

40421
30



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

**"ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO A LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS FRENTE AL PROCESO DE
INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA,
1994-1998".**

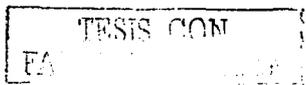
T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

P R E S E N T A :

NOCHITL BERENICE SANDOVAL ARAIZA

ASESOR DE TESIS: LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ



MÉXICO

A

2003



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Quiero dar Gracias ...

A Dios...

... Por haberme dado la vida y una familia tan maravillosa.

A la Máxima Casa de Estudios..

... Por la más grande oportunidad que me brindo para lograr mi formación profesional.

A ustedes papitos Cris y Toño..

... Por sus innumerables esfuerzos, por brindarme siempre lo mejor y porque con su apoyo y comprensión he podido alcanzar esta meta. No tengo palabras suficientes para agradecerles todo lo que han hecho por mí. Papitos este trabajo es de ustedes y espero que sea el mejor de los regalos que pueda brindarles.

A ustedes abuelitos Margarita, Toñita, Carlos y Cruz

...Por su amor y cariño que hoy son el reflejo de la persona que soy.

A ti, tía Susana

...Por enseñarme que alcanzar nuestras metas no es difícil, solo se necesita un poco de constancia y decisión, gracias por tus consejos y por ser para mí un ejemplo a seguir.

A mis dos querido hermanos Paty y Adrián

...Por su amor y su cariño hacia mí, que en ciertos momentos fue lo único que me mantuvo de pie.

A mi amigo Jesús Guillermo

...Por ser una persona especial para mí, quien me ha motivado a alcanzar mi meta y a no desistir... ¡Gracias!

A mi amiga Carol

...Por ser la mejor de las amigas y por estar siempre junto a mí. Este trabajo quiero compartirlo contigo, con cariño y con la esperanza de que lleguemos a alcanzar nuestros sueños.

B

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A todos mis profesores

...Por su invaluable aportación en mi formación profesional y humana.

**Con todo mi cariño y respeto
al Lic. Rodolfo Villavicencio López**

...Por haberme enseñado el camino y no permitirme desistir en la culminación de este sueño. No tengo palabras para decirte lo afortunada que me siento al contar contigo no solo como Profesor sino como Amigo. Gracias por tu amistad, y gracias por tu apoyo y dedicación en el término de este nuestro trabajo.

**Al Lic. Jaime Llanos Martínez,
al Lic. Armando Ramírez Becerra,
al Mtro. Lars Pernice y
a la Lic. María Bárbara Martínez Valdéz**

...Por su apoyo y sus acertadas observaciones en la elaboración de este trabajo; así como por permitirme alcanzar esta meta.

...A todas las personas que me apoyaron y me brindaron sus enseñanzas, su tiempo y sus conocimientos incondicionalmente.

**A todos, Mil Gracias!!!
Xóchitl Berenice Sandoval Aralza**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

I

1. SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FRENTE A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

1.1	La Pequeña y Mediana Empresa	1
1.2	Retos y Oportunidades de la Pequeña y Mediana Empresa	6
1.3	Proceso de Internacionalización de la Economía Mexicana	10
1.4	Inserción de México a la Apertura Económica	15

2. PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

2.1	El Sistema Bancario y su importancia en el Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa	23
2.2	Actividades de la Banca Múltiple	26
2.3	Las Instituciones de Banca de Desarrollo	32
	2.3.1 Nacional Financiera, S.N.C.	33
	2.3.2 Banco Nacional de Comercio Exterior, S.C.N.	37
2.4	Evaluación de las Fuentes Bancarias de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa	39
2.5	El Problema con la Banca Mexicana	42

3. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO BURSÁTIL COMO ALTERNATIVA DE FONDEO A PROYECTOS DE INVERSIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL EN MÉXICO

3.1	Estructura y Comportamiento del Mercado de Valores Mexicano	46
3.2	Marco Legal	53
3.3	Características del Financiamiento Bursátil en México	55
3.4	Mercado de la Mediana Empresa Mexicana	64

0

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.	INTERMEDIACIÓN FINANCIERA NO BANCARIA COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO	
4.1	Uniones de Crédito	74
4.2	Empresas de Factoraje	77
4.3	Arrendadoras Financieras	80
4.4	Fondos y Fideicomisos	82
5.	FUENTES OFICIALES EXTERNAS PARA EL FINANCIAMIENTO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO	
5.1	Importancia de los Fondos Multinacionales de Capital en el Financiamiento al Sector Empresarial Mexicano	92
5.2	Promoción del Desarrollo Económico a través de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)	97
5.3	Participación de la Corporación Financiera Internacional (CIF) en el Fomento a la Pequeña y Mediana Empresa Mexicana	114
5.4	Actividades y Programas de Apoyo al Sector Empresarial Mexicano a través del Banco Japonés para la Cooperación Internacional (JBIC)	117
	CONCLUSIÓN	123
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y HEMEROGRÁFICAS	141

ÍNDICE DE CUADROS

CAPITULO 1		
Cuadro 1.1	Clasificación de Empresas	2
Cuadro 1.2	Nueva Clasificación de Empresas	2
Gráfica 1.1	Número de establecimientos pequeños y medianos del sector manufacturero, comercial y de servicios (excluyendo el financiero) en comparación con el número de establecimientos grandes	3
Gráfica 1.2	Número de empleados en los establecimientos pequeños y medianos, manufactureros, comerciales y de servicios (excluye servicios financieros) en comparación con los establecimientos grandes	3
Cuadro 1.3	Número de establecimientos pequeños y medianos del sector manufacturero, comercial y de servicios (excluyendo los financieros)	5
Cuadro 1.4	Selección de características de la Globalización e Implicaciones de Política	12
Cuadro 1.5	Etapas del Proceso de Integración Económica	14
CAPITULO 2		
Cuadro 2.1	Estructura del Sistema Bancario Mexicano	25
Cuadro 2.2	Los Bancos actúan como Intermediarios de Crédito	27
Cuadro 2.3	Los Instrumentos de ahorro mediante los cuales los bancos documentan sus operaciones de captación contienen las condiciones de plazos y rendimiento pactados con los clientes en dicha operación	27
Cuadro 2.4	Los Instrumentos de Crédito mediante los cuales los Bancos documentan sus operaciones de colocación contienen las condiciones de plazos y costos que deben cumplir los deudores	27
Cuadro 2.5	Operaciones de la Banca Múltiple	30
Cuadro 2.6	Programas y Servicios de Nacional Financiera	34
Cuadro 2.7	Programas y Servicios de Bancomext	38
Cuadro 2.8	Fondos y Programas de Apoyo	40
Cuadro 2.9	Programas de Apoyo	43
CAPITULO 3		
Figura 3.1	El Mercado Primario	49
Figura 3.2	El Mercado Secundario	49
Cuadro 3.1	Leyes, reglamentos y Ordenamientos Legales	53
Cuadro 3.2	Subsección A - Mercado Principal	56
Cuadro 3.3	Subsección B - Mercado para la Mediana Empresa Mexicana	56
Cuadro 3.4	Principales Características de las Aceptaciones Bancarias	58

Cuadro 3.5	Principales Características del Papel Comercial	59
Cuadro 3.6	Principales Características de las Obligaciones	61
Cuadro 3.7	Principales Características de las Acciones	63
Cuadro 3.8	Colocaciones realizadas / Offerings 1996-1998	65
CAPITULO 4		
Figura 4.1	Factoraje con recursos	78
Figura 4.2	Factoraje sin recursos	78
CAPITULO 5		
Cuadro 5.1	Apoyos a la Agricultura	102
Cuadro 5.2	Apoyos a la Ciencia y Tecnología	103
Cuadro 5.3	Apoyos a la Industria	107
Cuadro 5.4	Apoyos al Medio Ambiente	109
Cuadro 5.5	Apoyos a la Microempresa	110
Cuadro 5.6	Financiamiento a las Exportaciones	113
Cuadro 5.7	Financiamiento otorgado por la CFI (por sector)	115
Cuadro 5.8	Financiamiento otorgado por la CFI (por región)	116
Cuadro 5.9	Fondos Multilaterales de la CFI	117
CONCLUSIÓN		
Gráfica 6.1	Crédito Otorgado al Sector Privado en México	128
Gráfica 6.2	Crédito Otorgado al Sector Privado en el 2000	129
Gráfica 6.3	Crédito Bancario	133
Gráfica 6.4	Crédito Otorgado a la PyME	137
Gráfica 6.5	Principales Fuentes de Financiamiento de la PyMEs	137

G

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ABREVIATURAS

Academia Mexicana de Derecho Bursátil	AMDB
Aceptaciones Bancarias	AB's
Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	FOPYME
Acuerdo General de Aranceles y Comercio	GATT
Area de Libre Comercio de las Américas	ALCA
Asistencia Oficial para el Desarrollo de Japón	ODA
Asociación Internacional de Fomento	AIF
Banco de Exportación e Importación de Japón	JEXIM
Banco Interamericano de Desarrollo	BID
Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento	BIRF
Banco Japonés de Cooperación Internacional	JBIC
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.	BANCOMEXT
Bolsa Mexicana de Valores	BMV
Bonos Ajustables del Gobierno Federal	Ajustabonos
Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal	Bondes
Bonos de la Tesorería de la Federación	Tesobonos
Build Operate Transfer	BOT
Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones	CIADI
Centro Promotor de Diseño	CPDM
Certificados Americanos de Depósito	ADR's
Certificados de la Tesorería de la Federación	Cetes
Certificados de Participación Inmobiliaria Amortizables	CPI's
Certificados de Participación Ordinarios	CPO's
Certificados Globales de Depósito	GDR's
Código Civil para el Distrito Federal	CCDF
Código de Comercio	CC
Código de Ética Profesional de la Comunidad Bursátil Mexicana	CEPCBM
Código Fiscal de la Federación	CFF
Comisión Federal de Electricidad	CFE
Comisión Nacional Bancaria y de Valores	CNBV
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología	Conacyt
Corporación Financiera Internacional	CFI
Corporación Interamericana de Inversiones	CII
Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales	FIDEIN
Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	FIRA
Fondo Bancario de Protección al Ahorro	Fobaproa
Fondo de Apoyo al Mercado de Valores	FAMEVAL
Fondo de Garantía para la Agricultura, Ganadería y Avicultura	Fondo
Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña	FOGAIN
Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras	Fopesca

H

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica	Fidetec
Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios	Fega
Fondo Especial para el Financiamiento Agropecuario	Fefa
Fondo Monetario Internacional	FMI
Fondo Multilateral de Inversiones	FOMIN
Fondo Nacional de Estudios y Proyectos	FONEP
Fondo Nacional de Fomento Industrial	Fomin
Fondo para el Fortalecimiento del Consejo de Ciencia y Tecnología	Forcytec
Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, A.C.	
Grado de Integración Nacional	Funtec
Ingreso Neto de Divisas	GIN
Instituciones para el Depósito de Valores	IND
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas	INDEVAL
Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial	IMEF
Instituto Mexicano del Mercado de Capitales	IMPI
Inversión Directa	IMMEC
Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial	I&D
Ley de Impuesto Sobre la Renta	Lanfi
Ley de Instituciones de Crédito	LISR
Ley de Inversión Extranjera	LIC
Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores	LIE
Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores	LCNBV
Ley de Sociedades de Inversión	LCNVB
Ley del Impuesto al Valor Agregado	LSI
Ley del Mercado de Valores	LVA
Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	LMV
Ley General de Sociedades Mercantiles	LGOAAC
Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito	LGSM
Manual de Operaciones con Acciones listadas en la Sección B del Mercado de Valores	LGTOC
Marcado de Valores para la Mediana Empresa Mexicana	MOSBMV
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	MMEX
Nacional Financiera, S.N.C.	MIPYMES
Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones	NAFIN
Organización Mundial del Comercio	OGMI
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico	OMC
Organizaciones No Gubernamentales	OCDE
Overseas Economic Cooperation Fund	ONG
Papel Comercial	OECEP
Pequeñas y Medianas Empresas	PC
Petróleos Mexicanos	PyMES
Plan Nacional de Desarrollo	PEMEX
Producto Interno Bruto	PND
Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa	PIB
Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	PROMYP
	Proame

I

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña	PAI
Programa para Apoyar la Capitalización Temporal	Procapte
Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial	Promin
Registro Nacional de Valores e Intermediarios	RNVI
Reglamento de la Ley de Impuesto Sobre la Renta	RLISR
Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado	RLIVA
Reglamento General Interior de la Bolsa Mexicana de Valores	RGIBMV
Reglas para la Organización del Registro Nacional de Valores e Intermediarios	RORNVI
Secretaría de Economía	SE
Secretaría de Hacienda y Crédito Público	SHCP
Secretaría de Relaciones Exteriores	SRE
Sistema Automatizado de Transacciones Operativas	SATO
Sistema Electrónico de Negociaciones, Transacciones y Registro y Asignación para el Mercado de Valores	Sentra-Capitales
Sistema Financiero Mexicano	SFM
Sociedades de Inversión de Capitales	Sincas
Sociedades Nacionales de Crédito	SNC
Tasa Libor	LIBOR
Tratado de Libre Comercio con América del Norte	TLCAN
Unidades de Inversión	UDI's
Universidad Nacional Autónoma de México	UNAM

INTRODUCCIÓN

En el ámbito de las Relaciones Internacionales los temas de mayor trascendencia en la actualidad son aquellos que se refieren a la actividad económica, debido a la necesidad de entender los cambios recientes en la naturaleza de las relaciones económicas y sus implicaciones, tanto a nivel mundial como al interior de las naciones, considerando un contexto de amplia competitividad mundial y fenómenos de globalización e interdependencia.

