia técnica y servicios especializados de capacitación, 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.

### **Subasta de Dólares**

Este esquema de subasta de dólares de corto, mediano y largo plazo implementado por Nacional Financiera en 1996, se fijó el objetivo de otorgar a los intermediarios financieros bancarios, recursos en dólares a tasas fijadas por el mercado.

Dichos recursos se utilizarían para financiar inversiones de empresas mexicanas, básicamente industriales y del sector servicios con el fin de modernizar la planta productiva del país.

### **2.2.3 Programas de apoyo crediticio 1997**

Después de la crisis de 1995 y de un proceso de recuperación de la economía en 1996, que no pudo generalizarse a todas las ramas de la actividad económica, el Programa Financiero de 1997, se planteó como principal objetivo fomentar la actividad industrial, para ello, además de contar con los programas ofrecidos anteriormente por Nacional Financiera, se ofrecieron nuevos productos y servicios financieros.

### **Programa de Desarrollo de Proveedores**

Este programa fue diseñado e instrumentado en 1996 con el propósito de despertar el interés de las grandes empresas, favoreciendo la articulación de cadenas productivas, a través de esquemas integrales de atención que respondieran a

---

<sup>18</sup> Nacional Financiera. Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Mayo, 1996. p.2.

necesidades específicas tanto de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, como de las grandes firmas compradoras.

El programa se desarrolló en dos vertientes para el sector privado, y un esquema especial para el sector público.

Las características de este programa se basaron en que Nafin actuara como enlace entre las grandes empresas y sus proveedores, para detonar oportunidades de negocios entre éstos. A través de diagnósticos técnicos practicados a los proveedores, se detectarían sus necesidades en materia de financiamiento, capacitación y/o asistencia técnica y promover su atención, a fin de que pudieran cumplir con los requerimientos técnicos exigidos por las grandes empresas compradoras.<sup>19</sup>

Debido a que en todo 1996, se realizó una importante campaña del esquema de Desarrollo de Proveedores ante las grandes empresas del país, con el propósito de identificar a las que pudieran interesarse en dicho programa, no fue sino hasta 1997, que pudo tener sus primeros resultados.

### Programa de Garantías

El programa de Garantías operó por primera vez en mayo de 1996, bajo la modalidad de Garantía Inmediata-Automática y Garantía de Actuación, así como Garantía Selectiva y Bursátil, apoyando a la planta productiva nacional, principalmente con garantías crediticias y para la emisión de títulos bursátiles, en ese año otorgó cinco garantías, dos de tipo selectivo y tres en la modalidad Inmediata-Automática.<sup>20</sup>

Para 1997 planteándose el mismo objetivo, Nafin volvió a implementar el Programa de Garantías pero ahora con nuevas modalidades, así la institución facilitaría a las empresas el acceso al financiamiento de inversiones en activos fijos y capital de trabajo, incentivando el otorgamiento de nuevos créditos por parte de la banca a las empresas, Nacional Financiera compartiría el riesgo con la banca, para lo cual se constituyó el Fideicomiso de Garantía denominado, "Fondo para la Participación de Riesgos".

Con las garantías sobre crédito las empresas de los estratos micro, pequeño y mediano, principalmente del sector industrial, se verían beneficiadas, así como empresas grandes de las ramas manufactureras.

---

<sup>19</sup> Borja Navarrete, Gilberto. "Programa Institucional para el Desarrollo de Proveedores", El Mercado de Valores. Nacional Financiera. Septiembre, 1996. p. 12-14.

<sup>20</sup> Nacional Financiera. Informe de Actividades, 1996. p. 33.

El programa de Garantías sobre créditos constaba de dos modalidades:

#### Garantía Automática

- El porcentaje máximo de garantía era de 50%
- El monto máximo de los créditos garantizados constituía 4.5 millones de pesos
- El Banco podría solicitar la garantía correspondiente, y Nafin después de una evaluación en un plazo no mayor de 48 horas, resolvería sobre la misma.

#### Garantía Selectiva

- El porcentaje máximo era de 50%, excepto en los casos de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento del medio ambiente, que podían ser:

Para la Micro y Pequeña empresa: 80%

Para la Mediana empresa: 75%

Para la Gran empresa: 70%

- Esta era aplicada para montos mayores a 4.5 millones

El programa de Garantía sobre Títulos de Crédito Bursátiles:

- Apoyaba a los emisores de títulos de crédito de mediano y largo plazo
- El porcentaje máximo de garantía era determinado caso por caso, sin rebasar 50%<sup>21</sup>

#### Programa de Capacitación y Asistencia Técnica

Al igual que en años anteriores el PRODEM en su tarea de mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, se fijó las tareas de capacitación y asistencia técnica, así como proporcionar información a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, con objeto de incrementar su competitividad y facilitar el acceso al financiamiento. Así mismo en este año su labor se extendió a la capacitación y asistencia técnica de los intermediarios financieros no bancarios.

---

<sup>21</sup> Nacional Financiera. Apoyos a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Mayo, 1996. p.3.

Así como en 1996, Nafin continuo el siguiente año con el programa de Subasta de Dólares el cual dentro de sus objetivos otorga a los bancos recursos en dólares de corto, mediano y largo plazo en condiciones competitivas y de mercado.

#### **2.2.4 Programas de apoyo crediticio 1998**

En seguimiento de sus objetivos para 1998, Nacional Financiera se planteó nuevamente el uso de algunos programas manejados anteriormente, entre los cuales estan: el Programa de Desarrollo de Proveedores, el Programa de Garantías, el Programa de Capacitación y asistencia Técnica así como el de Subasta de Dólares. Así mismo integrando un programa llamado Subasta de Recursos en Moneda Nacional a Tasa Fija.

##### **Programa de Desarrollo de Proveedores**

El programa de Desarrollo de Proveedores de 1998, buscó contribuir al fortalecimiento de las cadenas productivas, apoyar la exportación indirecta y favorecer en forma competitiva la sustitución de importaciones.

La estrategia de promoción de este programa se basó en la concertación de acciones con grandes empresas del sector público y privado comprometidas con sus redes de proveedores.

##### **Programa de Garantía Automática**

Este programa tenía el objetivo de facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas que contaban con proyectos viables, el acceso a recursos de largo plazo para financiar la adquisición de activos fijos y capital de trabajo, estimulando el otorgamiento de nuevos créditos por parte de la banca a las empresas.

Nuevamente Nacional Financiera compartió el riesgo con la banca, por medio del fideicomiso, Fondo para la Participación del Riesgos.

##### **Subasta de Recursos en Moneda Nacional a Tasa Fija**

La finalidad de este producto consistió en dar certidumbre sobre el costo de financiamiento de las inversiones de largo plazo que llevan a cabo las micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial y de los sectores comercio y servicios en los municipios de menor desarrollo relativo.

Con fundamento en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo y los Criterios Generales de Política Económica para 1998, el programa financiero de

Nafin siguió intensificando su interés por el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, así como por integrarlas a cadenas productivas de grandes empresas. Por lo que el programa de Capacitación y Asistencia Técnica, así como el de Subasta de Dólares, en 1998 siguieron desempeñando su papel como programas de financiamiento.

### **2.2.5 Programas de apoyo crediticio 1999**

En la formulación de su Programa Financiero de 1999, Nacional Financiera buscó adecuarse con el programa económico gubernamental, para esto continuó con el Programa de Desarrollo de Proveedores basado en la estrategia de concertación de acciones con grandes empresas comprometidas con sus redes de proveeduría.

El Programa de Garantías, fue otro esquema del cual hizo uso Nafin para 1999, en el papel de motivar la reactivación del financiamiento a las empresas, facilitando así a las micro, pequeñas y medianas empresas con proyectos viables el acceso a recursos de largo plazo para financiar la adquisición de activos fijos y capital de trabajo.

Siendo una de las principales funciones de Nacional Financiera en cuanto al desarrollo empresarial, el Programa de Capacitación y Asistencia Técnica, se ha convertido en un apoyo indispensable para las empresas pequeñas y medianas, debido a la falta de competitividad y el acceso al financiamiento. Consecuentemente Nacional Financiera en 1999 procuró seguir ofreciendo este esquema de financiamiento a las empresas.

La certidumbre que pretende brindar el programa de Subasta de Recursos en Moneda Nacional a Tasa Fija permite que para 1999 vuelva ha operar de acuerdo con las condiciones macroeconómicas, de manera que constituyera un financiamiento estable que permita a la empresa dar viabilidad a sus proyectos.

### **2.2.6 Plan Crediticio para el nuevo milenio**

Para Nacional Financiera continuar con el proceso de transformación estructural en las áreas estratégica, operativa y financiera, para poder consolidarse como una moderna institución de fomento, ha sido y seguirá siendo su objetivo. En el Programa Financiero 2000, continuó haciendo uso de sus esquemas de fomento utilizados anteriormente, entre los cuales se encontraban: el Programa de Garantías, el cual incorporó nuevas modalidades para ese año, el Programa de Desarrollo de Proveedores, así como el programa de las subastas en dólares que ofrecen fondeo accesible a bancos para financiar operaciones internacionales de

empresas y el programa de capacitación y asistencia técnica, mediante los cursos y capacitaciones ofrecidos por Nacional Financiera.

Implementando los créditos a tasa fija, que permiten a las empresas una adecuada planeación financiera en épocas de volatilidad en las tasas de interés, así como también los créditos a tasa variable, pesos y dólares

### **Programa de Garantías**

Este programa cuyo objetivo era complementar el monto de las garantías que requieren los bancos para financiar nuevos proyectos, así como facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas, el acceso a financiamiento a largo plazo por parte de la banca comercial.

Modalidades ofrecidas por el programa:

#### ◆ Garantía automática

Nacional Financiera establece convenios con los bancos comerciales, mediante los cuales garantiza hasta el 50% de los créditos para capital de trabajo, y hasta el 70% en el caso de activos fijos.

El monto máximo de la operación a garantizar será por el equivalente en moneda nacional o dólares de los E.U.A., de 3.26 millones de UDIS.

#### ◆ Garantía selectiva

Nacional Financiera podrá garantizar, de manera selectiva, créditos por montos mayores a los señalados en la garantía automática, si así lo requiere el banco comercial.

### **Programa de Desarrollo de Proveedores**

Las actividades de este programa, como ya dijimos estaban dirigidas a las micro, pequeñas, medianas empresas proveedoras de grandes empresas que requieran financiamiento para la adquisición de materias primas, insumos y pago de mano de obra directa, así como activos fijos.

Los sujetos de crédito se dividieron en Proveedores de Sector Privado y Proveedores del Sector Público.

#### ◆ Proveedores del Sector Privado:

Nacional Financiera vinculaba en un mismo esfuerzo a las empresas y a los intermediarios financieros, para apoyar el desarrollo de proveedores, facilitando a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica.

#### ◆ Proveedores del Sector Público

Este financiamiento iba dirigido a micro, pequeñas, medianas, y grandes empresas proveedoras de PEMEX (refinación, gas y petroquímica básica, exploración y producción) así como proveedores del IMSS que requieran financiamiento para sus pedidos.

#### Subasta de Dólares

Mediante este programa de Subasta de Dólares las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial de los sectores:

- Industrial.
- Servicios.
- Comercio.

Podían adquirir maquinaria, equipo y mobiliario, adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación, ampliar o modernizar instalaciones, innovar, adaptar o actualizar tecnologías, reestructurar pasivos.

#### Créditos a Tasa Fija

Con este programa de Créditos a Tasa Fija, Nacional Financiera apoyó empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial para: adquirir maquinaria, equipo y mobiliario; adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación; ampliar o modernizar instalaciones; Innovar, adaptar o actualizar tecnologías; prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía; reestructurar pasivos; pagar servicios de consultoría.

Para empresas:

Del sector industrial.

Del sector servicios.

Del sector comercio y Asociadas a una empresa integradora.

Las ventajas que ofreció el esquema de tasa fija, son que por medio de esta Nafin brinda a las empresas financiamientos a corto, mediano o largo plazo, generando certidumbre y permitiendo que planeen sus pagos (amortizaciones, abonos, etc.), desde el momento de la contratación del crédito.<sup>22</sup>

### **Créditos a Tasa Variable, Pesos y Dólares**

Mediante este financiamiento, Nacional Financiera buscó apoyar a las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, así como personas físicas con actividad empresarial:

- Del sector industrial
- Del sector servicios
- Del sector comercio
- Asociadas a una empresa integradora

Así las empresas podrían:

Adquirir maquinaria, equipo y mobiliario, adquirir materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios, gastos de fabricación y de operación, ampliar o modernizar instalaciones, fortalecer las estructuras financieras de las empresas, innovar, adaptar o actualizar tecnologías, prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar reciclado de sustancias contaminantes, o bien la racionalización del consumo de agua y energía, reestructurar pasivos, pagar servicios de consultoría.

Los Créditos a Tasa Variable tenían la característica de que podrían otorgarse en moneda nacional y dólares americanos.

Las ventajas que ofreció este financiamiento son:

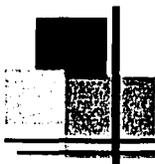
Plazos de financiamiento acordes a las necesidades de la empresa.

Créditos para todo tipo de inversiones.

Financiamiento por el 100% de la inversión.

---

<sup>22</sup> Nacional Financiera. [http://www.nafin.gob.mx/Desarrollo\\_empresarial/03desarrollo.html](http://www.nafin.gob.mx/Desarrollo_empresarial/03desarrollo.html), Tasa Fija. Institución financiera que brinda apoyo financiero a empresas, principalmente del sector industrial.



## Capítulo 3. La Micro y Pequeña Empresa Industrial en México

---

### 3.1 Características Generales

Se puede considerar a las empresas como uno de los principales agentes productivos de la economía de un país y constituyen a la vez un medio de distribución que influye de manera directa en la vida privada de las personas.

Existen desde grandes empresas, las cuales tienen contacto con diferentes naciones hasta empresas micro y pequeñas las cuales se encargan del mercado interno del país.

Sin embargo, son las empresas micro y pequeñas las que en los últimos años han crecido de manera significativa, de 1994 a 1998 las micro y pequeñas empresas crecieron un 38.09%, pasando de 2,181,838 establecimientos, a un total de 3,000,199 unidades económicas. Así mismo, en lo que al empleo se refiere el personal ocupado creció cerca del 50%, en 1994 las empresas micro y pequeñas albergaban a 5,957,754 personas, para 1998 el personal ocupado representaba 8,906,145 de personas.<sup>23</sup>

En México se le ha dado desde hace años gran importancia a las empresas del sector industrial, debido a que es un sector fundamental de crecimiento económico del país.

Dentro de este sector se encuentran las industrias extractivas y de transformación.

#### Industrias Extractivas

Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original. Este tipo de industrias se subdivide en:

**De recursos renovables:** son aquellas cuyas actividades se encaminan a hacer producir a la naturaleza, es decir, el hombre aprovecha las transformaciones biológicas de la vida animal y vegetal, así como la actuación de elementos naturales; dentro de este tipo de industrias encontramos las de explotación agrícola, de explotación ganadera, de explotación pesquera, etc.

<sup>23</sup> INEGI. Censos Económicos, 1994. Nacional. Resultados Oportunos.

De recursos no renovables: son aquellas cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales, sin que sea posible renovarlas o reintegrarlas, pues su agotamiento es incontenible. Dentro de este tipo de industrias se encuentran: la minería, fondos petroleros, etc.

### **Industrias de Transformación**

Las que se dedican a adquirir materia prima para someterla a un proceso de transformación o manufactura que al final obtendrá un producto de características y naturaleza diferentes a los adquiridos originalmente.

En este tipo de empresas, intervienen el trabajo humano con empleo de maquinaria, que transforma la materia prima en cuanto a dimensiones, forma o sustancia, para que se convierta en un satisfactor de necesidades sociales; por ejemplo: empresas textiles, empresas químicas, farmacéuticas.

Es sin embargo, esta última rama del sector industrial la que en términos económicos seguirá siendo estratégica y líder en la promoción del desarrollo económico del país, he de ahí su importancia.

#### **3.1.1 Definición**

En términos generales una empresa, es "una unidad económica en la cual se combinan los factores de la producción (trabajo, tierra y capital) con vistas a obtener bienes y servicios que satisfagan unas necesidades."<sup>24</sup> Al producir los bienes, y venderlos obtiene un beneficio. Mediante una coordinación de factores que intervienen en la producción dentro de un marco económico determinado. La ley la reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual.

Las características básicas de la empresa son:

- ◆ Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la Ley.
- ◆ Es una entidad económica porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, su principal objetivo es económico: protección de los intereses económicos de la empresa, de sus acreedores, su dueño a sus accionistas, logrando la satisfacción de este grupo mediante la obtención de utilidades.
- ◆ Ejerce una actividad mercantil, ya que compra para producir y produce para vender.

---

<sup>24</sup> Diccionario Enciclopédico, Espasa. Tomo 5. Octava Edición. p.522

- Asume la total responsabilidad del riesgo de pérdida, ya que es la única responsable de la buena o mala marcha de la Entidad, puede haber pérdidas o ganancias, éxitos o fracasos, desarrollo o estancamiento; todo ello es a cuenta y riesgo exclusivo de la empresa, la cual debe encarar estas contingencias, incluso hasta el riesgo de pérdida total de sus bienes.
- Es una entidad social ya que su propósito es servir a la sociedad en la que está inmersa

Invariablymente las empresas deben efectuar una serie de actividades que varían de acuerdo con el tipo de negocio que pretenda desarrollar y de acuerdo al volumen de operaciones.

No existe una definición de las empresas por su tamaño, simplemente se les considera tal o cual empresa de acuerdo a las características propias. Es decir, de acuerdo a su participación en el mercado, a sus limitantes para acceder tanto a los factores y como a recursos productivos. Así como también se les tipifica de acuerdo al número de empleados, el valor de las ventas, así como a la totalidad de sus activos.

### 3.1.2 Clasificación

Una empresa se clasifica:

1. Según su actividad	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Producción</li> <li>● Servicios</li> </ul>
2. Según la participación del Estado	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Publicas</li> <li>● Mixtas</li> </ul>
3. De acuerdo a su tamaño	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Micro</li> <li>● Pequeña</li> <li>● Mediana</li> <li>● Grande</li> </ul>
4. De acuerdo a sus características técnicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>● De capital o equipo intensivo</li> <li>● De material intensivo</li> <li>● De mano de obra intensiva</li> </ul>
5. Según las características de los propietarios con relación a las obligaciones de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Sociedad de responsabilidad ilimitada</li> <li>● Sociedad de responsabilidad limitada</li> </ul>

En el Diario Oficial publicado el 30 de Marzo de 1999, se establecen los criterios de estratificación de empresas, basandose en el número de empleados de acuerdo con los sectores de que se trate, industria, comercio y servicios.

**Cuadro 3.1**  
**Criterios de Estratificación de Empresas, 1999**

Tamaño	Clasificación por número de empleados		
	Sector		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	1 - 30	1 - 5	1 - 20
Pequeña empresa	31 - 100	6 - 20	21 - 50
Mediana empresa	101 - 500	21 - 100	51 - 100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación. Marzo, 1999. p.5, 6.

### 3.2 Importancia económica

Como ya se dijo, la micro y pequeña empresa desempeña un papel elemental en el avance económico del país. En términos numéricos este segmento representa el 98.7% del total de las empresas del país. Ocupando un 57.3% del personal total. Es por esa razón, que se deben impulsar en mayor proporción. No solo por que la micro y pequeña empresa representan la gran mayoría de los establecimientos y contribuyen de manera importante a la generación de empleos, también por que su participación en el ingreso nacional es importante, siendo su contribución al PIB de más del 50%.

En México existen 3,130,714 establecimientos, de los cuales 47.9% corresponden al Sector Comercio, 39.7% al Sector Servicios, el Sector Industrial representado por la Industria Manufacturera 11.5% y el Resto de Sectores 0.90%<sup>25</sup>

<sup>25</sup> Con base al Censo Económico de 1999, en Resto de Sectores se engloban las actividades de Pesca, Minería, Electricidad y Agua, Construcción, Transportes Y Comunicaciones y Servicios Financieros.

Grafica 3.1



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Censos Económicos, 1999. Resultados Oportunos.

La importancia de las empresas micro y pequeñas del Sector Industrial, que es objeto de nuestro estudio radica en que del total de las unidades económicas industriales del país, es decir, 361,579 establecimientos industriales, 98.2% lo componen la micro y pequeña empresa, eso quiere decir una supremacía casi total de este estrato en el sector, por lo tanto la necesidad de impulsarlas en un entorno competitivo como es el mundo globalizado es por demás trascendente. Cuadro 3.2

**Cuadro 3.2**  
**Numero de Establecimientos Manufactureros<sup>26</sup>**

<b>Total</b>	<b>361,579</b>	<b>100%</b>
<b>Micro</b>	<b>345,860</b>	<b>95.7%</b>
<b>Pequeño</b>	<b>9,305</b>	<b>2.6%</b>
<b>Mediano</b>	<b>5,125</b>	<b>1.4%</b>
<b>Grande</b>	<b>1,289</b>	<b>0.4%</b>

Fuente: INEGI. Censos Económicos, 1999. Resultados Oportunos

Al representar a la mayoría de las empresas industriales del país, las micro y pequeñas empresas industriales alberga por lo tanto a una gran parte del personal

<sup>26</sup> Se toma el sector manufacturero como referencia del sector industrial. debido a que se considera la rama más dinámica dentro de la industria

ocupado, se encargan del 40.3% del total, es decir, que de 4'213,566 empleos que genera la industria manufacturera, 1'697,889 personas están concentradas en las micro y pequeñas empresas. Mientras que la gran empresa teniendo un total de 1,289 establecimientos, cuenta con 1'386,921 empleados.

El Cuadro 3.3, hace una comparación de las empresas y del personal ocupado existente en 1994 con las registradas en 1999<sup>27</sup>, a su vez permite observar la dinámica que presentó cada uno de los estratos.

De 1994 a 1999, el número de establecimientos del sector creció 35.9%, dándose los principales incrementos en la micro y mediana industria, la micro industria aumentó su número a 345,860 establecimientos en 1999, esto es, 101,646 unidades económicas más que en 1994. Por su parte, tanto las empresas grandes como las pequeñas del sector vieron disminuidos el número de establecimientos en 1999 con respecto a 1994. Lo anterior como consecuencia de que en el periodo posterior a la crisis de 1995, establecimientos orientados al mercado interno enfrentaron serios problemas para seguir subsistiendo, muchos de ellos se vieron afectados, obligándolos a cerrar<sup>28</sup> y surgiendo así una cantidad considerable de micro empresas, que a falta de empleos bien remunerados se convirtió en la primera opción.

Cuadro 3.3

Unidades Económicas y Personal Ocupado por Estratos 1994-1999 Sector Manufacturero <sup>29</sup>								
	1994				1999			
	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Unidades Económicas		Personal Ocupado	
Estratos	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Micro	244,214	91.8	648,459	20.4	345,860	95.7	1,183,264	28.1
Pequeño	16,439	6.2	631,324	19.9	9,305	2.6	514,625	12.2
Empresas Micro y Pequeña	260,653	98.0	1,279,783	40.3	355,165	98.3	1,697,889	40.3
Mediano	3,120	1.2	487,801	15.4	5,125	1.4	1,128,756	26.8
Grande	2,260	0.80	1,406,871	44.3	1,289	0.30	1,386,921	32.9
Total	266,033	100	3,174,455	100	361,579	100	4,213,566	100

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Censo Económicos 1994. Resultados Definitivos. Censos Económicos 1999. Resultados Oportunos.

<sup>27</sup> 1999 es el dato más reciente publicado por INEGI, correspondiente al último censo económico, el cual se realiza cada cinco años.

<sup>28</sup> En 1995, se registro el cierre de operaciones de 19,300 empresas.

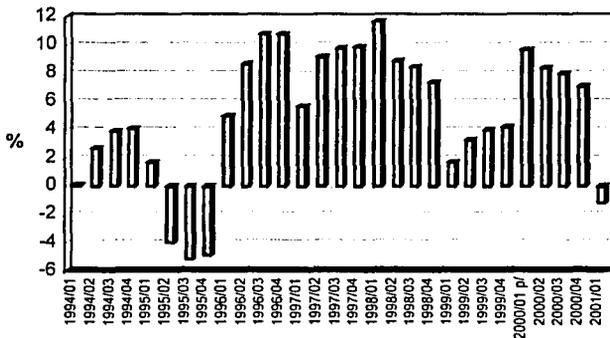
<sup>29</sup> Se toma el sector manufacturero como referencia del sector industrial, debido a que se considera la rama más dinámica dentro de la industria

La participación del sector Manufacturero por su parte, es la tercera más alta con un 7.1% con respecto del PIB, después del sector Transporte, Almacenaje y Comunicaciones y después Comercio, Restaurantes y Hoteles. Por ende su importancia económica y su necesidad de impulsar al sector implementando buenas y eficaces fuentes de financiamiento y fomento que hagan que las empresas sean más competitivas, es una obligación que el Gobierno no debe pasar por alto.

El comportamiento de este sector en los últimos 5 años se puede ver en la gráfica 3.2. Donde al igual que todas las actividades de la economía, en 1995 la Industria Manufacturera también experimento un descenso en su actividad llegando a niveles de hasta -5%, todo 1996 representó una recuperación para la actividad<sup>30</sup>, en los primeros tres meses de 1997 hubo una contracción que se vio recobrada llegando a los niveles más altos del sector en el primer trimestre de 1998, este desempeño se vio truncado drásticamente a principios de 1999, el cual se fue recuperando poco a poco a lo largo del año, los primeros meses del año 2000 representaron para el sector manufacturero una recuperación mayor que no se había visto desde 1998, pero sin embargo, el resto del año la participación de la industria manufacturera en el PIB disminuyó en forma constante, hasta llegar a niveles decrecientes en los primeros meses del 2001.

Grafica 3.2

**Industria Manufacturera Participación Porcentual del PIB**



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales. Actividad Industrial p/ cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

<sup>30</sup> En los primeros cinco meses mostró un crecimiento de 14.9% con respecto al mismo período del año anterior. Indicadores Económicos, El Mercado de Valores. Septiembre, 1996. p. 30.

### 3.2.1 Importancia ante la Globalización

La firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá en enero de 1994, fue la respuesta mexicana frente a la globalización, sin embargo, en la práctica fue el resultado de un proceso de liberación comercial, reprivatización y desregulación, iniciado con anterioridad.

El TLC representó la oportunidad de acceder al mercado norteamericano de manera preferencial, representó un gran reto, por el hecho de enfrentarnos a un mercado libre, también lo fue por lo que significó competir con empresas realmente poderosas sin pasar antes por un proceso de reestructuración o una buena política de industrialización.

Las micro y pequeñas fueron realmente afectadas por este tratado, no se pudo aprovechar el tener un mercado común con Estados Unidos y Canadá, los objetivos que se plantearon no llegaron a cumplirse, aun así en los últimos años se ha cobrado conciencia en la importancia de diversificar el mercado mirando hacia países europeos y de América Latina en busca de mejores oportunidades de crecimiento.

Actualmente, se cuenta con un sector empresarial más ágil y con mayor orientación a la calidad, a la competitividad y al mercado. Se cuenta con un moderno sector industrial integrado básicamente por grandes empresas de capital nacional y extranjero, que generan un volumen creciente de exportaciones (15% de crecimiento anual promedio de 1986 a 1999) y que constituye el 90% de nuestras exportaciones totales actuales de 146 mil millones de dólares.<sup>31</sup>

Las industrias en día son más independientes de los subsidios del Gobierno. Los flujos de inversión extranjera directa se han incrementado significativamente en los últimos cinco años, principalmente en la industria automotriz, de auto partes, industria maquiladora y del vestido.

Así también, ha ocurrido una recuperación destacada de la producción manufacturera después de la crisis del 95, incrementándose y aumentando sus exportaciones.

A pesar de esto, la inconformidad de las empresas representa un gran problema, principalmente por el deterioro del mercado interno, así como el privilegio que se ha dado a los agregados macroeconómicos frente a las ramas industriales y a las empresas, a la ausencia de políticas y medidas de apoyo a la reestructuración y modernización industrial a la par que avanza la apertura comercial y la

<sup>31</sup> De María y Campos, Mauricio, "Una Política de Desarrollo Industrial y Fomento Empresarial para la Próxima Década", El Mercado de Valores. Nafin Octubre, 2000. p. 16

desregulación y sobre todo, por el abandono a la micro y pequeña industria quienes han sido las más afectadas por esta apertura.

La industria protegida que prevaleció durante años, con un elevado nivel de subsidios y regulaciones, con significativa participación directa e indirecta del Estado y una orientación fundamentalmente hacia adentro, se vio de la noche a la mañana sorprendida por una apertura comercial, competencia internacional, desregulación, privatización y orientación al mercado, estos cambios eran inevitables ante una tendencia internacional hacia la apertura.

La necesidad de adaptarse a este entorno, una industria como la mexicana que ha sido y seguirá siendo un sector fundamental, estratégico y líder en la promoción del desarrollo económico, es sin duda el principal objetivo para el siglo XXI.<sup>32</sup>

Es evidente que aún la micro y pequeña industria está distante de lo que la revolución informática, con modernas tecnologías en comunicación como Internet ofrece, la oportunidad de producir, comerciar, consumir y administrar desde un escritorio, aún están fuera del alcance, sin embargo con el uso de una buena estrategia industrial aunado a la política industrial adecuada, se podría plantear un futuro no tan complejo en los siguientes años.

### **3.3 Operación de las micro y pequeñas empresas**

Al ser una fuente importante de empleo, contar con un gran número de establecimientos y su aportación a la generación de ingresos la micro y pequeña empresa puede contar con ciertas ventajas, pero así también pueden ser muchas las desventajas que les impida desarrollarse en todos los ámbitos principalmente el tecnológico.

#### **3.3.1 Ventajas**

Entre las ventajas podemos enumerar:

- El número de unidades económicas es creciente y por lo tanto la generación de empleo es considerable.
- Tiene gran capacidad para utilizar adecuadamente el recurso humano.
- Posee gran capacidad de adaptarse a los cambios y oportunidades del mercado.

---

<sup>32</sup> Ibid. p. 19.

- Permite que exista una mejor distribución del ingreso a los segmentos bajos de la población.
- Tiene flexibilidad y capacidad de satisfacer demandas de consumo interno de los grupos medios, así como consumo intermedio de las grandes empresas.
- Promueve el desarrollo regional en ciudades medias; lo que favorece la desconcentración económica.
- Pueden incursionar y beneficiarse de negocios que no son principales para las grandes empresas.
- Poseen flexibilidad operativa y aptitudes para integrarse en procesos productivos de grandes unidades y menores requerimientos de tiempo de maduración de sus proyectos.

Quizá estas son las ventajas más representativas de las micro y pequeñas empresas, sin embargo estas pueden cambiar dependiendo del entorno económico, ya que con la misma facilidad con la que se incorporan al mercado, pueden salir ante un mal entorno económico.

### 3.3.2 Desventajas

Las principales desventajas de las micro y pequeñas empresas están asociadas al desarrollo tecnológico, a la formación de eficientes equipos directivos, correctos procesos de administración y mejor capacitación.

Entre las principales desventajas están:

- El patrimonio inicial con el que cuentan es limitado.
- El escaso apoyo institucional a estas empresas.
- Incapacidad para obtener crédito por la falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.
- Excesiva regulación.
- Su conocimiento de mercado es local y por lo tanto, su participación en los mercados de exportación es restringida.
- Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de su organización y gestión limitadas.
- Cuentan con proyectos de inversión a corto plazo y con limitada tecnología.
- Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- Recurrente obsolescencia de maquinaria y equipo.
- Tendencia a la improvisación.
- Insuficientes condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas de capacitación y adiestramiento.

- Carencias de estándares de calidad adecuada.
- Por su tamaño estas empresas, en tiempos de crisis suelen ser más vulnerables y su posibilidad de quiebra es alta.