La internacionalización de la economía ha promovido el intercambio de productos, servicios y tecnología entre las naciones, así como una creciente interdependencia económica entre los países; los Estados han orientado sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio, a fin de acelerar la competitividad internacional de sus sectores más dinámicos y consolidar su presencia en los mercados internacionales.

El desarrollo de la economía internacional ha determinado que México como muchos otros países haya tenido que adaptar su sistema económico y comercial a la evolución de un entorno comercial que ha dado lugar a un nuevo nivel de compromiso internacional, con un sistema multilateral de comercio abierto y de mayor competitividad para los productos y servicios que ofrecen.

En México, las Pequeñas y Mediana Empresas (PyMEs), constituyen la principal fuente de producción, además de ser la base del empleo y el desarrollo regional; por lo que requieren ser más productivas y competitivas para contribuir eficientemente a la internacionalización de la economía mexicana, a través de sus operaciones de comercio exterior; sin embargo, para que lleven a cabo sus actividades es necesario la obtención de recursos financieros que les permitan realizar una modernización integral de sus estructuras encaminada a la inserción efectiva de su producción a la corriente del comercio internacional.

De esta manera, analizamos las fuentes de financiamiento que existen actualmente para apoyar los procesos de internacionalización de las empresas mexicanas, determinando si estos esquemas de financiamiento constituyen alternativas viables para impulsar la modernización, competitividad y crecimiento sostenido de este sector industrial, y responder a los desafíos originados con la crisis financiera de 1994, así como los que plantean la globalización, la apertura comercial y la intensa competencia que se observa en los mercados interno y externo.

Con la inserción de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), en 1986, surge la necesidad de adaptar las estructuras productivas a las nuevas condiciones de la liberalización del comercio internacional y el avance del proceso de la globalización e internacionalización de la economía mundial; el nuevo modelo estableció cooperación, libre comercio y promoción del crecimiento, los cuales constituyeron los ejes en los que ha sido planteado el desarrollo de la economía global.

La profunda reforma macroeconómica impulsada por el presidente Salinas de Gortari, buscó una inserción más eficiente en la economía global, se dio un viraje hacia la competitividad y la globalización, las metas trazadas consistieron en obtener más productividad, mayor eficiencia y otorgar atención creciente en áreas prioritarias.

Ante la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), se dio paso a la liberalización comercial y financiera, con lo cual fue necesario incrementar la competitividad, tanto en calidad como en precio, de los productos mexicanos.

No obstante, el entorno presentó retos importantes para las empresas, pues requirieron de recursos para poder llevar a cabo sus actividades de producción y comercialización, y enfrentar los desafíos, consecuencia misma de la apertura.

La política de modernización contempló medidas relacionadas al financiamiento, en donde operaron la Banca Comercial y la Banca de Fomento para apoyar a la PyME; sin embargo, las empresas que tuvieron los recursos necesarios iniciaron distintos procesos de modernización, mientras que la PyME se vio atrapada en problemas de liquidez, y en la necesidad de resolver problemas relacionados con sus actividades y producción. La magnitud y complejidad de los procesos productivos, comerciales y financieros dejan a las empresas de menor escala en una situación de desventaja debido a que no cuentan con los recursos, la capacitación y la infraestructura para responder al agresivo proceso global; además de que son las que más resienten los efectos negativos de la crisis, generándoles nuevos problemas, tales como: disminución del mercado interno, escasez y alto costo relativo del dinero, cartera vencida, obsolescencia tecnológica, falta de competitividad internacional, etc.

En un entorno internacional más competitivo y global, donde la integración de los procesos productivos exigen agentes financieros eficientes y de funciones diversas, nos enfrentamos ante el reto de obtener un mayor apoyo dirigido a las empresas mexicanas como uno de los factores clave de desarrollo económico de nuestro país, a través de la red de Intermediación Financiera, la cual está integrada por la Banca Múltiple, la Banca de Desarrollo, los Intermediarios Financieros No Bancarios, como son: Uniones de Crédito, Entidades de Fomento,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Empresas de Factoraje y Arrendadoras Financieras; y el Mercado de Valores para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX).

La metodología contempló una serie de principios sobre los factores de competencia en una economía de libre mercado, los cuales se enfocan hacia la capacitación, innovación y productividad. De esta manera, se realiza una evaluación en torno al desempeño que los agentes financieros han tenido, adaptando sus funciones y operaciones de acuerdo al entorno, con programas que buscan la consolidación de la PyME, a través de mecanismos que permiten elevar sus niveles de productividad y, poniendo énfasis en ofrecer productos y servicios de manera integral a las necesidades del sector empresarial productivo.

La competitividad de un país ya no depende de su ventaja comparativa en cuanto a la dotación de recursos, ya sean naturales o humanos, sino de ventajas en aquellos sectores de la actividad económica que son más productivos; es decir, producir con los mejores estándares de calidad internacional abatiendo costos.

En México, para que el sector empresarial de la PyME logre elevar sus ventajas competitivas es prioritaria la modernización de sus estructuras, con el fin de desarrollar nuevas bases para competir. Sin embargo, esto requiere de un incremento sistemático de la inversión de capital, tanto en instalaciones físicas, planta y equipo, como en investigación y desarrollo especializado, al cual las PyMEs no tienen acceso.

Dentro de las aportaciones teóricas de Michael Porter sobre las ventajas competitivas de las naciones y sus empresas, se establece que los atributos de una nación modelan el entorno económico, de tal manera que esto promueve o impide la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo.

El aspecto más complicado para lograr que la PyME mexicana pueda alcanzar el grado de productividad y competitividad para continuar con sus procesos de producción y comercialización, así como de lograr una posición en el mercado nacional e internacional para sus productos, es la obtención de recursos frescos que contribuyan a dicha modernización y que sean obtenidos en el momento oportuno.

En este sentido, nuestra hipótesis sostiene que una mayor disposición de recursos financieros permitirá a las PyMEs mexicanas reorientar su estructura, procesos productivos y de comercialización para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad nacional e internacional; así como de lograr una mayor eficiencia y productividad, en términos de producto, calidad, precio, distribución, comercialización y servicios inherentes; las fuentes de financiamiento proporcionarán los recursos necesarios destinados a la modernización de las empresas, y para cubrir sus necesidades de capital de trabajo permanentes.

El objetivo de este trabajo es evaluar los diferentes esquemas de financiamiento con los que cuentan las PyMEs mexicanas, a fin de determinar en que medida constituyen alternativas viables acordes a sus requerimientos y situación a raíz del proceso de apertura económica en nuestro país.

En el primer capítulo se analiza la importancia que representa la PyME como uno de los factores clave del desarrollo y crecimiento económico de nuestro país y, como parte muy importante en la internacionalización de la economía mexicana, en un entorno internacional más competitivo y global, donde los procesos productivos exigen agentes financieros eficientes y de funciones diversas, que apoyen de manera integral las necesidades del sector empresarial; exponiendo, de esta manera, los retos y las oportunidades que este nuevo esquema de globalización e interdependencia le plantean.

Así mismo se da una visión general del contexto económico internacional y, un repaso sobre la situación económica mexicana, con el objetivo de conocer el entorno en que se ve inmersa; lo cual nos permitirá evaluar su desempeño y participación en el desarrollo y crecimiento de la economía mexicana.

El segundo capítulo tiene como objetivo el mostrarnos la importancia del Sistema Bancario en el fomento a la PyME; incorporando algunos conceptos que en materia de financiamiento se pueden identificar. Se describen las operaciones que realiza la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo, en la canalización de recursos para la PyME, a fin de satisfacer sus necesidades en forma oportuna y eficiente. Además se hace una revisión de la problemática que tiene la PyME con la Banca a partir de la crisis económica de 1994.

El tercer capítulo presenta al Financiamiento Bursátil como una alternativa para la canalización del ahorro hacia la inversión productiva de la PyME; se describe la estructura y comportamiento del Mercado de Valores; así como las características del Financiamiento Bursátil en México, mostrando cada una de las operaciones que se pueden realizar en él, para la asignación de recursos financieros a este sector. Finalmente se describe el MMEX, el cual le da la posibilidad de adquirir recursos frescos, disminuyendo sus costos de financiamiento, entre otros beneficios.

En el cuarto capítulo se realizó una descripción de las alternativas de financiamiento que le ofrecen los intermediarios financieros no bancarios, como son: Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras y Fondos y Fideicomisos del Gobierno Federal; a través de ellos la PyME puede obtener apoyo financiero de una manera diferente a lo que se considera como actividad de crédito, además de que con sus actividades le facilitan la realización de sus operaciones.

TESIS CON
FALLA DE CUBRIR

En el quinto capítulo se hace referencia a la participación de algunas Instituciones Internacionales que han apoyado el desarrollo y crecimiento de nuestro país, a través de sus operaciones y actividades en diversos sectores estratégicos, como el de la PyME. De esta manera, hablamos de la importancia de los Fondos Multinacionales de Capital, de la promoción del desarrollo económico a través de Organismos Internacionales como: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Financiera Internacional (CII) y, del Banco Japonés de Cooperación Internacional (JBIC).

Finalmente, se incluye una evaluación acerca de las Alternativas de Financiamiento descritas en los capítulos anteriores, analizando de manera objetiva el rol que juegan cada una de ellas dentro del proceso de modernización, desarrollo, crecimiento y consolidación de la PyME; a fin de determinar la orientación de sus actividades y los cambios más significativos que se están promoviendo e intentando determinar en las nuevas reglas del juego, los espacios de acción complementaria o competitivamente entre ellas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1. SITUACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA FRENTE A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

En el presente capítulo se analiza la importancia que representa la Pequeña y Mediana Empresa (PyME) como factor en la internacionalización de la economía mexicana, considerando un contexto de amplia competitividad y fenómenos de globalización e interdependencia; de esta manera, se exponen los retos y las oportunidades que presenta la economía global y se abordan los lineamientos básicos de la política de competitividad industrial, surgida como consecuencia de los cambios recientes en la naturaleza de las relaciones económicas y sus implicaciones, tanto a nivel mundial como al interior de las naciones. Así mismo, se hace un repaso de la situación económica mexicana, con el objetivo de conocer el entorno en que se ve inmersa, lo cual nos permite evaluar su desempeño y participación en el desarrollo y crecimiento de la economía.

1.1 LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Para efectos de esta tesis, entendemos por Empresa "una forma específica de organización económica, que realiza actividades dentro del sector agropecuario, industrial, comercial y de servicios; combinando capital, trabajo y medios productivos con el fin de obtener un bien o servicio, el cual destinarán a satisfacer las diversas necesidades de un sector específico, en un mercado de consumidores".¹

Con el objetivo de evaluar su desempeño y participación actual en la economía, así como de derivar propuestas para superar la problemática en que se ve inmersa, se ha considerado necesario diferenciar a las empresas tomando criterios tales como: capital; número de empleados; ventas anuales; mercado, que la misma abastece; producción, en relación al grado de tipo de maquinaria que utiliza; así como, grado de importancia que conserve dentro de su mismo giro, etc.