Estas desventajas que presenta la micro y pequeña industria se traducen en problemas comunes de dichas empresas.

#### Problemas Generales de las micro y pequeñas empresas

- Por la reducida escala y eventualidad de sus adquisiciones de insumos no tienen los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones
- En general, ignoran las técnicas modernas de organización, gestión y contabilidad. Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad.
- Los propietarios de las micro y pequeñas industrias, participan en diversas labores lo mismo realizan un trámite que compran un insumo, visitan un cliente o reparan una maquina.
- Esto es, nula o escasa cultura empresarial.
- Sus mercados generalmente son los locales.
- Para las micro y pequeñas industrias el crédito es casi inalcanzable. Las tasas de interés son altas y no se les considera sujetos de crédito por que carecen de las garantías que exigen los bancos, además de que tropiezan con graves dificultades para realizar los trámites.
- Por lo general, no están afiliadas a las organizaciones empresariales, salvo cuando ello es obligatorio. Tampoco consideran el establecimiento de alianzas para operar conjuntamente con otras empresas de características similares.
- Sus máquinas y equipos son en general escasos, además de obsoletos. Puede decirse que emplean tecnología caduca y carecen de información sobre las novedades disponibles. Es común que el personal de estas empresas sea inestable y carezca de calificación, reciba bajas remuneraciones y tenga una productividad baja.<sup>33</sup>

Sin duda la accesibilidad de crédito a las micro y pequeñas empresas en cualquier rama es un gran inconveniente para el desarrollo de estas. Los requisitos excesivos y complejos por parte de los agentes financieros, los hacen recurrir a otras alternativas de financiamiento, como el de los mismos proveedores o prestamistas que encarecen los préstamos, poniendo en peligro su capacidad financiera y solvencia.

<sup>33</sup> Solleiro, Jose Luis y Castañon Rosario. "Política industrial y tecnológica para las PYME en América del Norte". Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Julio, 1998. p. 589.

Por todo esto, un número considerable de establecimientos son informales, lejanos a todo tipo de regulaciones y normas fiscales, y por consecuencia, lejanos a cualquier tipo de apoyo financiero, y con acceso a otras fuentes existentes.

### **3.4 Disponibilidad de las fuentes de financiamiento**

En general, el principal problema que enfrenta la micro y pequeña empresa es financiero, esto es, el limitado acceso al crédito institucional.

Y aunque las micro y pequeñas empresas hacen un uso intensivo de la mano de obra y materia prima, sus necesidades de financiamiento se enfocan básicamente en términos de capital de trabajo y tecnología.

Sus necesidades son muchas y son urgentes, pero no sólo de maquinaria y herramientas de trabajo, sino de capacitación de personal y de adecuarse a las nuevas condiciones del mercado.

#### **3.4.1 Problemas de desconocimiento**

Uno de los primeros factores por los cuales las micro y pequeñas empresas no obtiene algún tipo de financiamiento, es por que desconocen totalmente los programas de fomento diseñados para dichas empresas, sin duda un problema de información por parte de las instituciones financieras.

Pero también se le agrega el hecho de que las empresas no muestran interés por acercarse a ellas. Siendo la principal razón del no pedir crédito, es por que no quieren.

En el Cuadro 3.4, se muestra las preferencias de los micro empresarios al solicitar un crédito, se puede observar que de las 53,714 micro empresas que solicitaron crédito 2.7% de ellas, lo solicitaron a una institución de Banca de Desarrollo donde se encuentra Nafin, lo cual representa una cifra pequeña. En dicho cuadro, se puede apreciar que el financiamiento que solicitan estas empresas es buscado en mayor medida con amigos o parientes, esto debido a que los prestamos que se hacen no se cobran intereses, se puede observar así también que la preferencia hacia la banca comercial esta por arriba de la banca de desarrollo. Suponiendo que esta preferencia se debe a que existe una mayor promoción de los bancos comerciales, además que son más conocidos por el público, ya que cuentan con diversos mecanismos como: cuenta de cheques, tarjetas de crédito, entre otros.

Cuadro 3.4

Solicitud de crédito		
Instancias	Negocios	%
Banco comercial	10,087	18.78
Banca de desarrollo <sup>34</sup>	2,553	4.75
Uniones de crédito	1,867	3.48
Sociedad financiera	379	0.71
Cajas populares	8,855	16.49
Prestamistas particulares (con intereses)	4,483	8.35
Amigos o parientes (sin intereses)	24,256	45.16
Otro	1,234	2.30
<b>Total</b>	<b>53,714</b>	<b>100</b>

Fuente:  
INEGI,

Encuesta Nacional de Micronegocios, 1998. Sector Industrial.

La baja cultura financiera que existe en el país, y principalmente en la micro y pequeña empresa, provoca ese desconocimiento de las fuentes de financiamiento, además de los tardados trámites y requisitos impuestos por las instituciones.

Datos arrojados por la última encuesta que se realizó a la micro, pequeña y mediana empresa, indican que la principal razón que tenían los micro y pequeños empresarios para no solicitar crédito fue el no desearlo, aproximadamente el 60% de las micro y pequeñas empresas argumentaban eso como principal razón, siendo los siguientes motivos el temor de no poder pagar, altas tasas de interés y la complejidad de los trámites.<sup>35</sup>

### 3.4.2 Factores financieros

El capital con que cuentan las micro y pequeñas empresas, suele ser escaso y sus necesidades de financiamiento suelen ser grandes. Esto implica que para las instituciones financieras encargadas de otorgar crédito, la situación financiera de la empresa es importante, por que ante todo debe de determinar la capacidad de pago y sobre todo la garantía del préstamo. Lo más usual para estudiar la situación de una empresa es basarse en los estados financieros, con los documentos que

<sup>34</sup> Se refiere a solo tres bancos de desarrollo: Nacional Financiera, Bancomext y BNCI

<sup>35</sup> Nafin-INEGI. La micro, pequeña y mediana empresa: principales características, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 1993. p. 33.

muestren la producción, las ventas que realiza, las ganancias que genera, así como un resumen de sus activos y sus pasivos. Para que mediante esto la institución financiera vea la posibilidad de otorgar o no otorgar crédito.

Para las instituciones financieras, lo más importante es la capacidad de pago de los acreditados y la falta de un historial crediticio puede ser un problema para las micro y pequeñas empresas. Sin un antecedente que permita al intermediario financiero inferir al menos cuál es el flujo real de recursos que genera una micro y pequeña empresa, puede ser la barrera que lo prive de un crédito formal, ya que si las instituciones exigen a las empresas como requisito un antecedente crediticio, no hay forma en que estas empresas las obtengan si antes no les dan la oportunidad de adquirir uno.

El mayor riesgo que asume una institución de fomento al otorgar crédito es sin duda la insolvencia de pago, pero lo peor sería que ante esto, no existan recursos de donde pudieran incautarse por el incumplimiento de estos pagos.

Esto es que no existan garantías por parte de las empresas, pero sin embargo no hay nada que se pueda hacer ante esto, debido a que la mayoría de los empresarios micro y pequeños no poseen nada más, que su negocio.

Los costos financieros en casos de micro y pequeña empresa, suelen ser elevados debido a los requisitos que tiene que cubrir antes de podersele otorgar un crédito.

La falta de documentación es un impedimento también que tienen las micro y pequeñas empresas al financiamiento formal. Estas muchas veces no cuentan con los registros contables y administrativos, que exigen las instituciones como elementos básicos para otorgar un crédito.

Pareciera que las instituciones sólo quieren otorgar crédito a los que no necesitan dinero, debido al exceso de requisitos, en cierta forma estas evitan riesgos por incumplimiento, pero de igual manera las necesidades de las empresas son crecientes y si la única opción fuera las instituciones de fomento del Gobierno, las empresas realmente permanecerían rezagadas

El cuadro 3.5, presenta a las empresas de los estratos micro y pequeños que solicitaron crédito y que por alguna motivo no lo obtuvieron; siendo la principal razón la falta de garantías por parte de la empresa solicitante, el 42% de los micro empresarios argumentaron esto como la razón primordial, sin embargo para la pequeña empresa la documentación insuficiente y la cantidad solicitada, coincidieron en ser las razones más frecuentes del por que no pudieron obtener el crédito.

Cuadro 3.5

Obstáculos para obtener el crédito		
Razones	Tamaño de la empresa	
	Micro	Pequeña
Falta de garantías	42.4	21.0
Documentación insuficiente	29.0	25.0
Cantidad solicitada	15.7	25.0
Otros	9.2	15.0

Fuente: Encuesta, Nafin-INEGI, La micro, pequeña y mediana empresa: principales Características. 1993

### 3.4.3 Entorno económico

Por último el entorno económico representa las condiciones tanto internas como externas que fluyen alrededor de la empresa.

Como pueden ser el ambiente económico del país, la situación internacional y la regional. Es decir, el riesgo en el que puede estar inmersa una empresa. Las condiciones del mercado suelen ser las que más afectan a la empresa.

VARIABLES macroeconómicas internas como la misma tasa de interés, la cual hace más caro el costo del dinero y por lo tanto del financiamiento. Largos periodos inflacionarios y escasos aumentos salariales. Así como crisis externas, que provocan desaceleración del crecimiento a escala mundial y reducen el flujo de capitales que afectan la actividad económica del país.

Un claro ejemplo lo podemos encontrar en la crisis del 95, donde las presiones en el mercado y eventos políticos crearon un ambiente de incertidumbre que se tradujo en una salida masiva de capitales del país, causando una fuerte devaluación del peso mexicano y una caída en casi todos los sectores de la economía.

En el Cuadro 3.6 podemos ver que el comportamiento del tipo de cambio, entre 1994 y 1995, se elevó de manera considerable, a finales de diciembre de 1994 el peso se había depreciado en 44%, esto representó para las empresas exportadoras cierta ventaja, pero no para muchas empresas que dependían de materia prima de importación, las cuales vieron afectada su viabilidad. A partir de ese momento el tipo cambio se mantendría en constante aumento, a lo largo de los últimos dos años ha ido en forma ascendente, a mediados de 1998 el dólar llegó a valer poco más de diez pesos.<sup>36</sup>

<sup>36</sup> En agosto de 1998, el tipo de cambio llegó a su cotización más alta \$10.12 por dólar.

Cuadro 3.6

Tipo de Cambio		
Año	Bancario <sup>37</sup> (Venta)	Interbancario <sup>38</sup> (Venta)
1994	3.41	3.39
1995	6.60	6.50
1996	7.65	7.59
1997	8.03	7.95
1998	9.35	9.24
1999	9.70	9.56
2000	9.60	9.47
2001	9.42	9.32

Fuente: INEGI

Las tasas de interés por su parte, también se vieron incrementadas. En el cuadro 3.7 se puede ver su comportamiento a partir de 1994, a consecuencia de la rápida salida de recursos extranjeros de México a finales de 1994, las tasas de interés se elevaron, debido a que era necesario mantener el flujo de capitales hacia nuestro país, de 1994 a 1995 la tasa de interés líder creció un 250%. De esa manera, el crédito se encareció y las empresas que habían adquirido previamente un compromiso con el banco, al verse aumentadas las tasas de interés dejaron de pagar sus deudas creando una enorme cartera vencida. Así mismo, la inflación se elevó a niveles que no se veían desde 1988, esta fuerte inflación originó que las familias vieran debilitado su poder adquisitivo.

<sup>37</sup> Cotización para billete. Promedios mensuales. A partir de 1995 los datos corresponden al cierre del mes.

<sup>38</sup> Para operaciones al mayorero entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio y particulares.

Cuadro 3.7

Tasa de Interes						
Año	Cetes 28 días	Cetes 91 días	Cetes 181 días	TIIP <sup>39</sup>	TIIE <sup>40</sup>	CPP <sup>41</sup>
1994	13.88	14.53	14.03	17.85		15.50
1995	48.59	47.79	39.22	54.05	46.01	45.12
1996	31.33	32.90	33.68	33.70	33.66	30.71
1997	19.77	21.27	21.89	21.82	21.91	19.12
1998	24.73	26.19	14.37	26.74	26.89	21.09
1999	21.43	22.38	23.32	24.06	24.10	19.73
2000	15.36	16.15	16.56	16.97	16.96	13.69
2001	11.31	12.24	13.10	12.91	12.89	10.12

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y Banco de México

Cuadro 3.8

Tasa de Inflación	
Año	Inflación
1995	51.97
1996	27.70
1997	15.72
1998	18.61
1999	12.32
2000	8.96
2001	4.40

Fuente: Elaboración propia, basado en el Índice Nacional de Precios al Consumidor 1994-2001, con datos del Banco de México y Mercado de Valores, Mayo 2001.

<sup>39</sup> Tasa de Interes Interbancaria Promedio. Mide el costo al cual los bancos en promedio, estarían indiferentes entre pedir o prestar dinero. Se determina semanalmente y se considera una referencia adecuada para medir el costo de fondeo entre los bancos.

<sup>40</sup> Tasa de Interes Interbancaria de Equilibrio. Representa un buen parámetro del costo de fondeo interbancario. Se introdujo en Marzo de 1995.

<sup>41</sup> Costo Porcentual Promedio. Tasa de interes que pagan los bancos de acuerdo con todas sus fuentes de captación, incluye operaciones institucionales, empresariales y tradicionales de ventanilla o de sucursales.

Así como las empresas se ven influenciadas por la situación económica interna por la que atraviesa el país, uno de los principales factores que se deben tomar en cuenta en un mundo globalizado, es la situación externa.

Como por ejemplo, cuando la Reserva Federal de los Estados Unidos anuncia una alza en las tasas de interés, afectando directamente en la economía y por consecuencia en las empresas y familias. De la misma manera una volatilidad en los mercados financieros mundiales causando disminución de flujo de recursos externos a las economías emergentes como México, adicionalmente a una caída en los precios internacionales del petróleo el cual actúa de manera negativa en nuestra economía.

Son en general todos estos factores, que de algún modo u otro obstaculizan algo tan importante como es el crédito y la capacitación a las empresas. Y en especial a la gran mayoría, que son micro y pequeñas.

Debido al alto costo del dinero y las garantías que exige la banca, difícilmente un pequeño y micro empresario podría ser cliente de una institución de financiamiento, las empresas así, al ver limitado su acceso a programas formales de financiamiento, se van por otros caminos como es el del sector informal, así mismo el ambiente que rodea a una economía como la nuestra con constantes cambios y fluctuaciones hace más difícil la subsistencia de estas empresas.



#### Capítulo 4. El papel de Nacional Financiera como institución financiera en la micro y pequeña empresa industrial

---

En 1934 Nacional Financiera surgía con el propósito de acelerar el desarrollo del sistema financiero mexicano y canalizar fondos a sectores que eran de vital importancia para el progreso del país. Con el paso del tiempo, esta institución ha venido evolucionando y creciendo hasta convertirse en nuestros días, en el Banco de Desarrollo más importante de México.

Como institución financiera de desarrollo, Nacional Financiera vio la necesidad de adecuarse al mismo tiempo que el entorno nacional e internacional se volvía cada vez más cambiante y globalizado. Así mismo, debía tener en consideración lo que la integración de los mercados, la revolución informática y los procesos de liberalización y desregulación exigían.

Desde aperturas comerciales, colapsos económicos, hasta rescates bancarios. Circunstancias adversas como el quebranto que se dio en 1996 a consecuencia de la insolvencia de uniones de crédito y arrendadoras financieras, entregando créditos irregulares, todo esto en la administración de Oscar Espinosa Villareal y el sexenio de Carlos Salinas, la cartera representó un quebranto de 49 mil 596 millones de pesos.<sup>42</sup>

Al mismo tiempo que Nacional Financiera, las empresas debían también adaptarse a la situación que el contexto global y regional demanda, pero lamentablemente no todas tienen la capacidad para reaccionar de la misma manera a las posibilidades que se puedan presentar y es misión de las instituciones financieras indicarles cuál es el camino, sin embargo aún ni las mismas instituciones conocen la mejor manera de adaptarse al entorno económico, social y político, para así, poder impulsar o incentivar los sectores primordiales que aviven el desarrollo económico con la mejor infraestructura y tecnología disponible.