Considerando las variables "personal ocupado" y "valor de sus ventas anuales", se estableció que las Pequeñas Empresas son aquellas que ocupan de 16 a 100 empleados y que el valor de sus ventas netas anuales asciendan hasta 21 millones de pesos; y las Medianas Empresas las que ocupan de 101 a 250 empleados y sus ventas netas anuales asciendan hasta 50 millones de pesos.

¹ Documento de la SECOFI, correspondiente a la definición publicada en el Decreto que aprobó el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

PAGINACIÓN DISCONTINUA

Tamaño	Ventas netas anuales (millones de pesos)	Número de empleados
Micro	hasta \$2.1	Hasta 15
Pequeña	hasta \$21.0	De 16 a 100
Mediana	hasta \$50.0	de 101 a 250
Grande	más de \$50.0	más de 250

Fuente: México. Nacional Financiera, S.N.C. Página de NAFIN, D.F.: NAFIN (DE, Julio 2002: <http://www.nafin.gob.mx>).

El Consejo Nacional de la Micro, PyME acordó los nuevos parámetros para la clasificación por estrato de las empresas que operan en el país, de tal manera que se homologan con los establecidos internacionalmente. Derivado de lo anterior y con el objeto de agilizar las operaciones de descuento con la Banca Comercial y atender a un número mayor de negocios, el Consejo Directivo de Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) autorizó, el 31 de enero del 2000, los nuevos criterios para clasificar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs) del país. En este sentido, es importante resaltar que los nuevos criterios toman en cuenta el número de empleados en cada establecimiento como única variable de estratificación, a diferencia de la anterior clasificación que se utilizaba más las ventas netas anuales.

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Secretaría de Economía, Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas, publicada en el D.O.F. el 30 de marzo de 1999; p. 5 y 6

La PyME es considerada como un vehículo importante para alcanzar los objetivos de crecimiento y equidad del país; considerando los datos anteriores, denota importancia que del total de establecimientos manufactureros, comerciales y de servicios (excluyendo los de servicios financieros) que ascendía en 1999, de acuerdo a censos económicos, a 2,726,366 de los cuales el 95.98% eran de tamaño micro, el 2.94% pequeños, el 0.83% medianos y el 0.25% grandes (gráfica 1.1); y que del total de 8,910,991 empleados ocupados, el 42.8% correspondían a los establecimientos micro; el 20.4% a los medianos, el 12.3% a los pequeños y el 24.5% a los grandes (gráfica 1.2). Estas cifras nos muestran que este sector de la

² México. Nacional Financiera, S.N.C. Página de NAFIN, D.F.: NAFIN (DE, Julio 2002: <http://www.nafin.gob.mx>). En la sección de Glosario aparece la clasificación de empresas autorizada por el Consejo Directivo de NAFIN el 31 de Enero de 2000.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

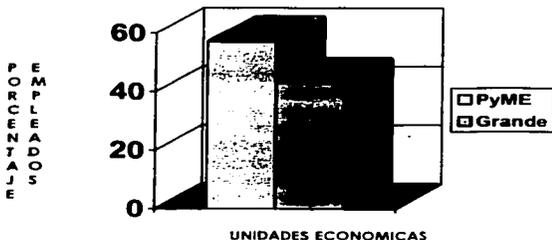
economía es un factor importante en la generación de empleos, garantizando de esta manera un ingreso fijo al individuo; y en la generación de bienes y servicios, satisfaciendo las necesidades de la sociedad.

Gráfica 1.1. Número de establecimientos pequeños y medianos del sector manufacturero, comercial y de servicios (excluyendo el financiero) en comparación con el número de establecimientos grandes.



Fuente: La Economía Mexicana en Cifras 1995. Nacional Financiera 14ª edición.

Gráfica 1.2. Número de empleados en los establecimientos pequeños y medianos manufactureros, comerciales y de servicios (excluye servicios financieros) en comparación con los establecimientos grandes.



Fuente: La Economía Mexicana en Cifras 1995. Nacional Financiera 14ª edición.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En comparación a la estratificación realizada anteriormente, ésta agrupa a un número mayor de empresas dentro del rango pequeña-mediana; por lo que cada vez más la economía mexicana se encuentra respaldada por las operaciones productivas de la PyME.

Es importante hacer esta distinción entre empresas, ya que una vez que éstas son clasificadas como PyME, reciben un trato preferencial; de esta suerte, muchas compañías desean recibir incentivos fiscales o algún tipo de apoyo financiero o subsidio del sector público, por lo cual les conviene caer en esta categoría de empresa.

La PyME se ve inmersa en 2 tipos de clasificación; una es la *industria local* y la otra es la llamada *industria de apoyo*. Entendemos por *industria local* la de procesamiento de alimentos, la industria textil, la industria del vestido, la industria maderera, la de muebles, cuero, cerámica y la publicaciones e imprenta; también se conocen como *industrias ligeras* y están localizadas en todo el país, su escala es muy reducida y tienen vinculaciones muy pequeñas con otras industrias. Por otra parte, la *industria de apoyo* comprende: productos químicos, productos petroleros, plástico, hule, hierro metales, maquinaria en general, maquinaria eléctrica y maquinaria de precisión; estas empresas tienen una escala de grande a pequeña - mediana y se localizan en ciudades grandes o medianas, y proporcionan a las grandes empresas ciertos insumos, así que hay muchas vinculaciones industriales.

Conceptualmente, la primera categoría, la industria local, es muy sencilla: ensambla, utiliza capital, materia prima, energía y fuerza de trabajo, produce bienes y los vende al mercado directamente. La segunda categoría, la industria de apoyo, es un tanto complicada, ya que las PyME no pueden producir productos finales por sí misma; en lugar de ello, producen partes y componentes para surtirlos a las grandes empresas, las cuales los ensambla y crean productos finales.

Los casos típicos de estas industrias están representadas por la industria automotriz, la industria electrónica y las industrias ensambladoras. Las PYMES relacionadas con este tipo de industrias ensambladoras se consideran industrias de apoyo o industrias que sirven al sistema de subcontratación.

Las estadísticas industriales brindan una clara visión de la industria de apoyo y la industria local; en cuanto a la industria local, el porcentaje más alto (91.4%) corresponde al Estado de Yucatán, seguido por Campeche (87.8%), Quintana Roo (83.1%), Oaxaca (81.6%), Veracruz (78.1%), Colima (77.5%), Tabasco (76.8%), Chiapas (74.6%), Tlaxcala (73.9%) y Nayarit (72.8%). Por el lado de la industria de apoyo, el mayor porcentaje de este tipo de industria lo tiene Nuevo León (47.7%), seguido por Coahuila (47.2%), Querétaro (40.8%), Chihuahua (39.2%), Baja California (39.0%), Durango (37.5%), Puebla (37.4%) y Morelos (36.9%). La

participación de estas empresas en la economía mexicana es muy significativa, particularmente en el sector manufacturero, en donde aportan en promedio el 43% del Producto Interno Bruto (PIB), es decir, aproximadamente 390,451,20 millones de pesos.³

Es importante mencionar que gracias a su dispersión geográfica, la PyME tiene la capacidad de acelerar el proceso de industrialización creando vínculos entre las diversas empresas de este sector industrial; de esta manera, contribuye considerablemente al crecimiento industrial, y promueve el desarrollo de una estructura más diversificada. Sin embargo el acelerado proceso de urbanización e industrialización de la Ciudad de México, lo que trajo como consecuencia una agudización de las desigualdades regionales.

Cuadro 1.3 Número de establecimientos pequeños y medianos del sector manufacturero, comercial y de servicios (excluyendo los financieros)

Entidad	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Distrito Federal	22,683	2,097
Edo. de México	7,055	1,288
Guanajuato	4,634	510
Hidalgo	1,206	144
Jalisco	8,520	926
Morelos	1,215	181
Puebla	3,557	447
Querétaro	1,472	195
Tlaxcala	424	83

Fuente: Dirección de Planeación de Nacional Financiera, con base en INEGI, Censos Económicos 1994 (Resultados Oportunos) México, 1995.

Otro aspecto de suma importancia es que cuenta con gran flexibilidad, lo que le permite tener una gran oportunidad de supervivencia, ya que por su tamaño puede adaptarse a las necesidades del consumidor y, con ello, lograr adecuarse a sus nuevos requerimientos; más aún, adelantarse a dichos cambios, modificando sus operaciones de acuerdo a los signos que este le esté enviando el mercado.

Las PyMEs típicamente producen bienes y servicios a precios muy competitivos, usan el trabajo y el capital con más eficiencia que las grandes empresas, que tienden a ser monopolísticas u oligopólicas y a cobrar precios superiores al costo marginal de producción; por lo tanto, este tipo de empresas crean empleos con

³ Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1996. INEGI.

una inversión relativamente menor y son particularmente aptas para una economía con exceso de mano de obra.

Las PyMEs son elementos importantes del sector exportador, que contribuyen directa o indirectamente a las entradas de divisas, a través de sus operaciones de comercio exterior (exportaciones) o bien, produciendo partes utilizadas para la fabricación del producto que va a ser exportado (maquila). El progreso técnico rápido ha dado una nueva dimensión al papel de las PyMEs en los mercados de exportación, su contribución a las actividades comerciales de exportación en México es realmente considerable.

Dicho progreso técnico también tiende a elevar la viabilidad de la PyME aumentando la importancia de las economías de alcance y permitiendo así, que se beneficien a nivel internacional, tanto de su flexibilidad como de su capacidad de especialización.

Los análisis de las políticas de desarrollo, los programas de fomento y las reformas en las economías se concentran cada vez más en la pequeña empresa, porque se acepta en general que el sector privado es el motor de crecimiento, y un vehículo importante para alcanzar los objetivos de crecimiento y equidad de la economía.

1.2 RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La orientación de la estrategia económica actual ha propiciado una mejoría en el grado de eficiencia y productividad del sector empresarial, motivado por una economía abierta sujeta a la competencia exterior. Los resultados de este desarrollo son un proceso permanente de reestructuración y reorganización espacial en el que la PyME juega un papel muy importante, ya que en el actual proceso de reestructuración económica parece implicar un cambio hacia estructuras de producción más descentralizadas y flexibles.

Entre las principales particularidades que dominan los cambios en la industria y el comercio internacional se encuentran:⁴

1. El crecimiento constante de la productividad en el sector industrial como resultado de los cambios tecnológicos.
2. El permanente desarrollo de los servicios, en particular en los sectores de informática y telecomunicaciones.

⁴ Mapes Sánchez, Eduardo. "Alianzas Estratégicas y Acuerdos de Cooperación Empresarial" en *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, S.N.C., México, febrero 1998: p.32.

3. La relocalización de importantes actividades industriales a partir de la mayor competencia y especialización de algunos mercados nacionales.
4. La división de los procesos productivos en subprocesos que han conducido a un aumento considerable del comercio intraindustrial.
5. El desarrollo tecnológico, en particular en las comunicaciones, que facilita la interrelación de los mercados, modificando los canales de distribución.
6. La disminución de la fuerza laborar en el sector industrial debido a los aumentos en la productividad.

Las tendencias observadas en los últimos años en tecnología, técnicas gerenciales, tamaño de la empresa e inversión global, han provocado cambios significativos en la estructura de los países. Ello ha dado lugar a que las PyMEs tengan un papel cada vez más relevante en dicha estructura.

Actualmente, este sector es considerado como un vehículo importante para alcanzar los objetivos de crecimiento y equidad de la economía. Por su alta densidad de mano de obra, puede ofrecer más oportunidad de empleo y de ingreso, ya que aporta la mayor parte del empleo industrial.

La revolución técnica de los últimos años ha reducido la importancia de las economías de escala en la producción en masa. Ha habido no sólo un aumento de la demanda de productos diferenciados y de productos de nicho especializados, sino también una clara transición a los sistemas flexibles de fabricación, característicos más bien de las empresas de producción pequeña que de las de producción en masa.⁵

Esta tendencia ha sido favorecida por la difusión del uso de la computadora y la formación de redes, por la internacionalización de la producción y el comercio, por una tecnología de gestión que hace hincapié en la reducción de costos, la eliminación total de los productos defectuosos, las existencias mínimas y la circulación rápida de fondos.

En el entorno de globalización, México se ha convertido en un centro idóneo para la producción compartida, por la abundancia de mano de obra, en la cual existen grupos capacitados en diferentes áreas y niveles; disponibilidad mínima de infraestructura y cercanía geográfica a Estados Unidos y Canadá, con los cuales se conformó una zona de libre comercio.

El país ha transitado por un proceso de ajuste, estabilización y liberalización económica orientada a lograr que la economía mexicana se inserte competitivamente en el mercado mundial. En este proceso un gran número de

⁵ "El Progreso Técnico ha elevado la Viabilidad Económica de la PyME" en *Desarrollo Industrial, Informe Mundial 1997*, ONUDI/FCE, México, 1997, p.85.

PYMES se han visto fuertemente afectadas debido a que por su tecnología, capital y niveles de productividad enfrentan serios problemas para competir.

Dentro del contexto de la creciente transnacionalización de los procesos productivos y de comercialización que caracteriza a la actual fase de desarrollo y crecimiento de la economía mundial, la productividad y competitividad de los países está determinada fundamentalmente por el desarrollo tecnológico y su correspondiente aplicación en los procesos productivos, así como del aprovechamiento de ventajas que se derivan de las nuevas tendencias de la economía.

La incorporación de las innovaciones científicas y tecnológicas significan un aumento en su productividad, creación de nuevos productos, uso eficiente de los insumos primarios y la disminución de costos. Por su parte, la producción compartida representa la incorporación de novedosas tecnologías y sistemas administrativos, la utilización de ventajas comparativas, economías de escala, y el aumento y diversificación de los flujos de comercio.

En este contexto, el crecimiento de la economía es una variable cada vez más dependiente de las acciones instrumentadas por las empresas para elevar su competitividad a través de la adecuación de su planta productiva a las innovaciones tecnológicas y a la interdependencia en los procesos productivos y de comercialización. Sin embargo, ello requiere el desembolso de montos de inversión científica y tecnológica que sólo las grandes empresas pueden cubrir; representando, de esta manera, un problema para las empresas de menor tamaño en su inserción al proceso globalizador.

Crear e impulsar polos de competitividad para este sector, representa una condición necesaria para nuestro desarrollo económico, ya que se observan nuevas formas de integración de los procesos productivos a escala internacional. Es evidente que, dentro de estas formas, la interdependencia económica entre países es cada vez mayor, con lo que la competencia internacional por los mercados tiende a acentuarse.

Por otro lado, debido a la intensificación de la competencia internacional que se perfila, la evolución económica de México depende, en gran parte, del desarrollo de actividades de exportación, de esta manera se permitirá interiorizar los efectos del comercio exterior a las interrelaciones industriales del sistema productivo mexicano.

Las exportaciones son importantes no sólo por las fuentes de empleos e ingresos que generan, sino además porque brindan al país una fuente importante de divisa que son necesarias para solventar los pagos de bienes y servicios que México requiere del exterior. Las empresas pueden incrementar sus exportaciones a medida que crezca su capacidad de producción; los argumentos para incluir

esta variable está relacionada con economías de escala y la evolución de los productos.⁶ México ha intentado su patrón de promoción a las exportaciones, lo cual le ha permitido insertarse en algunos mercados del exterior con gran rapidez; la expansión de dicho patrón y su permanencia a lo largo del tiempo en el mercado externo dependerá de nuestra capacidad para incrementar y mantener una política de competitividad industrial permanente.

Sabemos que para lograr mayores niveles de competitividad es necesario que la estructura productiva del país se especialice y se modernice tecnológicamente; para la PyME esto es prioritario, ya que el no hacerlo representa una debilidad estructural frente a la competencia internacional. Por ello, resulta necesario elaborar y poner en marcha estrategias de desarrollo de áreas de especialización y modernización tales, que basadas en ventajas comparativas nos permiten crear ventajas competitivas.

Por lo tanto, tiene como reto ampliar la apertura a los flujos de innovación tecnológica para mejorar sus niveles de eficiencia-calidad, reforzando así su posición en el mercado interno y externo; así mismo, tendrá que realizar estrategias para elevar y mantener su competitividad, para que con ello emerjan los lineamientos de nuevas formas de crecimiento para México.

Se ha mencionado que los problemas de la PyME se pueden resumir básicamente en un gran rubro: la falta de competitividad, esto no se puede generalizar, pues existen empresas que son altamente competitivas; sin embargo, es necesario reconocer que dichas empresas fueron adecuándose a la nueva realidad.

La falta de competitividad tiene diversas manifestaciones, entre las cuales se distingue la baja productividad, la ineficiente organización de la producción y el uso de tecnologías inadecuadas y obsoletas. Para que obtengan un desarrollo integral y pueda enfrentar el nuevo entorno competitivo requiere de fuentes de financiamiento que constituyan alternativas viables para impulsar la modernización, competitividad y crecimiento sostenido a este sector industrial, con objeto de responder a los desafíos que plantea la globalización, la apertura comercial y la inmensa competencia que se observa en los mercados interno y externo. De esta manera, la magnitud y complejidad de los procesos productivos, comerciales y financieros dejan a la PyME en una situación de desventaja debido a que no cuentan con los recursos, la capacitación y la infraestructura para responder al agresivo proceso global, además de ser este sector el que más reciente los efectos negativos de las crisis, generándoseles nuevos problemas tales como: disminución del mercado interno, escasez y alto costo del dinero,

⁶ Noriega, Juan Pablo. *El Crecimiento de las Exportaciones y el Desempeño de la Productividad en la Industria Manufacturera en México*. Documento de Investigación no. 9605. Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, México; noviembre 1996.

cartera vencida, obsolescencia tecnológica, falta de competitividad internacional, etc. La falta de recursos financieros constituye, también, un obstáculo para su internacionalización; para realizar actividades de exportación y prospección en el extranjero y, contar con una red de contactos, etc.

El acceso al financiamiento en condiciones de mercado es destinado para las grandes empresas, dejando a un lado muchos proyectos de este sector a financiar, ya que no son atractivos por sus requerimientos integrales, falta de garantías, pequeñas escalas y volumen de operación, altos niveles de riesgo, baja rentabilidad y largos períodos de maduración.

La escasez de recursos ahoga a muchas empresas pequeñas y medianas que para allegarse de capital en el mercado financiero deben cubrir sobretasas de entre 30 y 40 puntos porcentuales; mientras que los grandes corporativos invierten en proyectos y pagan dividendos a sus accionistas de hasta 2 veces lo invertido.⁷

Para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que presenta la economía global, es muy importante dotar de recursos financieros a las PyMES, así como de eliminar los factores que dificultan su crecimiento, ya que representan una de las variables clave del desarrollo económico de nuestro país.

1.3 PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

La evolución de las actividades económicas a nivel mundial, así como la velocidad con que suceden los cambios, permite entender que las relaciones económicas, tanto a nivel mundial como al interior de las naciones, enfrentan una etapa de transición, en donde los fenómenos de globalización e internacionalización promueven un dinámica intercambio de productos, servicios y tecnología entre las naciones; considerando un contexto de amplia competitividad y una creciente interdependencia económica entre los países.

Es necesario dar una visión general del contexto económico internacional con el propósito de tener más elementos de análisis referentes a las condiciones que las nuevas tendencias internacionales plantean: la nueva forma de producción y de comercialización de productos, a partir de la creación de nuevos bloques comerciales y, una nueva división internacional del trabajo con la segmentación internacional de los procesos productivos.

⁷ Sandoval Antonio. "Microempresas Desplazadas en el Otorgamiento de Recursos Financieros" en *El Financiero*, México, D.F., 12 de febrero 1997; p.13A.

El desarrollo económico mundial se ha caracterizado por su gran dinamismo y cada vez más estrecha vinculación de los procesos productivos y comerciales que trascienden las fronteras nacionales.

La globalización tiene como propósito final alcanzar la productividad "óptima" de los procesos productivos y de comercialización, así como la "maximización" de utilidades en un esquema que trasciende al ámbito nacional; es decir, ampliar los mercados internacionales con el objetivo de reducir costos de producción y con ello acceder a mejores espacios de acción en el mercado internacional, aprovechando las ventajas comparativas que ofrecen determinados países. De esta manera, los países han instrumentado estrategias para participar gradualmente en los mercados internacionales, la competencia se agudiza ya que la innovación y el cambio tecnológico empezaron a ser las fuentes de cualquier ventaja comparativa.

Las causas de la liberalización comercial se relacionan con la creciente interrelación de los mercados, procesos que se resumen en el concepto de globalización. Esta que se caracteriza por el crecimiento más rápido de las variables económicas internacionales que de las nacionales y por el aceleramiento de cambios tecnológicos, lo cual ha evidenciado las ventajas de integrarse estrechamente a la economía internacional.⁸

La globalización exige la apertura de las economías nacionales al comercio y a la inversión extranjera. Así mismo, genera progresivamente una fragmentación del mundo que después tiende a recomponerse en bloques económicos a través de los diferentes procesos de integración observados en las distintas áreas del orbe.

Las transformaciones y la reestructuración de las economías de Europa Central y Oriental y en los países del Mediterráneo, Latinoamérica y Asia, así como la intensificación del comercio mundial derivado de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC); son factores que han modificado ampliamente las estrategias de desarrollo de las empresas.

Durante mucho tiempo la internacionalización fue considerada una estrategia de desarrollo reservada a las empresas de mayores dimensiones; el bienestar de muchas economías nacionales se basaba, previo y durante los años setenta, en parte, en el éxito excepcional que sus grandes empresas registraron durante muchos años en el mercado mundial; sin embargo, a principios de los años ochenta se invirtió esta tendencia, y se ha convertido en una realidad ineludible para las PyMEs.

⁸ Martínez Cortés José Ignacio. "La Política de Comercio Exterior: de la Racionalización de la Protección a la Diversificación Comercial" *Relaciones Internacionales*, no. 62. Facultad de Ciencia Políticas y Sociales. UNAM; abril - junio de 1994, p.79.

Si bien, en ciertos países las grandes empresas seguían obteniendo beneficios como resultado del crecimiento de sus volúmenes de producción y venta, éstos no se traducían ya en la creación de nuevos puestos de trabajo. Lo anterior obligó a muchas economías a analizar ampliamente los objetivos e instrumentos de política económica y de crecimiento para las PYMEs.

Cuadro 1.4 Selección de Características de la Globalización e Implicaciones de Política.			
Características de Globalización	Aspectos de Política	Acciones de Política Nacional	Aspectos Internacionales
Mayor Competencia	Competitividad	Mejora funciones empresariales (estrategia, producción, mercadotecnia, habilidades, organización), mejora de algunos tipos de empresas (por ejemplo, PYMEs o empresas de alta tecnología).	Subsidios
Mercados Domésticos	Penetración de importaciones. Vincula entrada de inversión con oferta doméstica. Atrae inversión con alto valor agregado.	Restricciones comerciales, antidumping, Subsidios vs. Requerimientos de contenido local (informal). Mejora entorno externo / capacitación, instituciones de apoyo e infraestructura)	Comercio administrado. Competencia de subsidios. Adecuación de las empresas extranjeras a los requerimientos locales. Diferencias entre "sistemas nacionales".
Mercados Extranjeros	Competitividad Internacional	Información de exportaciones, comercio, financiamiento / garantías, inversión extranjera, información, coinversiones, financiamiento.	Subsidios. Armonización de estándares de productos y servicios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 1.4 Selección de Características de la Globalización e Implicaciones de Política.			
Mayor importación de I&D y Tecnología en las estrategias empresariales	Fortalece a las empresas líderes, mejora las capacidades de las PyMEs, mantiene base tecnológica. Aumenta colaboración internacional en costos de I&D	Apoyos de I&D, búsqueda de tecnología, mejora eficiencia institucional (colaboración universidad / Gobierno e industria / laboratorios), promueve difusión tecnológica. Promueve colaboración en I&D	Subsidios. Diferencias entre "sistemas nacionales". Acceso a búsqueda de tecnología en el extranjero. Temas de competencia. Acceso equitativo a consorcios de I&D para empresas extranjeras
Conglomerados regionales, producción eficiente	Desarrollo local, redes de subcontratación.	Incentivos de localización, promoción de redes.	Competencia de subsidios.
Mayor abastecimiento internacional	Participación en cadenas de oferta.	Mejora funciones empresariales.	Confusa "nacionalidad" de productos.
Escasa globalización de PyMEs	Fortalece la base de las pequeños empresas. Vínculos de subcontratación con grandes empresas.	Mejora funciones empresariales, incentivos especiales para PyMEs. Mejora calidad, estándares, infraestructura, promoción de redes.	Subsidios. Temas de competencia.
Mayor inversión extranjera	Aumenta beneficios nacionales.	Liberalización régimen de inversión, incentivos a la entrada de la inversión, promover la salida de inversión.	Competencia de subsidios entre localidades.
Acuerdos de colaboración más comunes	Aumenta beneficios nacionales.	Promueve colaboración en I&D, relaja leyes de competencia.	Temas de competencia.