Es por esa y otras razones por lo que a las instituciones financieras de desarrollo como Nafin, se les ha puesto en duda su existencia, si deben o no desaparecer, si en vez de eso hay que modernizarlas y definir su papel tanto en el contexto nacional como en el más amplio contexto de la globalización de los flujos financieros.

---

<sup>42</sup> Mónica Pérez Velásquez. "Alquimia Financiera en el rescate de Nafin". Milenio, México, Agosto, 2001, pp. 1 y 31.

Si han contribuido al desarrollo nacional, de tal manera que expliquen si han cumplido o no con sus propósitos iniciales. Y así justificar su presencia.

Aunque no es el objetivo cuestionar si deben existir o no los bancos de desarrollo como tal, si es importante conocer la manera como Nacional Financiera en su función de banca de desarrollo, ha contribuido al desarrollo de las actividades productivas, si ha tenido una adecuada canalización del crédito. Si el sector industrial que es su principal prioridad se ha desarrollado con el apoyo que Nafin le ofrece y si éste es suficiente para cubrir toda la demanda de crédito que existe por parte de las empresas micro y pequeñas del país. Esto se analizará en el siguiente apartado, donde se hace un recuento de la estructura del crédito otorgado por Nacional Financiera, a través de algunos de sus diferentes programas de financiamiento, desde 1995 hasta el 2000.

#### **4.1 Alcances de Nacional Financiera en la Micro y Pequeña empresa industrial.**

##### **4.1.1 Programas de apoyo crediticio 1995**

La operación crediticia de Nafin para 1995, fue de 17,491 millones pesos, de los cuales 10,434 mdp (60%) correspondieron al crédito de fomento desde el segundo piso, 33% a la operación crediticia de primer piso y 7% restante a programas especiales.

Del total dirigido a través de su red de intermediarios, 74% correspondió al Programa de Modernización, 13% al programa de Reestructuración de Pasivos, 8% al Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promyp) y 5% restante a otros programas.

A través de los diferentes programas de banca de segundo piso, se atendió un total de 36,941 empresas. De estas, las micro y pequeñas empresas representaron el 98%. Sin embargo, en lo que se refiere al monto dirigido a esas empresas, este representó sólo el 28% del total de la derrama crediticia, es decir, aproximadamente 2,375 mdp.

**Cuadro 4.1**  
**Crédito por Estratos**  
 (Cifras en Miles de Pesos)

	Total		Empresas Apoyadas	
	Monto	%	Número	%
Total	10,433,516	100.0	36,941	100.0
Micro	729,664	7.0	28,975	78.4
Pequeña	1,645,790	15.8	7,183	19.5
Mediana	1,299,212	12.4	440	1.2
Grande	6,758,851	64.8	343	0.9

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1995.

Del crédito otorgado, el 76.4% se dirigió al sector industrial, lo que representó aproximadamente un monto de 7,975 mdp, beneficiando así a un 50% del total de las empresas atendidas.

**Cuadro 4.2**  
**Crédito por Sectores Económicos**  
 (Cifras en Miles de Pesos)

	Total		Empresas apoyadas	
	Monto	%	Número	%
Total	10,433,516	100.0	36,941	100.0
Industria	7,975,128	76.4	18,376	49.7
Comercio	1,128,296	10.8	10,693	29.0
Servicios	1,330,092	12.8	7,872	21.3

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1995.

Los estados más beneficiados con el crédito por parte de Nacional Financiera, como lo muestra el cuadro 4.3, fueron el estado de Nuevo León que al igual que el Distrito Federal se canalizó el 19.6% del crédito otorgado, seguidos por Jalisco con el 11% de los recursos y Veracruz y el Estado de México con menos del 10%.

Tanto Nuevo León como el Distrito Federal, son dos importantes zonas, que además de concentrar a la mayor parte de la población, son consideradas como las más industriales, así mismo se encuentran dentro de los primeros cinco lugares en cuanto a la mayor concentración de empresas de todo el país.

**Cuadro 4.3**  
**Crédito Otorgado**  
**(Cifras en Miles de Pesos)**

	Monto		Empresas	
	Monto	%	Monto	%
<b>Total</b>	<b>10,433,516</b>	<b>100</b>	<b>36,941</b>	<b>100</b>
Nuevo León	2,049,205	19.6	1,589	4.3
Distrito Federal	2,047,319	19.6	1,791	4.8
Jalisco	1,151,120	11.0	4,788	13.0
Veracruz	895,080	8.6	1,079	2.9
México	625,305	6.0	1,935	5.2

Fuente: Nacional Financiera, Información Estadística, 1995.

La Unidad de Promoción Sectorial encargada de apoyar el desarrollo de las cadenas productivas y las empresas integradoras, con el programa de Apoyo Integral a Cadenas Productivas Prioritarias, tuvo una duración tan sólo de seis meses, en los cuales canalizó un total de 1,171 millones de nuevos pesos a 1,365 empresas, principalmente de los sectores textil-confección y muebles. Esos recursos en su mayoría serían utilizados para financiar la compra de maquinaria y equipo, así como aligerar las cargas financieras de las empresas vía reestructuración de pasivos.

**Cuadro 4.4**  
**Programa de Apoyo Integral a Cadenas Productivas Prioritarias**  
**(miles de pesos)**

Sector	Grande		Mediana		Pequeña		Micro		Total	
	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.	Monto	Emp.
Intermediarios Financieros										
Textil-Confección	565,281	19	95,788	26	132,014	291	42,920	388	836,003	724
Cuero-Calzado	44,799	10	20,151	9	69,063	160	8,242	106	142,255	285
Muebles	113,771	5	26,104	14	31,804	116	17,337	203	189,016	338
Juguetes, Artículos Deportivos y Bicicletas	0	0	847	1	1,997	10	708	7	3,552	18
<b>Total</b>	<b>723,851</b>	<b>34</b>	<b>142,890</b>	<b>50</b>	<b>234,878</b>	<b>577</b>	<b>69,207</b>	<b>704</b>	<b>1,170,826</b>	<b>1,365</b>

Fuente: Nacional Financiera, Informe Anual, 1995.

Dicho programa, como se ve en el cuadro 4.4, apoyó en mayor parte a las empresas grandes, dejando sólo el 26% de la derrama crediticia a las micro y pequeñas empresas, aunque por otro lado estas representaban el 93% del total de las empresas.

El Programa de Reestructuración de Pasivos en 1995, reestructuró 5,091 millones de nuevos pesos, con lo que benefició a 22,868 empresas, principalmente micro y pequeñas que en total representaron 81% del total, así mismo el sector económico más favorecido fue el industrial que recibió el 44.6% de la reestructuración, apoyando a casi 8,000 empresas.

Uno de los programas creado en 1994 y que para el año siguiente modificó algunas de sus acciones para adecuarlas a la situación económica, fue el programa de Desarrollo Empresarial, creado para ofrecer servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Los resultados de Prodem para 1995 se muestran en el cuadro 4.5.

Cuadro 4.5  
Resultados de la Operación del PRODEM

Programas	Realizado
Promoción y Difusión	
◆ Exposiciones y Ferias	67
◆ Conferencias	
Eventos	1,064
Participantes	42,819
◆ Talleres por t.v y radio	1,280
Capacitación Empresarial	
◆ Cursos	10,831
◆ Participantes	178,429
Formación Profesional	
◆ Cursos	303
◆ Participantes	5,292
Venta de Material Didáctico	114,184

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1995.

Los avances logrados por PRODEM en 1995, comparados con 1994, difieren en gran medida, en general, tanto en promoción y difusión, como en cursos de capacitación empresarial y formación profesional, disminuyeron en promedio un 28% en comparación con los ofrecidos en 1994, lo que da a entender la difícil situación por la que atravesaron las actividades de financiamiento y sobre todos las de capacitación.

En ese año la severa crisis que presentó la economía mexicana se vio reflejada en la mayoría de los sectores, así como el haber provocado un debilitamiento en el sistema financiero que se tradujo en elevadas tasas de interés reales y una fuerte contracción del mercado interno.

Pero sobre todo, y afectando claramente a las empresas, fue la reducción del crédito, un detonante para que muchas empresas en ese año se declararan en quiebra. Aún así, y no cumpliendo con todos los objetivos planteados, Nacional Financiera ofreció su apoyo crediticio mediante los diferentes programas de fomento. Pero ¿qué tanto ayudaron estos programas a las empresas de la rama industrial en ese año?. Para empezar, la derrama crediticia de Nacional Financiera para 1995 fue casi 50% menor a la ofrecida en 1994, las razones, claramente pueden ser atribuidas a la contracción económica, a la reducción de los flujos de capital del exterior, al ajuste cambiario que provocaron el debilitamiento del sistema bancario y del aparato productivo nacional, en resumen la grave crisis jamás vivida por México, con la reducción de recursos era claro que muchas empresas iban a quedar excluidas de cualquier tipo de apoyo, antes de la crisis se daba impulsó a más de 100,000 empresas en su mayoría del sector industrial, de las cuales el 98% pertenecían al estrato micro y pequeño, sin embargo en este año tanto el número de créditos ofrecidos como de empresas apoyadas disminuyó drásticamente.

Los programas que utilizó Nacional Financiera para este año, no cumplieron del todo con las expectativas previstas, por ejemplo el Programa de Modernización lejos de ayudar a mejorar la planta productiva, sirvió en la mayoría de los casos para salvar a unas pocas empresas de la quiebra, lo mismo pasaría con el Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promyp) que aparte de contar con pocos recursos, no fue suficiente lo que hizo en beneficio de las micro y pequeñas empresas, tan es así que para el siguiente año Nacional Financiera no utilizaría este programa como una opción más de financiamiento. Además el Programa de Desarrollo Empresarial como ya se dijo, tampoco cumplió con la meta establecida, disminuyendo sus servicios en un 28%. En general la actuación de Nacional Financiera en 1995 fue la consecuencia del mal estado en que se encontraba la economía mexicana, la calidad de los servicios bancarios y de fomento se vieron seriamente deteriorados afectando por lo tanto a las empresas mexicanas.

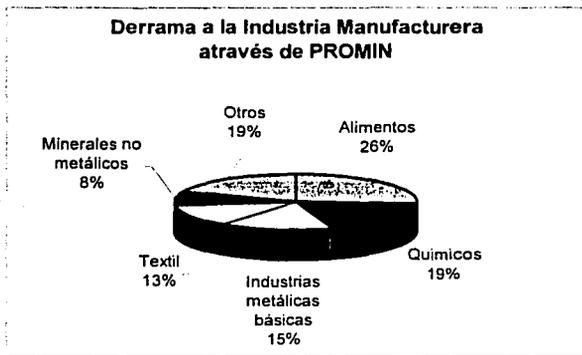
#### **4.1.2 Programas de apoyo crediticio 1996**

Durante 1996 Nacional Financiera asignó al Programa Único de Modernización Industrial (PROMIN), la cantidad de 12,737 millones de pesos, es decir 83.3% correspondiente a la derrama total que fue de 15,280 millones de pesos, con lo que

contribuyó al financiamiento de 11,391 empresas, de las cuales destacan el 98% que representaron las micro, pequeñas y medianas empresas. Así mismo, el 83%, es decir, 10,561 mdp de lo asignado a PROMIN, se destinó al sector industrial, sobresaliendo de esta forma el financiamiento principalmente a las ramas de alimentos, bebidas y tabaco que obtuvieron el 26% del total, sustancias y productos químicos con 19%, industrias metálicas básicas absorbieron el 15%, el 13% se destinaron a la rama textil, prendas de vestir e industria del cuero y finalmente 8% para los productos minerales no metálicos.

Originalmente Nacional Financiera había asignado recursos por 30,922 millones de pesos a este programa, los cuales se distribuirían a los tres sectores, favoreciendo por supuesto al sector industrial y a las micro, pequeñas y medianas empresas, además que los préstamos se realizarían mediante la tasa Nafin (Capítulo 2 Programas de apoyo crediticio 1996). Sin embargo, se observa que la meta planteada no se cumplió ni siquiera en un 50%, ya que el monto asignado estuvo por debajo de lo planteado, la falta de recursos propició que no se alcanzaran los propósitos, agregándole el hecho de que la incorporación de la tasa Nafin tampoco tuvo éxito, comparada con los bancos comerciales, esta era más cara, y aún lo era más dependiendo del tamaño de la empresa que solicitara el préstamo, por lo tanto no duro mucho tiempo.

Grafico 4.1



Fuente: Nacional Financiera. Informe de Actividades. 1996

El programa de Reestructuración de Pasivos de 1996, se enfrentó a una deteriorada planta productiva, particularmente de las micro y pequeñas empresas ligadas al mercado interno, por lo tanto los requerimientos de las empresas iban a ser grandes, el Programa reestructuró un total de 1,866 mdp, en beneficio de 7,216

empresas, con el objetivo de satisfacer las necesidades de liquidez de la dañada planta productiva nacional.

**Cuadro 4.6**  
**Reestructuración por estrato empresarial**  
 (millones de pesos)

	Total		Empresas apoyadas	
	Monto	Part. %	Número	Part. %
Total	1,866	100	7,216	100.0
Micro	536	28.7	6,239	86.5
Pequeña	695	37.3	896.0	12.4
Mediana	338	18.1	50.0	0.7
Grande	297	15.9	31.0	0.4

Fuente: Nacional Financiera. Informe anual. 1996.

**Cuadro 4.7**  
**Reestructuración por sector económico**  
 (millones de pesos)

	Total		Empresas apoyadas	
	Monto	Part. %	Número	Part. %
Total	1,866	100	7,216	100.0
Industria	778	41.7	1,932	26.8
Comercio	379	20.3	3,179	44.0
Servicios	709	38.0	2,105	29.2

Fuente: Nacional Financiera. Informe anual. 1996.

En el Programa de Desarrollo Empresarial para 1996, se intensificaron los contactos con los organismos empresariales, gobiernos estatales e institucionales educativas, para fortalecer las acciones del Programa. Sin embargo, aún así se registró una disminución considerable tanto en los cursos de capacitación empresarial y formación profesional, como el programa de difusión.

**Cuadro 4.8**  
**Programa de Desarrollo Empresarial**

	Realizado
Promoción y Difusión	
● Exposiciones y Ferias	47
● Conferencias	
Eventos	684
Participantes	26,207
● Talleres por t.v y radio	708
Capacitación Empresarial	
● Cursos	4,163
● Participantes	69,116
Formación Profesional	
● Cursos	227
● Participantes	3,710
Venta de Material Didáctico	39,761

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1996.

Por su parte, las operaciones de la subasta de dólares generaron un apoyo a 56 empresas por un monto total de 451.3 millones de dólares, realizando en total 18 subastas, participando en las subastas alrededor de 15 bancos.

Aún con algunos efectos de la crisis en 1995, la economía mexicana se desenvolvió de manera más favorable para 1996, se registró crecimiento en algunos sectores, además de registrar un crecimiento del PIB de 5.1% en términos reales, en comparación con 1995. El sector industrial registró un incremento de 10.4% en términos reales, sobresale el desempeño mostrado a lo largo del año por las manufacturas con un crecimiento real anual de 10.9%, el sector contribuyó con el 18.7% del PIB total y con el 73% del PIB industrial. Sin embargo, no todas las ramas de la industria manufacturera observaron crecimiento, las de mayor dinamismo fueron las actividades exportadoras, mientras que las vinculadas al mercado interno no tuvieron mayor avance.

Entre las dificultades a las que se enfrentó Nacional Financiera en 1996, tanto en el caso de PROMIN como en muchos otros, fue el incumplimiento de algunos objetivos a principios del año. Nacional Financiera había publicado su programa crediticio, el cual estaba encaminado al rescate y fortalecimiento de la planta productiva, este constaba de varios programas de fomento, entre los cuales se incluía al Programa Único de Modernización Industrial (PROMIN) como ya se vio, además del esquema de Reestructuración de Pasivos, también se adicionó el Programa de Garantías, el conocido Programa de Desarrollo Empresarial, se incluyó el programa de Desarrollo de Proveedores, un programa llamado Programa Extraordinario de Capital de Riesgo-Banca Comercial, el Programa de

Apoyo a la Constitución y Desarrollo de Empresas Integradoras, el Programa de Fortalecimiento de Uniones de Crédito, el Programa de Participación Accionaria y varios más.