Fuente: Documentos "Globalización Industrial. Panorama General e Informes Sectoriales". El Mercado de Valores, mayo 1998, p.42.

Este proceso de globalización de la economía le ha impuesto al país una serie de retos, que nos llevan a reconocer la realidad de realizar una serie de transformaciones en el aparato productivo nacional, para conectarnos a esta nueva dinámica mundial. Modernización y productividad, son dos de las temáticas más recurrentes, para establecer el notorio atraso que en ambos terrenos tenemos frente a nuestros llamados "socios comerciales" y el imperativo

de lograr que la producción nacional se transforme para alcanzar niveles de competitividad que le permitan sobrevivir en este entorno.

Una tendencia paralela a la globalización consiste en la integración de espacios económicos, esta conformación de bloques tiene dos objetivos; incrementar el flujo de comercio entre ellos, asegurando el mercado frente al creciente proteccionismo que afecta el comercio internacional; y por otra parte, ser más autosuficientes en lo interno y más competitivo en lo externo.

El proceso de conformación de bloques económicos se pueden realizar mediante acuerdos tácitos entre los países miembros, pero para hacerlo formalmente se necesita la firma de acuerdos que determinarán el grado de integración económica,⁹ mismos que se detallan a continuación:

Cuadro 1.5 Etapas del Proceso de Integración Económica	
Zona de Libre Comercio	Procura la eliminación de trabas arancelarias como mecanismo para promover el libre movimiento de mercancías entre los países signatarios. Se mantiene la autonomía para fijar su política comercial frente a terceros.
Unión Aduanera	Eliminación de aranceles entre los miembros y se establece un arancel común externo.
Mercado Común	Adquieren el compromiso de facilitar el libre movimiento no sólo de mercancías sino también de los diferentes factores productivos (capital y trabajo).
Unión Económica	Los países involucrados adquieren el compromiso de coordinar esfuerzos, no sólo en materia comercial sino también a nivel de política monetaria y fiscal.
Unificación o Integración Económica Plena	Plantea no sólo esfuerzos coordinados sino la adopción de políticas comunes y la posible creación de instituciones supranacionales.

Fuente: Carlos F. Hidaigo "Introducción a los Negocios Internacionales" Edil. Limusa, México 1993. p.227.

A lo anterior, estas integraciones regionales, imponen medidas para proteger a los sectores sensibles frente a otras regiones económicas del orbe, por lo que la economía no avanza de manera igual a nivel internacional, sino que se esta frente a un mundo fragmentado que tiende a componerse en tres grandes bloques regionales; por una parte, la hoy Unión Europea establece políticas y estrategias para integrar un Mercado Único las economías de sus países miembros; Estados Unidos impulsa la Zona de Libre Comercio de América del Norte para tener mayor competitividad frente a Japón y la Unión Europea; Japón junto con los países del sudeste asiático fortalecen la cooperación de la Cuenca del Pacífico. Estos tres grupos conocidos como el Sistema Tripolar o Poder de la

⁹ Balassa, Bela. *Teoría de la Integración Económica*. UTHEA, México, D.F., 1964. p. 2-3.

Tríada compiten por mercados que generarán espacios de acción donde se podrá luchar por la hegemonía económica internacional.

Los Estados han orientado sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio, a fin de insertarse en el contexto mundial y, de esta manera, consolidar su presencia en los mercados internacionales promoviendo el comercio de sus sectores más dinámicos.

El desarrollo de la economía ha determinado que México como muchos otros países hayan tenido que adaptar su sistema económico a la evolución del entorno internacional, con un sistema multilateral de comercio abierto y mayor competitividad para los productos y servicios que ofrecen.

1.4 INSERCIÓN DE MÉXICO A LA APERTURA ECONÓMICA

Durante 40 años el Gobierno, en la directriz de formar y consolidar el proceso de industrialización, diseñó diferentes estrategias y aplicó mecanismos de política económica y administrativa. El auge industrializador puso énfasis en la infraestructura productiva y el desarrollo urbano, descuidándose la calidad y la capacidad en los servicios; generándose, de esta manera, una cultura laboral alejada del margen de calidad y productividad.

La crisis de la década de los años setenta y la de los ochenta, permitieron descargar sobre el Estado todas las culpas, los malos manejos financieros, olvidando que fue tan solo una etapa en el proceso capitalista y que sirvió para despojar a los países subdesarrollados por medio de la integración a la economía internacional, pasando del tradicional cambio de materias primas por productos manufacturados a una etapa en la que la sustitución de importaciones les obligó a importar los bienes de capital necesarios para sus incipientes manufacturas, de esta forma la dependencia a los países industrializados se fue profundizando al mismo tiempo que ellos se sumían más en la miseria.¹⁰

Al inicio de los años ochenta, la crisis y las reglas mundiales cambiaron, ya que en la lucha por la hegemonía internacional los Estados Unidos amenazados por europeos y japoneses, arremetieron fuerte e hicieron un esfuerzo por recuperar sus mercados naturales y zonas de influencia propiciando para esta nueva integración o globalización un Tratado de Libre Comercio para América.¹¹ Con este cambio, las estrategias y tácticas mundiales se modificaron y la concepción de la modernización se complementó con la apertura comercial, basándose en la filosofía de los clásicos de la economía, el liberalismo, que desempolvado y

¹⁰ González Casanova, Pablo. *México ante la Crisis*. Edit. Siglo XXI. Tomo I, p.54.

¹¹ *Ibidem*. p.57

actualizado a las condiciones imperantes en el sistema se dio por llamar Neoliberalismo.

En un entorno internacional en el cual se da un viraje hacia la competitividad y la globalización, las metas trazadas consisten en eliminar gastos injustificados, obtener más productividad, mayor eficiencia y otorgar atención creciente en áreas prioritarias. La estrategia de modernización en la década de los años ochenta, buscó establecer medidas a las que debía sujetarse las empresas públicas, tales como: "formar parte de un sector estratégico de la economía nacional; ser de interés público o rentables en sus operaciones; competitividad y capacidad de transformación".¹² Los problemas a mediano y largo plazo consistieron en que el crecimiento del país requirió cada vez más de nuevos capitales y el mercado interno resultó insuficiente. En este contexto, la inversión extranjera representa una variable que estimula la producción y productividad, es decir, puede contribuir a instalar nuevas tecnologías y formas de producir,¹³ necesarias en el proceso de industrialización. La complementación empresarial es otro factor relevante, ya que una industria con expectativas de obtener utilidades satisfactorias puede recurrir al crédito o bien a la asociación con capitales extranjeros para expandirse y diseñar un sistema de riesgos por acciones; y de esta manera, las oportunidades de incrementar activos fijos y liquidez se multiplica. La inversión extranjera no es una panacea pues comporta varios factores de riesgo, tales como: gran volatilidad; crisis especulativa; distorsiones en la economía y, presiones sobre la capacidad de pagos.

Las razones que llevaron al Gobierno a tomar la decisión de hacer un cambio en su política comercial fueron, por una parte, la necesidad de refinanciamiento externo para cubrir sus compromisos de pago internacionales a causa de la enorme deuda externa adquirida. Lo anterior condujo a que en 1983, México firmara las Cartas de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI) que imponía como condiciones una apertura comercial, procesos de privatización, saneamiento de las finanzas públicas, etc. Por otra parte, la globalización de la economía mundial requería de mercados complementarios con el objetivo de reducir costos de producción y hacer una sola economía mundial.

En 1986, México firma el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comerciales (GATT), el cual era un tratado comercial multilateral que regulaba el comercio a nivel internacional. A partir de la inserción de México al GATT surge la necesidad de adaptar las estructuras productivas a las nuevas condiciones de la liberalización del comercio internacional y el avance del proceso de globalización e internacionalización de la economía mundial. De esta manera, el nuevo modelo estableció "cooperación, libre comercio y promoción del

¹² Fuentes Mario Luis y Lumbreras Jorge. *La Reforma del Estado Mexicano en los Nuevos Escenarios Internacionales*; Edit. Diana, México 1996; p.70.

¹³ Álvarez Soberanis. *La Política Mexicana en Materia de Inversión Extranjera*. SECOFI, agosto 1984, p.25.

crecimiento", los cuales constituyeron los ejes sobre los cuales se ha ido planteando el desarrollo de la economía global.¹⁴

Con este nuevo marco de circunstancias, la nueva administración gubernamental mexicana modificó la política económica, la cual se orientó inesperadamente hacia la apertura comercial, con lo que los sectores antes protegidos pasaron a una franca y desigual competencia contra las grandes empresas transnacionales sin tener la más mínima de las oportunidades de participar en dicha contienda.

La actual administración gubernamental dio continuidad a esa política, recibió recursos monetarios del exterior para que no se diera marcha atrás en ninguno de los propósitos por internacionalizar la economía y para ello, se privatizó el sector parastatal, se sanearon las finanzas públicas, las cuales llegaron a presentar superávits en sus últimos ejercicios. Así mismo, se controló la inflación y trató de iniciar con estabilidad del crecimiento del PIB.¹⁵

Se proyectó que con el cambio de política económica se pasaría de un país importador a ser exportador, pero no de productos primarios como había sucedido en los modelos anteriores, lo novedoso de la situación era la exportación de productos manufacturados, basándose en una estrategia de reinversión del aparato productivo apoyada por los recursos que se obtuvieron de la reprivatización y de la reestructuración de la deuda externa que permitieron destinar recursos para el programa de modernización y abrir las gestiones para firmar el Tratado de Libre Comercio con los países de Norteamérica. Se da prioridad a estimular el crecimiento a través de la modernización económica, lo que incluye apartados como crédito, infraestructura, estímulos fiscales y apoyos sectoriales; incrementar y diversificar los ingresos y fuentes de financiamiento; reducir tasas de interés y propiciar el ahorro. En materia de modernización económica, se promovió la inversión extranjera y en materia comercial se suscribió un acuerdo marco con Estados Unidos; esta primera medida sentaría una base para la apertura económica del país.¹⁶

Los términos apenas definidos de la economía nacional debieron, en el corto plazo, modelarse conforme a las nuevas exigencias de la competitividad internacional; la política de modernización económica dio nuevos pasos, dirigidos a poner las bases para que los sectores productivos contaran con instrumentos que les permitieran enfrentar las condiciones del mercado y las que se planeaba instaurar; así mismo se dieron cambios en el uso de los instrumentos financieros, mediante una clasificación por productividad; se dio prioridad al

¹⁴ Pacheco Méndez Teresa. "Modernización Cultural y Desarrollo Regional: Un Marco de Referencia" en *Comercio Exterior*, febrero 1995, p.154.

¹⁵ "Orientación Finiseculares del Financiamiento Externo para el Desarrollo" en *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, enero 1983, p.91.

¹⁶ Fuentes Mario y Luis Lumberas Jorge. Op. cit.

campo y a la industria donde se incrementaron los créditos y los financiamientos especialmente a las PyMEs y a la Micro Empresa.¹⁷ De esta manera, la industria se apoyó en la Banca de Desarrollo, la cual elaboró un paquete de medidas de simplificación y desconcentración para ampliar el régimen de facilidades administrativas a la MIPyME, mediante instrumentos como el Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, Nafinsa, el Programa Microindustria y la Tarjeta empresarial.¹⁸

México se encontró cada vez más cerca del escenario complejo y agresivo del mercado mundial. Esta fase de estabilidad reclamaba entonces un crecimiento intensivo, de alta productividad, de competitividad a escala y con una fuerte eficacia para planear y organizar los factores de la producción.

Las expectativas que se crearon para la evolución de la economía mexicana fueron altas y positivas, de tal manera que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) extendió una invitación al Gobierno mexicano para pertenecer como miembro de esa asociación de países industrializados, además se unificar con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio. En el aspecto estratégico, se dio una congruencia fuerte, de tal manera que para el presente año se entraría en una fase de crecimiento económico sostenido, teniendo como base una estabilidad monetaria con una mayor distribución de la riqueza y por lo tanto un elevado bienestar social. El programa de Solidaridad permitía que los sectores más desvalidos del sistema reorientaran sus formas de organización para el trabajo y con sus esfuerzos dejaron de ser un peligro para la estabilidad del país.

Esta faceta de nuestra economía que presenta en apariencia a un pie en la utopía de la modernización con vistas a competir en el proceso globalizador de la economía mundial, pero el otro pie está materialmente enterrado en el campo del subdesarrollo, bajo este esquema se abordaron los principios doctrinarios del liberalismo, al cual se le añadió el adjetivo de "social", para indicar que la finalidad de esta orientación tendría a fin de cuentas que resultar con una mejoría en los niveles de vida de la población en general. Pero desafortunadamente, no ha dado en el objetivo y sus pequeñas "desviaciones" beneficiaron más a las clases acomodadas y empobrecieron a los ya de por sí desvalidos, los que empeoraron por la elevación del desempleo propiciado por la contracción económica, resultado del cierre de las fuentes de trabajo que no pudieron soportar los embates iniciales de la apertura comercial.

El resultado de esta dicotomía se dejaría sentir en el cumplimiento de las políticas económicas, que orientadas al mercado externo, dejan desprotegidas a la mayor parte de la planta productiva del país, especialmente a la PyME; debido a que los apoyos financieros se han destinado al fomento de las grandes empresas,

¹⁷ Nacional Financiera. *Informe de Actividades 1990*, p. 18.

¹⁸ *Ibidem*, p. 18

convirtiéndose en un sector altamente favorecido y que van desde los trámites burocráticos hasta el otorgamiento de créditos para la exportación, sin contar con las aportaciones que se reciben de instituciones extranjeras dirigidas a la promoción de ferias y exposiciones o de premios y estímulos para los mayores montos de exportación.

En la búsqueda de mejorar la competitividad se han seleccionado procedimientos de trabajo con tecnologías que desplazan a la mano de obra. Además, por la misma segmentación industrial que les corresponde dentro de la nueva división internacional del trabajo, en donde las economías se han repartido en fracciones las diversas etapas de los procesos productivos y que por medio del comercio internacional se da la integración del producto final, por lo tanto éste es resultado de una producción mundial.

Esta nueva forma que ha encontrado el sistema para revitalizarse en su funcionamiento, no rompe con las contradicciones que han dado paso a las crisis mundiales, ya que al permitir que se acelere la mayor concentración del capital en unas cuantas empresas multinacionales que extienden sus operaciones a lo largo de sus amplias zonas de influencia, buscando intrínsecamente internarse en la de otras grandes empresas. Por otro lado, como consecuencia de lo anterior encontramos ya las grandes disparidades de la riqueza, los que tienen mucho de todo y los que no tiene nada de nada.

La argumentación para continuar con esta estrategia es la libertad de mercados, el beneficio del consumidor, la reducción de costos entre otras concepciones, pero en realidad la lucha es entre las grandes corporaciones que se benefician de las políticas gubernamentales fomentadoras o reguladoras de la actividad económica, ya que articulan sus instituciones de tal manera que complementan el desarrollo de sus grandes empresas, las cuales a su vez se dan el lujo de disponer de los recursos de estos países y de esta manera lograr los grandes rendimientos monetarios propios de las economías y volúmenes de escala.

El año de 1994 constituye una clave para la consolidación del proyecto Neoliberal, ya que entraba en vigor el Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá, lo que de alguna manera suponía la incorporación del país a la modernidad, además de desprender nuevos desafíos para la planta productiva del país, por un lado, productividad y competitividad; y por el otro, cultura empresarial y disciplina industrial.

Esto no era fácil de lograr, sobre todo si se considera que se traen a cuevas problemas ancestrales del subdesarrollo industrial, caracterizado por una falta de eficiencia, carencia de una tradición empresarial, falta de avance tecnológico, falta de mano de obra calificada, ausencia de grandes líderes empresariales y el

individualismo de trabajadores y directivos.¹⁹ Así, ante la necesidad de ser más productivos, mejorar la calidad y ser más competitivos, no puede soslayarse el imperativo de dar un nuevo enfoque a la gestión empresarial mexicana; un enfoque mucho más adecuado a este nuevo medio ambiente, más dinámico, difícil y complicado: un enfoque estratégico.

Además de esta problemática, varios sucesos fueron delineando el destino de México, por un lado, la insurrección Zapatista en Chiapas vino a poner de manifiesto la pobreza y marginación extrema que tiene esta zona del país. Posterior a este suceso le siguieron los asesinatos políticos de Colosio y Ruiz Massieu. Por último, en Diciembre de 1994, se desató una crisis financiera conocida como el "Error de Diciembre" la cual tuvo sus orígenes en diversos y complejos factores que se fueron gestando a lo largo del tiempo; la sobrevaluación del tipo de cambio real y el aumento en las tasas de interés internacionales influyeron en la fuerza con que estalló la crisis, pero ésta también respondió a un financiamiento del déficit en la cuenta corriente mediante entradas de capital sumamente volátiles; un excesivo crecimiento en la deuda de corto plazo denominada en moneda extranjera; y la disminución del ahorro interno en los años previos.

Durante el año de 1995, la economía mexicana enfrentó dificultades sin precedente, la secuela devaluatoria del año anterior, caracterizada por un aumento sustancial en las tasas de interés, y el reavivamiento del fenómeno inflacionario incidieron en el conjunto de las actividades productivas y afectaron negativamente el comportamiento tanto del PIB como del empleo.

La necesidad de apoyar a la MIPyME y, atender a la difícil situación que produjo en ellas la rápida acumulación de pasivos, dio lugar a la ejecución intensiva de un esquema de reestructuración con tres modalidades de pago: pago tradicional, a valor presente y en Unidades de Inversión (UDI'S).²⁰

El sustancial incremento de las tasas de interés reales y nominales, la reducción del salario real y la contratación de la actividad económica produjeron un gran aumento de la carga de la deuda del sector privado, medida en relación con su ingreso. Lo anterior, además de generar un notable incremento en el saldo de la cartera vencida de las instituciones financieras, indujo una seria contracción tanto de los gastos de inversión de las empresas, como del consumo de las unidades familiares; además contribuyó a que se redujera sustancialmente el otorgamiento de financiamiento para nuevos proyectos de inversión, para la adquisición de viviendas y de bienes de consumo duradero. De esta manera, el

¹⁹ Cfr. "III Foro de Productividad y Calidad" en *Revista Expansión*, no. 483, México, abril 1986, p. 46-47 y "Cambiar para Exportar" en *Revista Expansión*, no. 442, México, junio, 1986, p. 36-38.

²⁰ Nacional Financiera. *Informe de Actividades 1995*, p. 11.

riesgo de quiebra del Sistema Bancario se acentuó y se tornó muy crítica al sobrevenir la emergencia económica.

La difícil recuperación de préstamos otorgados sumados a las pérdidas de capital de las instituciones, causada en unos Bancos por factores ajenos a su control, en otros por una administración deficiente y en algunos, incluso, por la realización de operaciones fraudulentas, determinaron una situación potencialmente insolvente del Sistema Bancario. Con el objetivo de evitar la quiebra del Sistema Bancario Mexicano, el Gobierno intervino a través del instrumento conocido como Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), se abrieron líneas de crédito en moneda extranjera para que los Bancos pudieran cumplir con sus obligaciones externas y se dispuso un Programa para Apoyar su Capitalización Temporal (Procapte); además se promovieron exitosamente reformas legales para facilitar la inyección de capital adicional a los Bancos.

Cabe hacer mención de que el progreso del país requiere de un Sistema Bancario dinámico y eficiente que capte más ahorro y financie adecuadamente la expansión de la planta productiva. Para que se cumplan dichas metas, la generalidad de los Bancos requiere afianzar y ensanchar sus índices de capitalización, del mismo modo, se busca hacer más rápida y favorable la recuperación de créditos y la venta de activos otorgados en garantía en los programas de apoyo al Sistema Financiero, lo que permitirá reducir significativamente su costo fiscal.²¹

La influencia de circunstancias externas tuvieron una repercusión negativa en nuestra economía, la situación de varias economías asiáticas se deterioró abruptamente, lo que desembocó en una grave crisis financiera, cuyos efectos negativos se resienten en todos lados, y de manera señalada en las llamadas economías emergentes, entre las que se encuentra la mexicana. La inestabilidad se agravó como resultado de las circunstancias que se vivieron en Rusia.

La aguda caída en el precio internacional del petróleo constituye otra sorpresiva circunstancia adversa; habiéndose despetrolizado sustancialmente las exportaciones del país durante la última década, ahora el mayor daño que causa el desplome en los precios del crudo es en las finanzas públicas, ya que los ingresos fiscales todavía dependen excesivamente del petróleo. Al continuar el deterioro en el mercado petrolero internacional, se ha dispuesto reducir el gasto público programado, así como también optimizar fiscalmente otros ingresos públicos; con el objetivo de mantener el crecimiento económico y el empleo, así como también evitar índices inflacionarios altos e inestabilidad financiera. México ha estado expuesto a los problemas y circunstancias adversas que se han gestado en su entorno económico; con el único fin de superar la emergencia, particularmente en circunstancias de gran incertidumbre en la economía

²¹ México. Presidencia de la República Mexicana. (DE. <http://www.presidencia.gob.mx>)

mundial, las acciones de política económica se han enfocado a impulsar el crecimiento y desarrollo económico, de esta manera se han instrumentado Acuerdos y Programas para alcanzar los objetivos de crecimiento y equidad de la economía.

2. PROBLEMÁTICA DE FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

Este capítulo tiene por objetivo definir algunas variables que en materia de financiamiento se pueden identificar, con el fin de tener una misma concepción de los términos que se utilizarán en el desarrollo de este trabajo. Analizamos la importancia que tiene el Sistema Bancario al contribuir a que el Sistema Productivo opere con eficiencia; de esta manera, abarcaremos las actividades de crédito y financiamiento que realiza la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo, encaminadas al fomento del desarrollo integral del sector Industrial y a la promoción de su eficiencia y competitividad.

2.1 EL SISTEMA BANCARIO Y SU IMPORTANCIA EN EL FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La función del Sistema Bancario consiste en hacer disponibles los recursos necesarios para la producción y el consumo en el lugar, tiempo, monto y plazo requerido; mediante lo que se denomina intermediación financiera capta los recursos provenientes del ahorro fraccionado y disperso en la economía y los canaliza hacia donde son requeridos.

Para las PyMEs es de suma importancia contar con los recursos necesarios a fin de llevar a cabo sus procesos productivos, de esta manera, la obtención de recursos a través del Sistema Bancario es factible ya que en él se conjuntan los intereses tanto del emisor de deuda o de capital, como de los inversionistas, mediante la realización de operaciones de crédito que se llevan a cabo con la participación directa o indirecta de los intermediarios financieros.

El Sistema Bancario facilita, así mismo, la realización de transacciones comerciales porque actúa como proveedor de crédito, de tal manera que, permite que las PyMEs obtengan, mediante la suscripción de un pasivo, los recursos que necesitan hoy mismo para adquirir los bienes y servicios que satisfagan sus necesidades. En su labor de intermediación con recursos, contribuye al desarrollo del país, facilitando la creación de nuevos negocios y la expansión de los ya existentes, aumentando la producción de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de los habitantes y creando fuentes de trabajo; y por otro lado, contribuye aumentando el poder adquisitivo con lo cual aumenta la demanda de bienes y servicios, fomentando, de esta manera, el crecimiento económico.