Inicialmente Nacional Financiera iba hacer uso de todos estos programas en apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa principalmente del sector industrial, sin embargo según los resultados de la operación crediticia de Nacional Financiera como se muestra a lo largo de este apartado, en 1996 sólo cuatro de esos programas operaron (PROMIN, el Programa de Reestructuración de Pasivos, PRODEM y el esquema de subasta de dólares), en el resto de los programas se hizo una campaña de promoción para dar a conocer mejor su forma de operar y sus principales objetivos, pero no todos tuvieron éxito, a excepción del programa de Desarrollo de Proveedores, de Garantías y el PRODEM los cuales consiguieron operar el siguiente año, (véase Programas de apoyo crediticio 1997), el resto de ellos no se efectuaron, la falta de orientación y sobre todo de información impidió que estos esquemas de financiamiento se emplearan.

#### 4.1.3 Programas de apoyo crediticio 1997

La derrama crediticia de Nacional Financiera que se canalizó al sector privado fue de 8,835 millones de pesos, correspondiente a operaciones de segundo piso, el 85% de esa derrama fue dirigida al sector industrial mientras que el restante 15% fue canalizado al comercio y servicios.

El total de empresas apoyadas fue de 7,094 empresas de las cuales 98% correspondió a los estratos micro, pequeño y mediano y solo 2% fueron grandes.

Uno de los nuevos programas que se instrumentó, fue el Programa de Proveedores, que en su primer año de operación arrojó números interesantes, como se recordará en el capítulo 2, se describió que este programa se desarrollaría en dos vertientes hacia el sector privado y una para el sector público, así para el primero de los esquemas del sector privado, más específicamente empresas de factoraje<sup>43</sup> se destinaron 1,233 millones de pesos para apoyar 687 micro, pequeñas y medianas empresas las cuales trabajaron con 6 grandes empresas. Así mismo, los Fideicomisos "AAA"<sup>44</sup> atendieron a 191 empresas canalizando 39 millones de

<sup>43</sup> Funcionan como Intermediarios financieros no bancarios, asumen las deudas de empresas con problemas de liquidez.

<sup>44</sup> Son fideicomisos que tienen como finalidad fomentar el desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, mediante la operación de un sistema de otorgamiento de apoyos financieros preferenciales para los proveedores y/o distribuidores de empresas, clasificadas como "triple A". Es un instrumento práctico para canalizar financiamiento a los proveedores y distribuidores, aprovechando la experiencia exitosa de empresas "triple A" en materia de crédito y cobranzas.

pesos y posibilitando a las grandes empresas a operar con una base permanente para el desarrollo de sus proveedores.

Por otro lado, el esquema del sector público, financió capital de trabajo de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras, que contaron con pedidos fidejados del sector público. Con este programa se apoyó a 13 empresas con un monto de 21 millones de pesos.

Otro de los programas "nuevos" instaurados por Nacional Financiera, fue el programa de garantías, este ya se había operado antes, bajo el esquema de garantía con fianza y automática, sin embargo no fue hasta 1997 cuando se volvió a operar dicho programa que se ejerció en dos modalidades: Garantía automática y Garantía selectiva. Por un lado en el programa de garantía automática se otorgaron garantías hasta por el 50% en créditos con alcance máximo de 5 millones de pesos, sustentadas en una revisión y validación del proceso de crédito del banco. El programa tuvo como beneficio adicional, haber inducido la creación de áreas especializadas en los bancos para atención a las micro, pequeñas y medianas empresas.

El esquema de garantía automática adquirió mayor dinamismo debido a que seis de las más importantes instituciones bancarias, que cubren en conjunto las dos terceras partes de la red de sucursales con que cuenta el país, suscribieron convenios con Nacional Financiera.

El total de empresas apoyadas en 1997 bajo este esquema de garantía automática, fue de 605 empresas, de las cuales 98% fueron micro y pequeñas empresas, con recursos por un total de 102 millones de pesos de los cuales Nacional Financiera garantizó 51 millones de pesos.

Por su parte, el programa de garantía selectiva, se destinó fundamentalmente al apoyo de proyectos de desarrollo tecnológico y mejoramiento ambiental, el programa cubre hasta el 80% del crédito, así como proyectos de inversión con un impacto significativo sectorial o regional. El financiamiento otorgado bajo esta modalidad fue de 100.3 millones de pesos, garantizando Nacional Financiera 46.8 millones de pesos sobre el monto.

Por cuarto año consecutivo el programa de capacitación y asistencia técnica (PRODEM) siguió operando, otorgando capacitación y asistencia técnica, así como proporcionando información a las micro, pequeñas y medianas empresas industriales.

Durante 1997 se llevaron a cabo un total de 985 cursos a los que asistieron 15,995 empresarios; de los cuales los cursos impartidos a la capacitación empresarial

fueron 853 con una asistencia de 13,893 empresarios. Por su parte los cursos de formación empresarial fueron 81, con asistencia de 1,164 personas y por último los cursos dirigidos a la capacitación de intermediarios financieros sumaron 51 con asistencia de 938 funcionarios y empleados, estos últimos impartidos por primera vez.

**Cuadro 4.9**  
**Capacitación y Asistencia Técnica**  
**Cursos y Participantes**

	Realizado
<b>Promoción y Difusión</b>	
● Exposiciones y Ferias	75
● Conferencias	
Eventos	543
Participantes	16,750
● Talleres por t.v y radio	242
<b>Capacitación Empresarial</b>	
● Cursos	853
● Empresarios	13,893
<b>Formación Profesional</b>	
● Cursos	81
● Participantes	1,164
<b>Capacitación a Intermediarios Financieros</b>	
● Cursos	51
● Funcionarios y empleados	938
<b>Venta de Material Didáctico</b>	14,433

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1997.

Definitivamente este no fue el mejor año para Nacional Financiera en cuanto a programas de apoyo y recursos se refiere, con sólo tres programas de financiamiento en 1997 se apoyaron a 7,094 empresas, esto es, menos de la mitad de empresas asistidas en comparación con 1996. Y si dividimos por estratos nos daremos cuenta que del sector industrial el número de empresas micro y pequeñas atendidas fue mucho menor. Tomemos en cuenta que tanto el Programa de Proveedores como el de Garantías con nuevas modalidades se implantaron este año y por lo tanto los resultados que pudieron generar a lo largo del año no fueron significativos, sin embargo esto no era ninguna excusa para que Nafin no atendiera efectivamente las necesidades y ofreciera recursos a un número mayor de empresas, aunque fuera con otros programas o con financiamiento de primer piso.

De estos programas, aparte del Programa de Proveedores y el de Garantías, cabe destacar el Programa de Desarrollo Empresarial que sin ser un sólido programa en este año, fue el único que por cuarto año consecutivo operó. Sin embargo, vio disminuida su actividad tanto a cursos impartidos a la capacitación empresarial, como formación profesional, en comparación con el año anterior y si a eso se le suma el hecho de que los resultados que arrojó este programa en 1996, fueron menores que en 1995, da a notar una crisis en cuanto a capacitación y asistencia técnica se refiere, originada desde 1995 y que lamentablemente aún cuando la economía ha respondido de manera más favorable desde ese año, los recursos de Nacional Financiera no han sido suficientes para estimular de manera más hábil el desarrollo de las empresas, que son de una manera u otra, el principal objetivo que tiene esta institución de financiamiento.

#### **4.1.4 Programas de apoyo crediticio 1998**

Tanto en el ámbito nacional como internacional, 1998 significó un año difícil. La severa crisis de los países asiáticos de reciente industrialización, las graves dificultades de la economía de Rusia y la fragilidad de la brasileña, provocaron una desaceleración y una contracción de los flujos financieros, propiciando incertidumbre, inestabilidad y volatilidad en los mercados financieros.

Sumándose también la caída de los precios internacionales del petróleo a niveles realmente bajos, afectando negativamente a nuestro país.

En cuanto a la actividad productiva del país, esta creció 4.8% con respecto a 1997 y el sector industrial se constituyó como el más dinámico registrando un crecimiento de 6.6%. Siendo la industria manufacturera la de mayor dinamismo, en la rama de maquinaria y equipo.

No obstante, los acontecimientos adversos mostrados durante ese año, Nacional Financiera debía ser un factor en apoyo a las actividades que contribuyen a la generación de empleo y fortalecimiento de la planta productiva, además de consolidar algunos programas de apoyo a las empresas antes operados, como lo son los programas de Desarrollo de Proveedores y Garantías.

En lo que fue 1998 la derrama total de recursos al sector privado, en operación de fomento y garantías la cantidad registrada fue de 13,376 millones de pesos. Destinando el 95.7% a operaciones de segundo piso. El sector industrial resultó ser el más beneficiado con 81% de los recursos y apoyando al 59.5% del total de empresas.

De las 10,299 empresas atendidas, 9,506 fueron micro y pequeñas, 587 correspondieron medianas empresas y 206 eran grandes empresas.

En cuanto a los principales programas de fomento, tenemos el programa de subasta de dólares, que en 1998 operó recursos por el equivalente a 3,860 millones de pesos, representando el 29% del total de las operaciones de fomento.

En el Programa de Desarrollo de Proveedores del sector público de 1998, se incluyó a las personas físicas con actividad empresarial de bienes y servicios. Asimismo, la Comisión Nacional de los Libros de Texto Gratuitos se adhirió a este mecanismo, y con el propósito de atender financieramente a los proveedores del IMSS que surten pedidos en toda la republica, se suscribieron 7 convenios regionales.

En lo que se refiere al Programa de Desarrollo de Proveedores del sector privado, se firmaron convenios con diversas empresas entre las que destacan Vitro, Comercial Mexicana, Home Mart y 3M.

Entre los dos programas se colocaron 2,568 millones de pesos para apoyar a 1,582 empresas, de las cuales 84% correspondieron a micro y pequeñas, así como el 88% del total correspondieron al sector industrial.

En 1998 se otorgaron garantías por un monto de 406 millones de pesos, bajo el esquema de Garantía automática. Las empresas beneficiadas fueron 2,620, siendo el 95% empresas micro y pequeñas, recibiendo así 353 millones de pesos en garantías, esto es, el 87% del monto total garantizado se dirigió a las micro y pequeñas empresas.

En cuanto al programa de capacitación y asistencia técnica, mejor conocido como PRODEM, durante 1998 se llevaron a cabo un total de 1,021 cursos con asistencia de 18,392 participantes, esto en los diferentes cursos impartidos por la Red de Desarrollo Empresarial coordinada por las direcciones estatales. En el cuadro 4.10 se muestra en resumen los cursos impartidos y las asistencias.

**Cuadro 4.10**  
**Acciones realizadas dentro del Programa de Desarrollo Empresarial**

	Realizado
<b>Promoción y Difusión</b>	
● Exposiciones y Ferias	124
● Conferencias	
Eventos	698
Participantes	28,079
● Talleres por t.v y radio	194
<b>Capacitación Empresarial</b>	
● Cursos	804
● Empresarios	15,087
<b>Formación Profesional</b>	
● Cursos	112
● Participantes	1,754
<b>Capacitación a Intermediarios Financieros</b>	
● Cursos	105
● Funcionarios y empleados	1,551
<b>Venta de Material Didáctico</b>	18,240

Fuente: Nacional Financiera, Informe anual. 1998.

Desde 1995 que este programa no registraba un avance, por ligero que sea, en los cursos y participantes, y es que después de la crisis de 1995, tanto los cursos de capacitación empresarial como los de formación empresarial habían registrado una caída. Además de integrárseles a ellos los cursos de capacitación a intermediarios financieros, que en su segundo año, registró aumento tanto en cursos como en participantes.

A pesar de la crisis vivida en los países asiáticos y que de alguna forma afectó a nuestro país, debido a la caída de los precios del petróleo y la restricción en el acceso al financiamiento externo. Los programas de Nacional Financiera en 1998, que fueron básicamente los mismos que el año anterior, mejoraron levemente en su operación tanto en el número de empresas financiadas como en el monto de recursos canalizados. En el Programa de Desarrollo de Proveedores, el monto otorgado bajo las dos vertientes del programa fue de 2,568 millones de pesos casi el doble que el monto otorgado en 1997 y por lo tanto las empresas micro y pequeñas que se beneficiaron fue alrededor de 1,300. Lo mismo se puede decir para el Programa de Garantías el cual vio aumentada su actividad tres veces más en este año, otorgando garantías por 353 millones de pesos a las micro y pequeñas empresas.

La única variante en el Programa Financiero de 1998, fueron los dos esquemas de subasta de dólares y de recursos en moneda nacional y fija, este último se implantó bajo ciertas disposiciones; por ejemplo, incorporó la posibilidad de financiar reestructuraciones hasta por 20% de los montos asignados a los bancos, siempre y cuando éstos fueran de 50 millones de pesos, como mínimo. Se redujo el plazo mínimo de tres años a seis meses, para abrir la oportunidad de financiar capital de trabajo. Se asignó una bolsa de 200 millones de pesos a intermediarios financieros no bancarios (IFNB) fuera del mecanismo de subasta. El monto canalizado bajo este esquema fue de 507 millones de pesos y se apoyó a 1,032 empresas.

Los avances que se lograron en este año fueron significativos para Nacional Financiera, tomando en cuenta que desde 1995 no se lograba un incremento en la operación crediticia, esto representaba una base para lo que sería su actuación en 1999 y los servicios con lo que iba a contar, como son los programas de fomento de Desarrollo de Proveedores y Garantías.

#### **4.1.5. Programas de apoyo crediticio 1999**

De la derrama crediticia total destinado al sector privado en 1999, 14,187 millones de pesos recayeron en operaciones de crédito de fomento y garantías. Sobre las operaciones de segundo piso descansó la mayor parte del monto total, aproximadamente el 98.7%.

El financiamiento a los sectores se distribuyó de la siguiente manera: 80% del crédito se dirigió al sector industrial y el 20% restante se canalizó a los sectores comercio y servicios.

En cuanto al número de empresas apoyadas la cifra es de 8,715, de las cuales 6,823 recibieron créditos de segundo piso, 26 empresas recibieron créditos de primer piso y las restantes se dirigieron al Programa de Garantías. Del total de empresas, el 90% correspondió al estrato micro y pequeño.

En cuanto a los resultados de sus principales programas, se tuvo que el esquema de subasta de dólares otorgó a los bancos recursos en dólares por el equivalente a 808.5 millones de pesos.

Mientras que el esquema de recursos en moneda nacional a tasa fija que en 1999, incorporó la posibilidad de financiar el desarrollo de proyectos nuevos con capital de trabajo y adquisición de activos fijos, asignándose un monto máximo de financiamiento de 5 millones de pesos por empresa, otorgó recursos a tasa fija por 1,482 millones de pesos, beneficiando a 923 empresas.

El Programa de Desarrollo de Proveedores, a través del Programa de Proveedores, canalizó 3,628 millones de pesos con lo que apoyó a 1,297 empresas, de las cuales 84% fueron micro y pequeñas, así como el 86% de los recursos operados se dirigieron al sector industrial.

En 1999 el Programa de Garantías otorgó un monto de 313 millones de pesos, con lo que benefició a 1,866 empresas. Siendo micro y pequeñas empresas 1,623, las cuales recibieron el 70% de las garantías. Como ya se dijo en apartados anteriores, Nacional Financiera comparte el riesgo con la banca a través del fideicomiso, Fondo de Participación de Riesgos.

Como en los últimos años, no podía faltar el Programa de Capacitación y Asistencia Técnica que le ha dado buenos resultados a Nacional Financiera, durante el año, el total de cursos impartidos fue de 775, con asistencia de 14,571 personas, mediante sus diferentes programas de capacitación empresarial, formación profesional, capacitación a intermediarios financieros y su nueva modalidad de asistencia técnica.