Como habíamos mencionado anteriormente, las PyMEs que requieren recursos para realizar sus actividades productivas o de consumo pueden obtenerlos a través del Sistema Bancario mediante la emisión de Títulos de Crédito de Deuda o de Capital, y pueden ser colocados dependiendo del tipo de mercado, ya seas con un intermediario financiero, que busca captar recursos, o directamente con los ahorradores, que desean alternativas de inversión. Un mismo Título de Crédito para su emisor es entonces un vehículo para obtener los recursos que necesita, es decir un instrumento de financiamiento; mientras que para quien lo adquiere es un instrumento para obtener un rendimiento por colocar sus recursos, o sea es un instrumento de inversión; por lo tanto podemos referirnos a los Títulos de Crédito como instrumentos de Inversión-Financiamiento. Estos deben satisfacer adecuadamente las necesidades de ambas partes, en cuanto a monto, plazo, riesgo, rendimiento y liquidez. En la práctica se utilizan Instrumentos Tipos para satisfacer en forma general los requerimientos de ciertos sectores demandantes. Los Instrumentos de Inversión-Financiamiento tienen características diferenciales bien definidas, de tal manera que tanto los inversionistas como los demandantes de recursos pueden seleccionar el adecuado en su caso.

El Sistema Bancario es aquel en el cual se llevan a cabo las transacciones entre los oferentes y demandantes de dinero, que con su actividad contribuyen a que el sector funcione eficientemente porque obtiene los recursos, los transfiere, y los hace disponibles en el lugar, monto y plazo en que se necesitan, facilitando la realización de proyectos de inversión y de transacciones comerciales.

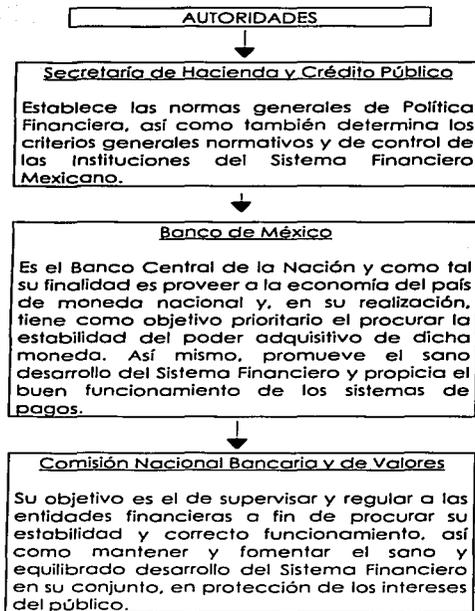
Su estructura abarca al conjunto de instituciones, instrumentos y operaciones, mediante los que se lleva a cabo la intermediación financiera. Se conforma por las actividades de ahorro-inversión, captación de recursos y financiamiento, influenciadas por las políticas económicas, monetaria, fiscal y financiera del país. Esta integrado por una serie de elementos de diferentes tipos: como participantes directos actúan los ahorradores, los demandantes de recursos y los intermediarios financieros; como participantes complementarios las autoridades financieras y algunos organismos que funcionan como entidades de apoyo (cuadro 4). Las Instituciones que integran el Sistema Bancario Mexicano deben cumplir con todas las normas establecidas en las leyes aplicables en la materia:²²

- Ley de Instituciones de Crédito: Es la ley básica para la regulación de la organización y funcionamiento de las Instituciones de Banca Múltiple, así como los términos en que el Estado ejerce la rectoría del Sistema Bancario.
- Ley Reglamentaria de la Fracción XIII bis del apartado "B", del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Ley del Banco de México: que es reglamentaria de los párrafos sexto y séptimo del artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

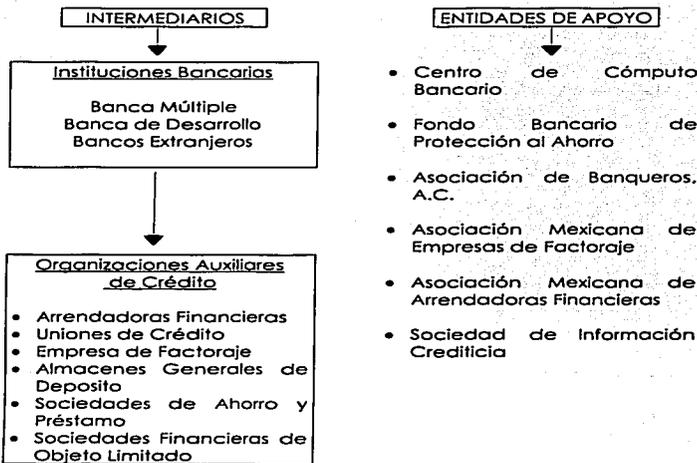
²² Gonzalo Blanco H. y Savita Verma. *El Sistema Financiero en México*. Captus Press, Canadá 1996: p. 39-40

- Circulares del Banco de México: el Banco de México emite disposiciones de carácter general en la forma de circulares y circulares-telefax.
- Reglamento Interior del Banco de México.
- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Circular de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos.
- Los Reglamentos Orgánicos de las Instituciones de Banco de Desarrollo.

Cuadro 2.1 Estructura del Sistema Bancario Mexicano



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Fuente: Instituto de Capacitación Especializada. *Alternativa de Financiamiento Bursátil para la PyME*, p.11.

2.2 ACTIVIDADES DE LA BANCA MÚLTIPLE

Las actividades de la Institución de Banca Múltiple consisten en la captación de recursos del público a través de la realización de operaciones en razón de las cuales asumen pasivos a su cargo (Operaciones Pasivas) para su posterior y amplia colocación entre el público mediante a concertación de operaciones por las que se crea un activo a su cargo (Operaciones Activas). Adicionalmente presentan una serie de servicios (Servicios Bancarios), que si bien no guardan ninguna relación con la realización de intermediación financiera, tradicionalmente han sido encomendadas a los Bancos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 2.2 Los Bancos actúan como Intermediarios de Crédito



El pasivo a su cargo que los Bancos adquieren al realizar las operaciones pasivas se representa por un documento que emiten para formalizar su obligación de retornar a sus clientes tanto los recursos depositados como los rendimientos en él pactados.

Cuadro 2.3 Los Instrumentos de ahorro mediante los cuales los Bancos documentan sus operaciones de captación contienen las condiciones de plazo y rendimiento pactados con los clientes en dicha operación.



Mientras que al realizar las operaciones activas quedan con un activo a su cargo que consiste precisamente en los documentos que los clientes destinatarios de los recursos firman al comprometerse a su devolución junto con el costo que aceptan pagar por la utilización de los mismos.

Cuadro 2.4 Los Instrumentos de crédito mediante los cuales los Bancos documentan sus operaciones de colocación contienen las condiciones de plazos y costos que deben cumplir los deudores.



Es importante resaltar aquí que en el caso en que un Banco capta recursos y asume la obligación de devolverlos, la propiedad de dichos recursos se transfiere

del depositante al Banco.²³ De acuerdo a lo anterior, a continuación el Banco es libre de administrar los recursos como crea conveniente, destinándolos al otorgamiento de los créditos que considere más adecuados para obtener una mayor rentabilidad, sólo respetando sus propias políticas (fijadas a fin de mantener el riesgo en niveles adecuados), las sanas prácticas bancarias y los ordenamientos legales aplicables; por lo tanto, no hay un destino específico para los recursos captados y jurídicamente no existe una liga entre los depositantes y los deudores del Banco.

El Banco concentra recursos dispersos de ahorradores y los administra en forma tal que los conjunta, tanto en los montos como en los plazos adecuados, con el fin de poder colocarlos entre quienes demandan recursos para la realización de actividades que les permiten pagar un costo por los mismos; en el entendido de que debe recuperar los recursos para hacer frente en forma inmediata a los retiros de los ahorradores. La recompensa para el Banco en la realización de esta actividad proviene de la diferencia entre las tasas que cobra a quienes otorga el crédito, Tasas Activas, y las tasa que paga a sus depositantes, Tasas Pasivas.

Para la captación de recursos, los Bancos ofrecen una serie de servicios, como la administración de recursos a la vista (chequeras), e instrumentos de inversión, como certificados de depósito, cuentas de ahorro, tarjetas de inversión, pagarés bancarios, entre otros; y por la colocación de recursos disponen de una amplia gama de tipos de créditos, cada uno de ellos diseñado para cubrir necesidades específicas de financiamiento. En la realización de sus operaciones la ley establece una serie de lineamientos que deben ser cumplidos por las Instituciones de Crédito por el doble propósito al público que opera con ellos, así como preservar la estabilidad de estas instituciones debido al importante papel que juegan en el Sistema Financiero.

Los Bancos requieren de captar recursos porque el realizar operaciones de préstamo únicamente con su propio capital no es económicamente rentable; por lo tanto no se dedican a prestar sus propios recursos sino a intermediar con crédito, captan capitales ociosos que no son requeridos para gasto inmediato y los prestan obteniendo un diferencial de tasas de interés en dichas operaciones.

Al realizar esto los Bancos asumen el riesgo involucrado en la intermediación; se obligan incondicionalmente con sus ahorradores a retornar los recursos depositados por ellos y los rendimientos correspondientes, de tal manera que en el caso de no recuperar los créditos otorgados así como el costo cargado a los mismos se encontrarían en problemas. Para evitar caer en tal situación los Bancos deben ser extremadamente cuidadosos al concertar cada una de sus operaciones de colocación, por lo que poseen estructuras profesionales especializadas en el análisis de crédito y establecen políticas de diversificación de acuerdo a las cuales, a pesar de lo rentable que pueda resultar, se impone un

²³ Cfr. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Artículo 267.

límite en cuanto a la proporción de crédito que pueden destinar a empresas de un mismo sector o actividad con el fin de no concertar sus recursos en un sólo riesgo.

La Banca Múltiple forma parte de las alternativas de financiamiento a la PyME, los créditos operan en plazos y con características diversas a fin de satisfacer al máximo sus necesidades, de ofrecerles financiamiento adecuado y oportuno que la apoyen y no le representen una carga adicional para sus actividades.

Para el otorgamiento de financiamiento, las Instituciones de Crédito deben realizar un Estudio de Crédito que consiste en estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los solicitantes, y la calificación administrativa y moral de éstos últimos, independientemente de considerar las garantías que en determinado caso sean necesarias, los montos, plazos, deben tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.²⁴

Este régimen legal, que obliga a fundamentar el otorgamiento de los créditos en la solvencia, salud financiera y en la viabilidad de los proyectos a los cuales van destinados y no en las garantías que pudieran ser otorgadas, responde a la tendencia actual en el manejo de las operaciones de intermediación financiera. Reconoce lo inadecuado de basar el otorgamiento de financiamientos en las garantías otorgadas por el acreditado, debido a que repetidamente se ha observado que las instituciones que han caído en la práctica de financiar proyectos que no gozan de salud financiera tarde o temprano han incurrido en problemas de liquidez, al tener que hacer efectivas las garantías lo cual les ha imposibilitado el continuar la revolvencia de los recursos, de cuya eficiencia en todo caso depende de la rentabilidad que pueda alcanzar una institución financiera.

Los créditos se clasifican en dos grandes rubros: a corto plazo y a largo plazo.

- a) **Créditos a Corto Plazo:** se otorgan para satisfacer las necesidades inmediatas de liquidez, encaminadas al apoyo del ciclo financiero de la empresa; sin embargo, hay que tener presente que este tipo de créditos no debe suplir las necesidades constantes de capital de trabajo.
- b) **Créditos a Mediano y Largo Plazo:** se otorgan para apoyar, robustecer y fomentar el capital de trabajo y la operación de la Empresa.

²⁴ Cfr. Ley de Instituciones de Crédito, Artículo 65.