**Cuadro 4.11**  
**Programa de Desarrollo Empresarial**

	Realizado
Promoción y Difusión	
• Exposiciones y Ferias	404
• Conferencias	
Eventos	27
Participantes	13,350
• Talleres por t.v y radio	-
Capacitación Empresarial	
• Cursos	674
• Empresarios	12,375
Formación Profesional	
• Cursos	101
• Participantes	2,196
Capacitación a Intermediarios Financieros	
• Cursos	63
• Funcionarios y empleados	954
Asistencia Técnica	
• Eventos	1,305
• Participantes	2,428
Venta de Material Didáctico	18,240

Fuente: Nacional Financiera, informe anual. 1999.

Nacional Financiera plantea el esquema de Asistencia Técnica para fomentar entre los empresarios la conveniencia de introducir en sus empresas Sistemas de Calidad ISO 9000 y QS 9000, que les permita ser más competitivos y tener acceso a mayores mercados. Mediante este marco se llevaron a cabo 21 cursos y seminarios de capacitación a 951 empresarios. Entre los cuales se encontró el Primer Congreso Internacional de Calidad para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, donde participaron expertos nacionales e internacionales y que reunió a más de 600 empresarios, ejecutivos de bancos, consultores y académicos.

De los principales programas que Nacional Financiera utilizó para 1999, son sin duda el de Desarrollo de Proveedores y el de Garantías los que se han consolidado como los primordiales instrumentos de fomento, sin dejar atrás lo que ha hecho el esquema de recursos en moneda nacional a tasa fija y el Programa de Desarrollo Empresarial con su nuevo instrumento de asistencia técnica, que intentando estar a la vanguardia introduce los sistemas de calidad ISO 9000 y QS9000.

Aún cuando los recursos canalizados fueron un poco superiores al otorgado en 1998, el número de empresas a las cuales se les beneficio fue menor, por una parte siendo más recursos se pudo beneficiar en mayor proporción a una sola empresa, pero debemos recordar que en México abundan las empresas micro y pequeñas que necesitan de financiamiento y bien se podría repartir el monto de recursos para que a varias empresas se les atendiera de manera oportuna. Ahora también, se debe tomar en cuenta que sin bien se registró una mejoría en las condiciones externas registradas un año antes, la economía mexicana todavía tuvo que enfrentar un entorno incierto, principalmente por la situación en países de América Latina como Brasil y los incrementos en las tasas de interés de la Reserva Federal de los Estados Unidos.

#### **4.1.6 Plan Crediticio 2000**

En un año lleno de incertidumbre por el cambio de administración y una posible desaceleración en la actividad económica en Estados Unidos, los objetivos de Nacional Financiera buscaban consolidar la operación institucional con acciones y programas concretos que dejaran satisfechas las necesidades de las empresas.

Nacional Financiera el año 2000, basandose en su Programa Financiero canalizó al sector privado recursos por 17,785 millones de pesos, en créditos de fomento y garantías, de este monto el 98% se destinó a operaciones de segundo piso, dejando un 2% para operaciones de primer piso y otros programas. Se atendieron a 12,185 empresas, de las cuales 7,857 recibieron créditos de segundo piso, 344 recibieron financiamiento bajo créditos de primer piso y 3,984 se apoyaron bajo el programa de garantías. En cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo en

el año 2000, la mayor parte del crédito se otorgó al sector industrial asignándole el 66% de los recursos, es decir, 11,738 millones de pesos dirigidos a la industria. Así mismo a las micro y pequeñas empresas representaron el 90% de las empresas apoyadas.

Cuadro 4.12

Empresas apoyadas por sector económico (incluye programa de garantías)	
Sector	% de empresas apoyadas por sector económico
Industria	66%
Comercio y Servicios	34%

Fuente: Nacional Financiera. Informe de Actividades. 2000.

En comparación con el mismo periodo del año anterior, se pudo observar que el número de empresas atendidas se incrementó en 67%, destacando la participación de la mitad de ellas en el programa de garantías, en el cuadro 4.13, se pueden ver las empresas apoyadas en 1999 en los primeros seis meses del año, así como el total de empresas apoyadas en el mismo periodo del 2000.

Cuadro 4.13

Empresas Apoyadas				
Estrato	Crédito1/	Garantía1/	Total1/	Realizado 1999
Total	8,201	3,984	12,185	8,715
Micro y Pequeña	7,381	3,506	10,887	7,844
Mediana y Grande	820	478	1,298	871

Fuente: Nacional Financiera. Programa Financiero Informe de Actividades

1/ Correspondiente al año 2000.

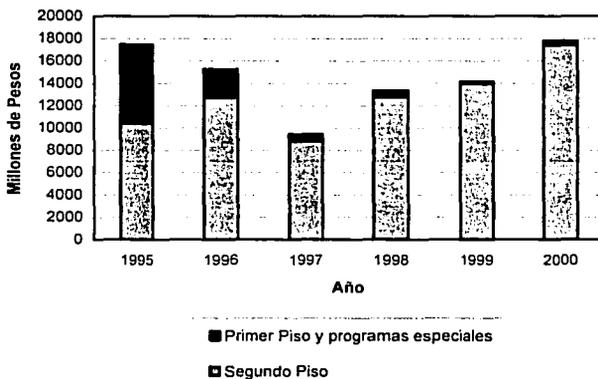
En contraste con lo observado en el primer semestre de 1999, se puede ver que la actividad de fomento de Nacional Financiera para el 2000 se incrementó, ya que se atendió un número mayor de empresas que en 1999, el comportamiento de la economía así como los factores externos e internos en el año 2000, se mantuvieron en un ritmo aceptable, la producción industrial aumentó ligeramente, es importante señalar que la producción industrial en 2000 fue de 6.6%, comparado con el 4.2% que registró en 1999<sup>45</sup>. Esto representaría un gran avance sobre todo si se mantiene en los mismos niveles en los primeros meses del 2001 sobre todo, porque como ya se dijo es un año de cierta tensión política y de consecuencias económicas que trae consigo el final del sexenio.

<sup>45</sup> Datos extraídos del Banco de México e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

A manera de resumen, se tiene que en los cinco años correspondientes al período de 1995 al año 2000, la actividad de fomento de Nacional Financiera se comportó de manera irregular, en los dos años siguientes a la devaluación del 94, el crédito otorgado por Nacional Financiera disminuyó de forma substancial, en 1997 llegó a niveles por debajo de los 10,000 millones de pesos, aunque en alguna forma el panorama mejoró en los años que siguieron, el crédito otorgado en 1998 y 1999, aunque aumentó, no logró ser suficiente para el gran número de empresas, sin embargo el año 2000 representó un año notable en cuando a la derrama crediticia rebasando en poco lo otorgado en 1995, se favoreció así también a un mayor número de empresas, cabe resaltar además que la mayor parte del crédito se está concediendo bajo operaciones de segundo piso, como se puede observar en la gráfica 4.2, estas operaciones han cobrado mayor importancia, en 1996 de la derrama total un 60% se otorgaba en operaciones de segundo piso y un 40% se otorgaba en primer piso<sup>46</sup> para el año 2000 el 98% se da bajo operaciones de segundo piso y un 2% se combina con programas especiales y créditos desde el primer piso, esto ha afectado en gran parte a las empresas micro y pequeñas, al no haber crédito. El número de empresas beneficiadas con estos apoyos se reduce de igual manera.

Grafica 4.2

**Derrama Crediticia Nacional Financiera 1995-2000**

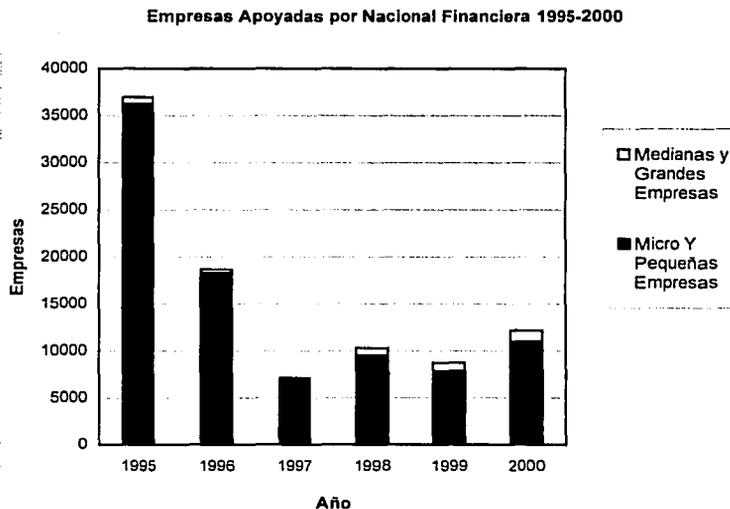


Fuente: Elaboración propia con base en datos del Informe de Actividades de Nacional Financiera. 1995-2000

<sup>46</sup> En las operaciones de primer piso el banco hace tratos directamente con el cliente, el mecanismo de captar ahorro para otorgar crédito se realiza bajo estas operaciones.

En ese contexto, el número de empresas beneficiadas bajo los diferentes programas de fomento de Nacional Financiera, se ha comportado también de manera inconsistente. Al comparar en la grafica 4.3, lo logrado en 1995 con las empresas que se apoyaron en 1996, se podrá notar la grave crisis que se vivió después de la devaluación y posteriormente la crisis del 95. Así mismo, 1997 no fue un buen año para esta institución que registró sus peores cifras, tanto en la derrama crediticia, como en el número de empresas los resultados fueron negativos, y aún cuando se mostraban signos de recuperación a partir de 1998, los números volvieron a declinar propiciando una nueva caída. Sin embargo, se nota la recuperación que se tuvo a lo largo del 2000, aumentando el número de empresas apoyadas y favoreciendo a las micro y pequeñas. Aún cuando este último año mejoró mucho la situación de Nacional Financiera es preocupante que la institución no halla podido encontrar aún los programas y apoyos claves para poder aumentar tanto el número de empresas que se les pueda financiar, como la cantidad que se le pueda otorgar, aún y que la mayor parte de las empresas beneficiadas son micro y pequeñas empresas, la difícil situación por la que está atravesando este sector hace constar que Nacional Financiera necesita hacer un esfuerzo extra para que el financiamiento llegue en una mayor proporción y en una forma más equitativa.

Grafica 4.3



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Actividades de Nacional Financiera

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

## 4.2 Situación actual de Nacional Financiera y su compatibilidad con la política económica

Una vez que se han descrito las operaciones de crédito de Nacional Financiera en los últimos 5 años, se evaluará si lo hecho por esta institución ha ido a la par con la política económica.

A mediados de la década de los ochenta, una nueva política económica buscaba desarrollar una economía en donde el sector privado tuviera un rol significativo en la asignación de recursos. En ese tiempo se privatizó un número considerable de empresas paraestatales y se permitió la presencia del sector privado en áreas productivas que antes estaban reservadas al Estado. Los controles de precios se fueron reduciendo así como de los aranceles, se eliminaron las cuotas a la importación con el fin de reducir los costos. Se liberaron las tasas de interés y desaparecieron los cajones selectivos de crédito.

Al mismo tiempo que la economía nacional se abría a la competencia, el sistema bancario debía ser sólido y capaz, principalmente para movilizar un mayor número de ahorro y asignarlo debidamente, Nacional Financiera debió experimentar modificaciones en sus líneas de acción tomando en cuenta los costos que originaría el ajuste estructural de la economía del país.

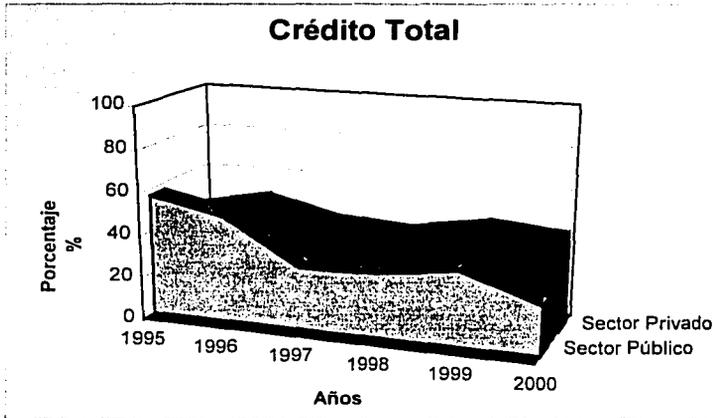
Entre las nuevas líneas de acción, estaba que el crédito se asignaría principalmente a las actividades del sector privado, algo de suma importancia que se planteó fue evitar en lo posible que las operaciones crediticias representen un peso para las finanzas públicas del país, por lo que se tenía que asegurar los préstamos a personas 100% solventes, por último convertir a Nacional Financiera en banca de segundo piso.<sup>47</sup>

De 1995 al 2000, período que corresponde al presente análisis, Nacional Financiera buscó seguir estos objetivos congruentes con la política económica. En el gráfico 4.4, se muestra el porcentaje de la derrama crediticia hecha por la institución tanto para el sector privado como para el sector público, vemos que el crédito ha favorecido en mayor proporción al sector privado, dándole una importancia que sin duda tiene, ya que así se otorga crédito a gran cantidad de empresas generadoras de empleo y producción.

---

<sup>47</sup> Banca de segundo piso, esta formada por organismos de fomento los cuales impulsan el uso del crédito a través de una política de redescuento de préstamos a tasas de interés preferencial. Estos fondos son utilizados para asignar recursos financieros con una mayor especialización en el destino del crédito.

Grafico 4.4



Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera. Informe de Actividades 1995-2000

Ahora bien, otro de los objetivos que se seguía, era constituir a Nacional Financiera como banca de segundo piso, cosa que se ha ido logrando paulatinamente, como ya se mencionó, en 1995 el 60% del crédito al sector privado se ejercía en operaciones de segundo piso, llegando a representar estas operaciones en los últimos años el 98% del crédito.

De las razones que había para constituir una banca de segundo piso, era reducir los costos de operación de Nacional Financiera y permitir que se volviera menos dependiente de las finanzas públicas. Para lograr este objetivo era necesaria la participación de la banca privada, ya que en la medida que Nacional Financiera obtuviera fondos externos, utilizaría a la banca comercial para canalizar el crédito a los diferentes sectores. Así se reducirían costos de intermediación y se atenderían sectores que los bancos privados no contemplan.

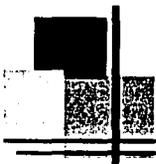
Sin embargo, en la actualidad la banca de segundo piso enfrenta un problema para Nacional Financiera, principalmente porque los bancos comerciales no están otorgando suficientes créditos o más bien no están otorgando ningún crédito y por lo tanto difícilmente le están requiriendo a Nacional Financiera el redescuento de recursos. Además que estos prefieren colocar los recursos que los clientes depositan en esos bancos en vez de pedirlos a Nacional Financiera. Esto indica el

porqué se ha reducido el crédito y se ha dado una mayor importancia a los programas de garantías, recordando que Nacional Financiera opera sin subsidios, su actividad de fondeo se ha vuelto menos atractiva, prefiriendo otorgar garantías con el fin de disminuir riesgos de los créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas.

### **4.3 El Futuro de Nacional Financiera**

Se viven tiempos globalizados, en donde la competencia está comiendo el mercado, todos sabemos que adaptarse es difícil pero dadas las condiciones actuales es indispensable empezar a cambiar, permitir que la industria que no ha podido competir, crezca en otras condiciones con modernidad. Primeramente es urgente que el gobierno aplique políticas de fomento específicas, así las instituciones financieras como Nacional Financiera se orientarán a los sectores más rezagados, pero también esta debe operar con una mayor eficiencia, generar mayor ahorro público y transformarlo en ahorro financiero.

Ahora Nacional Financiera sé esta enfrentando a diversas organizaciones de crédito dedicadas a las micro y pequeñas empresas, los llamados micro créditos estan cobrando mayor impulso, así como los organismos dedicados a esto, aún cuando represente un riesgo al no estar debidamente reguladas. El futuro de Nacional Financiera por lo tanto, depende de que la dirección que tome sea sólo en programas que propicien y aseguren la igualdad de oportunidades. Es decir, que para la micro y pequeña empresa sea tan fácil obtener un crédito como lo es para la gran empresa, eliminando una gran parte de las restricciones que impiden a las micro y pequeñas empresas a obtener financiamiento y apoyo. Nacional Financiera cumplirá su papel cuando proporcione a las empresas apoyo técnico, capacitación y financiamiento para expandirse y crecer y no cuando quieren sobrevivir a una quiebra.



## Conclusiones y recomendaciones

---

Entre las conclusiones que se pueden desprender del análisis, se tiene en primer lugar, la importancia de la micro y pequeña empresa para la actividad económica del país, es indudable decir que la economía esta íntimamente ligada con la acción de las micro y pequeñas empresas no sólo por representar 98.7% del total de los establecimientos, sino por su importancia en la generación de empleos al sostener a más del 50% del personal ocupado.

De 1994 a 1999, el número de empresas micro y pequeñas del sector industrial representadas por la rama manufacturera creció en un 36%, contribuyendo con 1,697,889 empleos, esto es, 418,106 puestos más que en 1994.

No obstante su importancia, el problema que aún existe en las micro y pequeñas empresas industriales son las débiles políticas de apoyo en la reestructuración y renovación de la industria, al mismo tiempo que han sido una de las más afectadas con la apertura comercial.

El limitado acceso al crédito ha sido uno de los grandes problemas de las micro y pequeñas empresas, sin embargo el principal inconveniente de estas empresas no sólo es la falta de financiamiento, es también que este financiamiento no va acompañado de capacitación, de nuevas dinámicas de desarrollo y asistencia técnica.

Entre las debilidades que tienen los micros y pequeños empresarios, está la poca cultura empresarial, no cuentan con capacidad de negociación y algo importante que hay que destacar, son los niveles educativos que en la mayoría de los casos son prácticamente bajos.

El siguiente problema que enfrenta la micro y pequeña empresa, son los exigentes requisitos que las instituciones financieras anteponen al momento en que una empresa solicita un crédito, ante esto en los últimos años ha aumentado el número de pequeñas organizaciones como son cajas populares o de micro crédito, en las cuales es más barato solicitar un crédito, pero a final de cuentas, llega a ser contraproducente, por su irregularidad.

Asimismo, por sus características, las micro y pequeñas empresas se les está limitando obtener apoyo a largo plazo, por lo general las instituciones financieras prefieren no arriesgarse financiándolas a corto plazo y en pocos casos a mediano plazo. A esto se le agrega que tienen sus propias limitantes, como pobres prácticas empresariales, baja capacidad de negociación, medios de producción escasos, falta de competitividad en el mercado, personal poco calificado, entre otras cosas. Sobre todo por que las recurrentes crisis económicas del país, hacen más vulnerable la operación de la micro y pequeña empresa.

Las micro y pequeñas empresas, requieren una urgente atención especializada para solucionar sus problemas de financiamiento y en ese proceso Nacional Financiera tendrá que contribuir de manera inmediata, siendo esta institución uno de los instrumentos que tiene el gobierno para fomentar el desarrollo del sector industrial en el ámbito empresarial, es necesario un mayor y mejor uso de los diferentes programas de fomento que la institución ofrece.

Nacional Financiera ha sido por muchos años el principal banco de desarrollo por excelencia en México, su actividad promotora y financiera al sector industrial se remonta desde hace muchos años así como también su prestigio. Pero, que ha pasado con Nacional Financiera en los últimos años? entre las principales conclusiones que se extraen acerca del desempeño de esta institución de 1995 al año 2000, están en primer lugar que Nacional Financiera sigue manteniéndose como el principal instrumento de fomento en el proceso de industrialización.

Su papel como banca de segundo piso ha ido cobrando un mayor dinamismo. Actualmente Nacional Financiera realiza el 98% de sus actividades de fomento bajo este esquema. Esto ha generado al mismo tiempo una caída del crédito debido a que dicha institución no tiene que entregar el dinero liquido como sería en un crédito de primer piso, sino que se realiza a través de un intermediario con el cual comparte el riesgo. Además se le agrega la cada vez menor captación del ahorro interno que obliga a Nacional Financiera a carecer de recursos, debido a que una de sus características es que opera sin subsidios.

De 1995 a 1997, este banco de desarrollo disminuyó el financiamiento otorgado al sector privado, por lo que el número de empresas financiadas también decayó. Así, también el crédito llamado de primer piso se está reduciendo de forma paulatina año con año, siendo que en el 2000 representó menos del 2% del total financiado.

La reducción del crédito ha generado también que programas como el de garantías o el de proveedores, así como sus actividades de capacitación y asistencia técnica, cobren mayor importancia.

Por otro lado, la inconsistencia que ha existido en los diferentes programas de fomento que Nacional Financiera pone a disposición del desarrollo de micro y pequeñas empresas, no permite que se fabrique un plan a largo plazo en el cual se vean más beneficiadas las empresas, cabe resaltar este hecho debido a que es difícil que una empresa pueda permanecer un año en un programa y que al siguiente éste deje de operar.

Ante la pérdida de instrumentos apropiados que coadyuven hacia el crecimiento sostenido de la micro y pequeña empresa industrial, es necesario que Nacional Financiera emplee una nueva política, que cuente con una nueva visión y disposición para replantear su papel de institución promotora, que empiece a financiar los proyectos que independientemente de su viabilidad financiera sean los más necesarios en el ámbito social y económico.

Deberá fomentar nuevas modalidades de financiamiento que incluyan el desarrollo de infraestructura, equipamiento, fortalecimiento y desarrollo tecnológico. Es necesaria también la introducción de un sistema educativo en donde los micro y pequeños empresarios se preparen en materia administrativa y financiera y sean capaces de detectar sus propias debilidades y necesidades.

En la estrategia que adopte Nacional Financiera además de apoyar los proyectos industriales audaces y las necesidades prioritarias de las micro y pequeñas empresas, deberá comenzar por disminuir los requerimientos del crédito que en muchos casos es la barrera que se interpone entre un empresario y el crédito, debe existir la confianza de que con un trabajo bien planeado e instrumentado, la micro y pequeña empresa no desaparecerá.

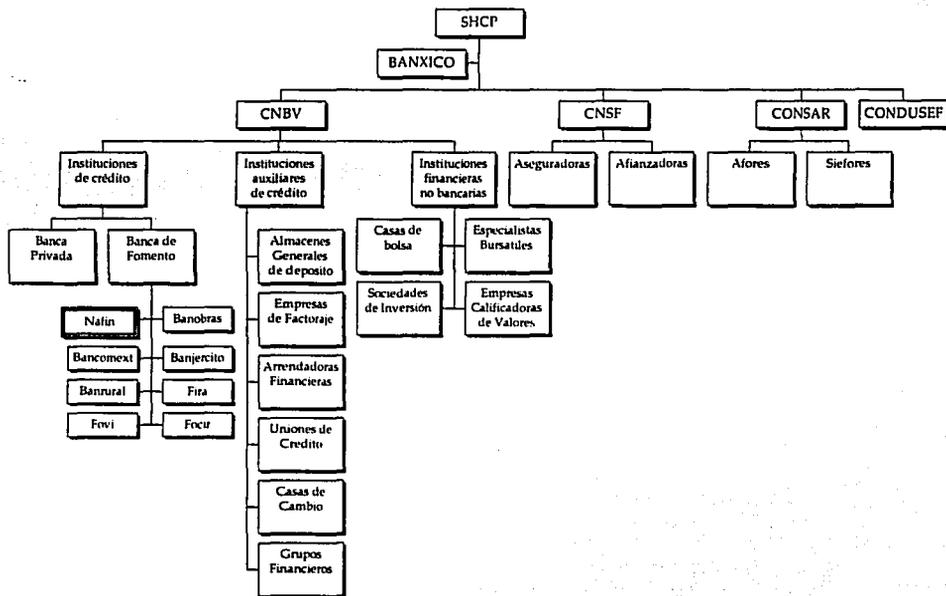
Otro aspecto importante es la forma de operación de Nacional Financiera, si bien ser banca de segundo piso permite reducir costos y dar mayor especialización con los diferentes programas, como: garantías, asistencia técnica, capacitación, entre otros, en el fondo no atacan el verdadero problema del financiamiento, datos estadísticos muestran que en la mayoría de los casos un empresario solicita un crédito para poder adquirir materia prima y solventar su mano de obra, lo más factible y simplificado sería obtener el préstamo directamente de la institución y no lidiar con intermediarios de segundo piso que complican el proceso, a consecuencia de esto, los empresarios micro y pequeños optan por bancos privados y no por una institución de banca de desarrollo. Una alternativa sería que mediante una nueva reestructuración y fortalecimiento que llevará a cabo Nacional Financiera, se fomente el ahorro, tanto interno como externo, obteniendo con ello más recursos para canalizarlos a las áreas micro, pequeñas y medianas del sector industrial y contribuir con su desarrollo y nueva dinámica.

Al mismo tiempo que Nacional Financiera se especialice en ofrecer créditos a sectores micro y pequeño industrial, y ante la importancia de la industria como un pilar para el desarrollo económico, tanto en el mercado interno como en las exportaciones, el gobierno deberá reconocer también las necesidades de estas empresas, crear presupuestos elevados e invertir más en los instrumentos necesarios para reforzar a la industria mexicana.

Es imprescindible que el entorno alrededor de la micro y pequeña empresa sea el apropiado, es decir, que el también entorno económico permita una estabilidad económica, con niveles recomendables de empleo y competitividad en la producción. Con estos factores controlados, la micro y pequeña empresa industrial podrá afrontar los cambios en la política económica, apertura comercial y entorno globalizado, para así crear empresarios mejor preparados y con disposición de tomar riesgos.

Apéndice

Estructura del Sistema Financiero Mexicano<sup>48</sup>



<sup>48</sup> Asociación Mexicana de Intermediarios bursátiles. Inducción al Mercado de Valores. México, 1998. P. 1-15.

## DERRAMA CREDITICIA POR ENTIDAD FEDERATIVA NACIONAL FINANCIERA 1995-2000\*

### C-3

#### Derrama Crediticia de Descuentos y Reestructuraciones durante 1995

(Miles de Pesos)

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

	Crédito Otorgado				Reestructuraciones			
	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)
<b>Total</b>	<b>10,433,516</b>	<b>100.0</b>	<b>36,941</b>	<b>100.0</b>	<b>5,090,883</b>	<b>100.0</b>	<b>22,868</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	181,749	1.7	476	1.3	115,312	2.3	412	1.8
B. California Norte	346,141	3.3	321	0.9	118,920	2.3	179	0.8
B. California Sur	27,567	0.3	203	0.5	33,154	0.7	154	0.7
Campeche	59,705	0.6	533	1.4	86,533	1.7	446	2.0
Chiapas	43,643	0.4	852	2.3	97,207	1.9	745	3.3
Chihuahua	234,781	2.3	739	2.0	122,730	2.4	601	2.6
Coahuila	454,536	4.4	1,056	2.9	156,081	3.1	828	3.6
Colima	31,546	0.3	256	0.7	40,393	0.8	210	0.9
Distrito Federal	2,047,319	19.6	1,791	4.8	459,450	9.0	918	4.0
Durango	89,402	0.9	2,392	6.5	113,429	2.2	588	2.6
Guanajuato	250,495	2.4	953	2.6	276,146	5.4	806	3.5
Guerrero	61,771	0.6	692	1.9	68,506	1.3	459	2.0
Hidalgo	259,988	2.5	421	1.1	100,243	2.0	284	1.2
Jalisco	1,151,120	11.0	4,788	13.0	359,618	7.1	3,724	16.3
México	625,305	6.0	1,935	5.2	293,778	5.8	1,423	6.2
Michoacán	222,735	2.1	534	1.4	109,963	2.2	478	2.1
Morelos	74,127	0.7	437	1.2	40,937	0.8	258	1.1
Nayarit	22,644	0.2	324	0.9	37,929	0.7	295	1.3
Nuevo León	2,049,205	19.6	1,589	4.3	278,764	5.5	1,218	5.3
Oaxaca	69,983	0.7	7,169	19.4	112,090	2.2	929	4.1
Puebla	172,813	1.7	998	2.7	250,844	4.9	746	3.3
Querétaro	155,458	1.5	584	1.6	175,334	3.4	471	2.1
Quintana Roo	71,317	0.7	292	0.8	80,872	1.6	267	1.2
San Luis Potosí	145,232	1.4	1,150	3.1	257,106	5.1	932	4.1
Sinaloa	181,478	1.7	1,500	4.1	446,111	8.8	1,391	6.1
Sonora	193,881	1.9	1,023	2.8	257,147	5.1	920	4.0
Tabasco	43,738	0.4	495	1.3	103,468	2.0	456	2.0
Tamaulipas	78,265	0.8	1,236	3.3	111,072	2.2	987	4.3
Tlaxcala	59,224	0.6	333	0.9	82,848	1.6	236	1.0
Veracruz	895,080	8.6	1,079	2.9	193,253	3.8	925	4.0
Yucatán	100,638	1.0	540	1.5	69,801	1.4	391	1.7
Zacatecas	32,630	0.3	250	0.7	41,845	0.8	191	0.8

\*Fuente: Informe de actividades. Nacional Financiera S.N.C 1995-2000

### C-3 PROMIN derrama crediticia de descuentos y reestructuraciones durante 1996

(Miles de pesos)

	Crédito otorgado				Reestructuraciones			
	Monto	Est. %	Empresas	Est. %	Monto	Est. %	Empresas	Est. %
<b>Total</b>	<b>12,746,278</b>	<b>100.0</b>	<b>11,391</b>	<b>100.0</b>	<b>1,865,704</b>	<b>100.0</b>	<b>7,216</b>	<b>100.0</b>
Agascalientes	111,778	0.9	170	1.5	32,419	1.7	138	1.9
B. California	897,197	7.0	161	1.4	207,160	11.1	67	0.9
B. California Sur	84,484	0.7	29	0.3	970	0.1	6	0.1
Campeche	44,530	0.3	118	1.0	21,645	1.2	61	0.8
Chiapas	97,976	0.8	310	2.7	53,006	2.8	188	2.6
Chihuahua	328,420	2.6	246	2.2	77,460	4.2	149	2.1
Coahuila	1,027,463	8.1	831	7.3	81,412	4.4	588	8.1
Colima	40,256	0.3	76	0.7	8,473	0.5	53	0.7
Distrito Federal	1,906,656	15.0	701	6.2	230,230	12.3	173	2.4
Durango	159,781	1.3	403	3.5	38,276	2.1	293	4.1
Guanajuato	436,895	3.4	300	2.6	57,622	3.1	118	1.6
Guerrero	47,569	0.4	171	1.5	15,444	0.8	82	1.1
Hidalgo	122,320	1.0	250	2.2	57,819	3.1	143	2.0
Jalisco	728,674	5.7	590	5.2	96,221	5.2	304	4.2
México	635,494	5.0	504	4.4	43,358	2.3	257	3.6
Michoacán	201,181	1.6	122	1.1	12,836	0.7	89	1.2
Morelos	166,898	1.3	243	2.1	36,748	2.0	63	0.9
Nayarit	33,579	0.3	253	2.2	30,640	1.6	237	3.3
Nuevo Leon	2,408,036	18.9	941	8.3	118,987	6.4	790	10.9
Oaxaca	56,212	0.4	637	5.6	37,578	2.0	309	4.3
Puebla	98,568	0.8	570	5.0	45,662	2.4	298	4.1
Queretaro	94,713	0.7	230	2.0	21,742	1.2	196	2.7
Quintana Roo	41,138	0.3	82	0.7	9,521	0.5	61	0.8
San Luis Potosí	821,665	6.4	477	4.2	66,923	3.6	345	4.8
Sinaloa	330,293	2.6	719	6.3	196,588	10.5	638	8.8
Sonora	370,897	2.9	168	1.5	24,205	1.3	117	1.6
Tabasco	123,499	1.0	140	1.2	9,793	0.5	54	0.7
Tamaulipas	258,268	2.0	1,167	10.2	103,112	5.5	968	13.4
Tlaxcala	107,973	0.8	97	0.9	39,651	2.1	55	0.8
Veracruz	813,915	6.4	379	3.3	55,514	3.0	246	3.4
Yucatán	116,807	0.9	212	1.9	26,153	1.4	88	1.2
Zacatecas	33,143	0.3	94	0.8	8,536	0.5	42	0.6

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Programa de Operaciones de Crédito de Segundo Piso y Reestructuraciones durante 1997  
(Miles de pesos)

	Crédito otorgado				Reestructuraciones			
	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)
<b>Total</b>	<b>8,835,488</b>	<b>100</b>	<b>7,094</b>	<b>100</b>	<b>562,684</b>	<b>100</b>	<b>1,872</b>	<b>100</b>
Agascalientes	23,045	0.3	22	0.3	0	0.0	0	0.0
B. California	480,586	5.4	103	1.5	59,601	10.6	9	0.5
B. California Sur	115,528	1.3	28	0.4	26	0.0	1	0.1
Campeche	53,231	0.6	167	2.4	1,095	0.2	7	0.4
Chiapas	55,880	0.6	364	5.1	11,997	2.1	70	3.7
Chihuahua	189,374	2.1	96	1.4	80,706	14.3	25	1.3
Coahuila	368,993	4.2	357	5.0	33,456	5.9	183	9.8
Colima	29,114	0.3	24	0.3	367	0.1	2	0.1
Distrito Federal	2,159,144	24.4	791	11.2	3,608	0.6	56	3.0
Durango	107,980	1.2	172	2.4	3,254	0.6	74	4.0
Guanajuato	272,767	3.1	171	2.4	3,193	0.6	15	0.8
Guerrero	44,606	0.5	165	2.3	6,349	1.1	17	0.9
Hidalgo	106,643	1.2	135	1.9	31,269	5.6	56	3.0
Jalisco	528,659	6.0	207	2.9	14,637	2.6	60	3.2
México	492,228	5.6	381	5.4	7,490	1.3	67	3.6
Michoacán	16,212	0.2	29	0.4	83	0.0	1	0.1
Morelos	25,157	0.3	226	3.2	1,609	0.3	12	0.6
Nayarit	24,470	0.3	76	1.1	63	0.0	1	0.1
Nuevo León	893,948	10.1	592	8.3	18,928	3.4	461	24.6
Oaxaca	93,485	1.1	337	4.8	14,021	2.5	90	4.8
Puebla	109,572	1.2	401	5.7	23,675	4.2	114	6.1
Querétaro	204,826	2.3	65	0.9	1,019	0.2	33	1.8
Quintana Roo	16,819	0.2	28	0.4	2,553	0.5	3	0.2
San Luis Potosí	498,946	5.6	142	2.0	1,877	0.3	38	2.0
Sinaloa	190,665	2.2	49	0.7	78,969	14.0	7	0.4
Sonora	639,511	7.2	33	0.5	87,846	15.6	5	0.3
Tabasco	44,806	0.5	119	1.7	5,291	0.9	18	1.0
Tamaulipas	119,354	1.4	453	6.4	23,096	4.1	347	18.5
Tlaxcala	157,508	1.8	71	1.0	17,004	3.0	30	1.6
Veracruz	662,398	7.5	1,077	15.2	18,787	3.3	51	2.7
Yucatan	96,910	1.1	142	2.0	9,463	1.7	15	0.8
Zacatecas	13,123	0.1	71	1.0	1,352	0.2	4	0.2

## ● C-3

**Derrama crediticia del Programa de Operaciones de Segundo Piso**

(Miles de pesos)

	Ene-dic 1997				Ene-dic 1998			
	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)
<b>Total</b>	<b>8,835,488</b>	<b>100.0</b>	<b>7,094</b>	<b>100.0</b>	<b>12,794,642</b>	<b>100.0</b>	<b>7,292</b>	<b>100.0</b>
Agascalientes	23,045	0.3	22	0.3	155,214	1.2	32	0.4
B. California	480,586	5.4	103	1.5	204,887	1.6	116	1.6
B. California Sur	115,528	1.3	28	0.4	170,436	1.3	18	0.2
Campeche	53,231	0.6	167	2.4	48,239	0.4	134	1.8
Chiapas	55,880	0.6	364	5.1	97,337	0.8	592	8.1
Chihuahua	189,374	2.1	96	1.4	151,132	1.2	63	0.9
Coahuila	368,993	4.2	357	5.0	469,516	3.7	127	1.7
Colima	29,114	0.3	24	0.3	27,546	0.2	68	0.9
Distrito Federal	2,159,144	24.4	791	11.2	2,680,162	20.9	992	13.6
Durango	107,980	1.2	172	2.4	148,972	1.2	163	2.2
Guanajuato	272,767	3.1	171	2.4	147,784	1.2	174	2.4
Guerrero	44,606	0.5	165	2.3	253,083	2.0	249	3.4
Hidalgo	106,643	1.2	135	1.9	41,294	0.3	46	0.6
Jalisco	528,659	6.0	207	2.9	1,508,847	11.8	368	5.0
México	492,228	5.6	381	5.4	1,023,537	8.0	461	6.3
Michoacán	16,212	0.2	29	0.4	555,389	4.3	155	2.1
Morelos	25,157	0.3	226	3.2	28,749	0.2	276	3.8
Nayarit	24,470	0.3	76	1.1	53,128	0.4	118	1.6
Nuevo León	893,948	10.1	592	8.3	1,985,422	15.5	313	4.3
Oaxaca	93,485	1.1	337	4.8	33,433	0.3	202	2.8
Puebla	109,572	1.2	401	5.7	155,675	1.2	133	1.8
Querétaro	204,826	2.3	65	0.9	392,706	3.1	51	0.7
Quintana Roo	16,819	0.2	28	0.4	359,076	2.8	90	1.2
San Luis Potosí	498,946	5.6	142	2.0	61,394	0.5	146	2.0
Sinaloa	190,665	2.2	49	0.7	265,041	2.1	109	1.5
Sonora	639,511	7.2	33	0.5	459,352	3.6	34	0.5
Tabasco	44,806	0.5	119	1.7	28,240	0.2	106	1.5
Tamaulipas	119,354	1.4	453	6.4	170,744	1.3	118	1.6
Tlaxcala	157,508	1.8	71	1.0	139,591	1.1	20	0.3
Veracruz	662,398	7.5	1,077	15.2	721,623	5.6	243	3.3
Yucatán	96,910	1.1	142	2.0	104,344	0.8	94	1.3
Zacatecas	13,123	0.1	71	1.0	152,749	1.2	1,481	20.3

TESIS CON  
FOLIA DE ORIGEN

### C-3 Derrama crediticia del Programa de Operaciones de Segundo Piso <sup>1</sup>

(Miles de pesos)

	Ene-dic 1998				Ene-dic 1999			
	Monto	Prop.(%)	Empresas	Prop.(%)	Monto	Prop.(%)	Empresas	Prop.(%)
<b>Total</b>	<b>12,794,642</b>	<b>100.0</b>	<b>7,292</b>	<b>100.0</b>	<b>13,688,962</b>	<b>100.0</b>	<b>6,823</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	155,214	1.2	32	0.4	73,944	0.5	66	1.0
B.California	204,887	1.6	116	1.6	292,002	2.1	145	2.1
B. California Sur	170,436	1.3	18	0.2	340,290	2.5	46	0.7
Campeche	48,239	0.4	134	1.8	28,093	0.2	80	1.2
Chiapas	97,337	0.8	592	8.1	104,601	0.8	379	5.6
Chihuahua	151,132	1.2	63	0.9	110,198	0.8	85	1.2
Coahuila	469,516	3.7	127	1.7	192,553	1.4	80	1.2
Colima	27,546	0.2	68	0.9	28,546	0.2	78	1.1
Distrito Federal	2,680,162	20.9	992	13.6	4,329,770	31.6	871	12.8
Durango	148,972	1.2	163	2.2	207,084	1.5	322	4.7
Guanajuato	147,784	1.2	174	2.4	179,139	1.3	212	3.1
Guerrero	253,083	2.0	249	3.4	53,011	0.4	129	1.9
Hidalgo	41,294	0.3	46	0.6	67,595	0.5	59	0.9
Jalisco	1,508,847	11.8	368	5.0	436,560	3.2	500	7.3
México	1,023,537	8.0	461	6.3	1,061,518	7.8	450	6.6
Michoacán	555,389	4.3	155	2.1	71,272	0.5	263	3.9
Morelos	28,749	0.2	276	3.8	47,095	0.3	192	2.8
Nayarit	53,128	0.4	118	1.6	258,852	1.9	101	1.5
Nuevo León	1,985,422	15.5	313	4.3	3,950,199	28.9	582	8.5
Oaxaca	33,433	0.3	202	2.8	25,076	0.2	113	1.7
Puebla	155,675	1.2	133	1.8	233,446	1.7	212	3.1
Querétaro	392,706	3.1	51	0.7	180,791	1.3	42	0.6
Quintana Roo	359,076	2.8	90	1.2	92,662	0.7	55	0.8
San Luis Potosí	61,394	0.5	146	2.0	56,015	0.4	166	2.4
Sinaloa	265,041	2.1	109	1.5	411,557	3.0	364	5.3
Sonora	459,352	3.6	34	0.5	400,218	2.9	28	0.4
Tabasco	28,240	0.2	106	1.5	17,873	0.1	42	0.6
Tamaulipas	170,744	1.3	118	1.6	33,329	0.2	79	1.2
Tlaxcala	139,591	1.1	20	0.3	10,421	0.1	31	0.5
Veracruz	721,623	5.6	243	3.3	183,938	1.3	128	1.9
Yucatán	104,344	0.8	94	1.3	94,707	0.7	59	0.9
Zacatecas	152,749	1.2	1,481	20.3	116,607	0.9	864	12.7

<sup>1</sup> No incluye garantías.

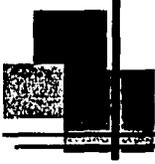
### C 3 • Derrama crediticia de fomento al sector privado, por entidad federativa <sup>1</sup>

(Millones de pesos)

	Ene-dic 1999				Ene-dic 2000			
	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)	Monto	Est. (%)	Empresas	Est. (%)
<b>Total</b>	<b>14,187</b>	<b>100.0</b>	<b>8,715</b>	<b>100.0</b>	<b>17,785</b>	<b>100.0</b>	<b>12,185</b>	<b>100.0</b>
Aguascalientes	85	0.6	129	1.5	190	1.1	185	1.5
Baja California	294	2.1	171	2.0	241	1.4	261	2.1
Baja California Sur	341	2.4	54	0.6	863	4.9	90	0.7
Campeche	30	0.2	84	1.0	77	0.4	84	0.7
Chiapas	107	0.8	404	4.6	133	0.7	540	4.4
Chihuahua	128	0.9	188	2.2	171	1.0	241	2.0
Coahuila	211	1.5	171	2.0	441	2.5	337	2.8
Colima	29	0.2	81	0.9	60	0.3	39	0.3
Distrito Federal	4,505	31.8	1,002	11.5	5,772	32.5	1,207	9.9
Durango	214	1.5	384	4.4	126	0.7	275	2.3
Guanajuato	195	1.4	317	3.6	323	1.8	368	3.0
Guerrero	54	0.4	143	1.6	43	0.2	152	1.2
Hidalgo	68	0.5	62	0.7	125	0.7	105	0.9
Jalisco	465	3.3	658	7.6	897	5.0	1,133	9.3
México	1,106	7.8	579	6.6	2,316	13.0	770	6.3
Michoacán	74	0.5	303	3.5	148	0.8	278	2.3
Morelos	47	0.3	197	2.3	111	0.6	260	2.1
Nayarit	260	1.8	110	1.3	44	0.2	110	0.9
Nuevo León	4,008	28.3	1,065	12.2	3,005	16.9	1,526	12.5
Oaxaca	26	0.2	128	1.5	63	0.4	193	1.6
Puebla	262	1.8	270	3.1	290	1.6	318	2.6
Querétaro	183	1.3	56	0.6	158	0.9	82	0.7
Quintana Roo	94	0.7	68	0.8	135	0.8	203	1.7
San Luis Potosí	73	0.5	266	3.1	261	1.5	307	2.5
Sinaloa	414	2.9	388	4.5	713	4.0	535	4.4
Sonora	402	2.8	48	0.6	251	1.4	105	0.9
Tabasco	21	0.1	67	0.8	51	0.3	201	1.6
Tamaulipas	50	0.4	179	2.1	225	1.3	320	2.6
Tlaxcala	11	0.1	34	0.4	30	0.2	58	0.5
Veracruz	213	1.5	153	1.8	252	1.4	406	3.3
Yucatán	98	0.7	71	0.8	89	0.5	75	0.6
Zacatecas	119	0.8	885	10.2	181	1.0	1,421	11.7

<sup>1</sup> Incluye Programa Tradicional y Proveedores, Garantías y Primer Piso.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



## Bibliografía

---

- Prieto Sierra y Suárez Obregón. Introducción a los negocios. Editorial Banca y Comercio. S.A de C.V.
- Cervantes, Ahumada, Raul. Títulos y Operaciones de crédito. Editorial Herrero. México 1980.
- Revista: Federalismo y Desarrollo. Banobras. Julio-Agosto 2000. México.
- Girón, Alicia y Correa, Eugenia. La Banca de Desarrollo hacia e inicio del siglo XXI. Editorial Cambio XXI. México.
- Gómez Granillo, Moisés. Teoría Económica. Editorial Esfinge, 1987.
- Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. Economía. Editorial McGraw-Hill. Decimoquinta Edición.
- Revista: Ejecutivo de Finanzas. Año XXX, Marzo. No. 03, 2001.
- De La Madrid H., Miguel. Sexto Informe de Gobierno. Informe Complementario. Septiembre, 1988.
- Gómez Oliver, Antonio. Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico. Las experiencias de México y otros países latinoamericanos. Editorial Fondo de Cultura Económica. Primera Edición. México, 1982.
- Gómez Oliver, Antonio. Políticas Monetaria y Fiscal de México. La experiencia desde la posguerra: 1946 - 1976. Editorial Fondo de Cultura Económica. Primera Edición. México, 1981.
- Asociación mexicana de Intermediarios Bursátiles. Inducción al Mercado de Valores. México, 1998.
- Nacional Financiera ante el siglo XXI. El pensamiento de sus directores generales. LX Aniversario de Nacional Financiera. 1934-1994. Publicaciones de Nafin 1994.

- Glosario Económico en Mercado de Valores. Nacional Financiera. Septiembre, 1996.
- Romero Kolbeck, Gustavo. Nacional Financiera en una economía globalizada en el proceso de modernización. Participación, retos y perspectivas. Nacional Financiera S.N.C, 1994.
- Apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa. Publicaciones de Nacional Financiera. Mayo, 1995.
- Encuesta Nacional de Micronegocios, 1998. INEGI. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. ENAMIN 1998.
- Borja Navarrete, Gilberto. Programa Institucional para el Desarrollo de Proveedores, en El Mercado de Valores. Nafin. Septiembre, 1996.
- Borja Navarrete, Gilberto. Nacional Financiera 1995: realizaciones y metas, en el Mercado de Valores. Nacional Financiera. Agosto 1995.
- Solleiro, José Luis y Castañón, Rosario. Política Industrial y tecnología para las Pymes en América del Norte, en Comercio Exterior. Banco Nacional de comercio exterior, S.N.C, Julio 1998.
- De Maria y Campos, Mauricio. Una política de desarrollo industrial y fomento empresarial para la próxima década. El Mercado de Valores., Octubre 2000.
- Censos Económicos 1999. Resultados Oportunos. Enumeración Integral Nacional. INEGI, 1999.
- Nacional Financiera. Informe de actividades 1995-2000.
- Boletín, Centro de Información Nafin. Nacional Financiera enero-abril 2001.
- Nafin-INEGI, La micro, pequeña y mediana empresa: principales características, Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 1993.
- Mónica Pérez Velásquez. Alquimia Financiera en el rescate de Nafin. Milenio. México. Agosto, 2001.
- Schettino, Macario. Economía Contemporánea. Un enfoque para México y América Latina. Grupo Editorial Iberoamericana. 1994.

- **Fuentes de financiamiento. Manual de Consulta. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nafin S.N.C. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C. 1994.**
- **Nacional Financiera 1995. Realizaciones y Metas. El Mercado de Valores. Nafin. Agosto, 1995.**