Dentro de las Operaciones que realiza la Banca Múltiple tenemos las siguientes:

Cuadro 2.5 Operaciones de la Banca Múltiple		
Instrumento	Descripción	Objetivo
La Apertura del Crédito:	Es el préstamo en virtud del cual, el Banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado o prestatario, quien se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida, más el pago de interés pactado.	Se otorga para obtener liquidez y cubrir necesidades eventuales de efectivo por parte de los acreditados.
El Descuento:	Es una operación de crédito mediante la cual el acreditante adquiere en propiedad títulos de crédito aceptados, aún no vencidos y a un plazo, provenientes de la compraventa de bienes y servicios, anticipando al endosante (acreditado) su importe y descontando determinada cantidad por concepto de intereses y/o comisiones.	Recuperación inmediata de los fondos invertidos en documentos por cobrar para cubrir otras necesidades.
Créditos Refaccionarios y Créditos de Habitación o Avío:	Son un tipo de préstamo a corto, mediano y largo plazo cuyo importe debe invertirse en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos fijos.	Se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas y ganaderos.
Créditos con Garantía Inmobiliaria:	Este tipo de operación puede concederse tanto para la producción como para la distribución y su importe deberá ser destinado al fomento del negocio; como característica específica tiene que contar con garantía hipotecaria sobre bienes inmuebles.	Obtención de recursos a largo plazo para el fomento del negocio.
Crédito con Garantía en la Unidad Industrial:	Es una operación mediante la cual, el acreditante otorga recursos al acreditado para que éste los aplique al pago de pasivos del negocio, invariablemente otorga como garantía la hipoteca en primer lugar sobre la unidad industrial completa, refiriéndose como unidad industrial a todo el negocio, ya sea industrial, ganadero, agropecuario y comercial.	Consolidar y diferir pasivos de la empresa logrando así una mejora en su capital de trabajo.
Crédito Prendario:	Los Créditos Prendarios son un tipo de crédito con una garantía específica constituida mediante un contrato de prenda, que puede afectar, por ejemplo, inventarios o valores.	Adquisición de bienes de consumo duradero.

Instrumento	Descripción	Objetivo
Crédito Documentario:	En esta operación una Institución de Crédito se compromete a pagar, a través de sus Bancos correspondientes y por cuenta del acreditado, el importe de los bienes específicos a un beneficiario, contra la entrega de la documentación correspondiente. Se denomina documentario precisamente porque el acreditante no realizará el pago si no recibe los documentos establecidos en el contrato.	Generalmente se utiliza para realizar pagos en operaciones de comercio exterior.
Carta de Crédito:	Es una operación de crédito que consiste en la orden de pago expresada en un documento girada por el dador al destinatario, para que éste ponga a disposición de una persona determinada, el beneficiario, una cantidad fija o varias indeterminadas, pero comprendidas en un límite máximo.	Facilita el comercio exterior e interior, creando confianza entre compradores y vendedores, al intervenir los servicios de un Banco o Bancos como mediadores en pagos.
Préstamos Quirografarios:	Se denominan Préstamos Quirografarios aquellos en donde no se establece garantía específica, ésta es la solvencia y buen nombre del acreditado representada por su firma. En este tipo de crédito todos los bienes no gravados del acreditado actúan como respaldo del crédito otorgado, pero ninguno de ellos lo es en forma específica. Para su obtención en el caso de los créditos concedidos a personas físicas, generalmente se requiere de aval o coobligado.	Se otorga para obtener liquidez y cubrir necesidades eventuales de efectivo por parte de los acreditados.

Fuente: Herrera Carlos. *Fuentes de Financiamiento*. Edit. SICCO. México 1998

La Banca Múltiple ofrece diferentes alternativas de financiamiento, sin embargo para otorgar un crédito es necesario realizar un estudio comercial, técnico y financiero del proyecto de inversión, con el objetivo de determinar si éste es viable; se trata específicamente de diseñar una respuesta financiera a los requerimientos de la empresa.

Las PYMEs para llevar a cabo sus operaciones de producción y comercialización, y enfrentar los desafíos, consecuencia misma de la apertura comercial que se esta viviendo actualmente, requieren de recursos financieros los cuales estarán destinados a la modernización de sus estructuras; a la adquisición y/o instalación de maquinaria; compra de materia prima; saneamiento de sus finanzas, etc.; con el fin de incrementar su productividad y competitividad.

La Banca Múltiple al realizar el estudio de viabilidad del proyecto, también hace una evaluación en cuanto a la situación político-económica que vive el país, con el fin de evitar riesgos que le generen una pérdida de capital. Para ello requiere información acerca del PIB, el índice inflacionario, el tipo de cambio, etc. que repercuten invariablemente en el costo total del crédito.

En cuanto al estudio que deben realizar las PYMEs antes de solicitar recursos a la Banca Múltiple, éste debe ser muy detallado y minucioso, ya que se puede solicitar un crédito cuyas características no solucionen sus necesidades de capital, o bien le generen una carga adicional en sus actividades; de esta manera hay que tener presente el tipo de préstamo, ya sea a corto, mediano o largo plazo; la tasa de interés a aplicar; los plazos y las formas de amortización y; las comisiones que en determinado momento cobre el Banco.

La Banca Múltiple ofrece una extensa gama de servicios financieros diseñados para satisfacer las más diversas necesidades que presentan los usuarios, sin embargo, dichos servicios no son accesibles para todos los participantes; las PYMEs por su propio tamaño no son generadoras de grandes flujos de efectivo y por tanto no pueden ofrecer adecuadas reciprocidades a las instituciones bancarias; lo mismo ocurre en términos del otorgamiento de garantías tradicionales necesarias para adquirir una línea de crédito; estos factores dificultan y en la mayoría de los casos encarecen el financiamiento, situando estas empresas en una posición de franca desventaja frente a otras compañías de mayor tamaño en el mercado. Para salvar este problema, el Gobierno ha establecido sistemas y mecanismos de apoyo a través de fideicomisos especializados, así como de programas selectivos diseñados y creados por la Banca de Desarrollo, mismos que buscan estimular y apoyar de manera permanente con recursos frescos y tasas de interés preferenciales, a dichas empresas en el mercado.

2.3 LAS INSTITUCIONES DE BANCA DE DESARROLLO

Las Instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonios propios, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.) en los términos de sus correspondientes leyes orgánicas y de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC).²⁵ En razón de la naturaleza de sus actividades, son concedidas también por el nombre de Banca de Fomento. Su razón de ser y el que su control debe ser ejercido por el Gobierno Federal, es para que este último cuente con intermediarios financieros mediante los cuales se puedan canalizar recursos financieros y tecnológicos en forma eficiente y coordinada hacia los sectores cuyo desarrollo considere prioritario.

²⁵ Cfr. Ley de Instituciones de Crédito, Artículo 30 .

En el cumplimiento del objetivo anteriormente mencionado, las Instituciones de Banca de Desarrollo deben formular anualmente sus programas operativos y financieros, sus presupuestos generales de gastos e inversiones y las estimaciones de ingresos, conforme a los lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y someterlos a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).²⁶

Las Instituciones de Banca de Desarrollo en muy pocas ocasiones atienden directamente al público, en su función de canalizar recursos hacia áreas consideradas prioritarias se auxilian de la capacidad de colocación de créditos de las Instituciones de Banca Múltiple. De ahí la denominación de "Banca de Segundo Piso", de las primeras, y de "Banca de Primer Piso", de las segundas. El esquema que siguen para colocar los recursos generalmente es mediante el descuento parcial o total de créditos otorgados por las Instituciones de Banca Múltiple, como parte de un programa suscrito entre ambas instituciones para la colocación de un determinado monto de recursos totales y en el cual acuerdan los requisitos a cubrir por los solicitantes, para justificar plenamente el que su proyecto es parte del área que se pretende desarrollar. Los solicitantes adicionalmente deben cumplir con los trámites y requisitos que para el otorgamiento de un crédito normalmente solicita la Institución de Banca Múltiple de que se trate, ya que el estudio de crédito forma parte del servicio que esta institución presta a la Institución de Banca de Desarrollo y por que en muchas ocasiones el Banco Comercial retiene total o parcialmente el riesgo de los créditos otorgados.

2.3.1 NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN), es un Banco de Desarrollo que presta el servicio de Banca y Crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del PND y en especial del Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar los sectores que le son encomendadas en su propia Ley Orgánica.²⁷ 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.²⁸ Es la Institución de Desarrollo mas importante del país, sus funciones de fomento abarcan prácticamente todos los ramos industriales presentes en el país.

Para el cumplimiento de sus actividades NAFIN realiza en su operación actividades de Banca y Crédito; emite Bonos Bancarios de Desarrollo; emite y

²⁶ Cfr. Ley de Instituciones de Crédito, Artículo 31.

²⁷ Cfr. Reglamento Orgánico de Nacional Financiera, S.N.C. Artículo 19.

²⁸ Cfr. Ley Orgánica de Nacional Financiera, S.N.C. Artículo 2.

garantiza valores; participa en el capital social y administra por cuenta propia y ajena toda clase de empresas; contrata créditos para la realización de funciones de fomento; adquiere y transfiere tecnología; emite certificados de participación con base a fideicomisos constituidos al efecto; emite certificados de participación nominalivos en los que se hace constar la participación que tienen sus tenedores en títulos o valores; y recibe títulos y valores en prenda por las emisiones de terceros, por las que haga su encargo, o de las que haga directamente.²⁹

Cuadro 2.4 Programas y Servicios de NAFIN		
Operación	Descripción	Objetivo
Operaciones de Crédito de Segundo Piso:	Es un crédito en condiciones preferenciales, que se obtiene cuando el Banco de Desarrollo otorga garantías para que un empresario obtenga crédito mediante un intermediario financiero.	Financiar aquellas inversiones y actividades que contribuyan a fortalecer la planta productiva del país y a hacerla más eficiente.
Crédito a Tasa Fija:	Las operaciones de este esquema con los Bancos se lleva a cabo a través de subastas, que aseguran la obtención de tasas muy competitivas para las empresas. A los intermediarios financieros no bancarios se le asignan directamente los recursos, asegurando también tasas muy atractivas.	Certidumbre en la planeación financiera en el mediano plazo, al contar con una tasa de referencia fija y conocer con precisión los montos a erogar para hacer frente al pago de su financiamiento.
Subastas de Dólares a Mediano y Largo Plazo:	Este esquema permite otorgar recursos a los Bancos en condiciones competitivas y de mercado. Aún y cuando este esquema está enfocado a la PyME del sector industrial, comercio y servicios, también las empresas grandes pueden beneficiarse de él, siempre y cuando sus proyectos articulen cadenas productivas en las que participen MIPyMÉS.	Apoyar las operaciones de comercio exterior de las PYMÉS.
Programa de Garantías:	El Programa de Garantías facilita a la micro, pequeñas y medianas empresas el acceso a recursos de largo plazo a través de la Banca Comercial.	Complementar el nivel de garantías que requieren los Bancos para financiar nuevos proyectos.

²⁹ Cfr. Ley Orgánica de Nacional Financiera, Artículo 6.

Operación	Descripción	Objetivo
Créditos de Primer Piso:	En este tipo de operaciones se pone a disposición los recursos financieros a las PYMEs en forma directa, es decir sin la intervención de ningún agente financiero. El destino de los recursos se destinará a aumento de activos fijos, adquisición o remodelación de naves industriales, capital de trabajo y operaciones de cuasicapital. En el caso de empresas grandes, los recursos deberán destinarse al otorgamiento de anticipos a proveedores, financiamiento a clientes, cuasicapital a proveedores para apoyar su capital de trabajo y modernización.	Otorgar créditos en forma directa para proyectos que tengan por objeto la creación y/o modernización de empresas productoras de bienes y servicios, primordialmente de la industria manufacturera, y que contribuyan al desarrollo de proveedores, a la generación de empleos y/o fortalecimiento del sector externo.
Programa de Aportación Accionaria:	NAFIN ofrece mecanismos alternos de financiamiento mediante la aportación de recursos de capital de riesgo en forma directa a través de Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS) y Fondos Multinacionales.	El objetivo del Programa de Aportación Accionaria es el de estimular la inversión privada mediante la participación temporal y minoritaria de NAFIN en el capital de las empresas.
Programa de Desarrollo de Proveedores:	Este programa tiene la particularidad de edificar una red de proveedores confiable y competitiva que asegure el suministro oportuno de partes e insumos necesarios para la producción. Por otra parte, el proveedor tiene acceso a un mercado estable y creciente, mejora su control de calidad y nivel de productividad, así mismo tiene acceso a la información y cuenta con asesoría especializada.	Promover la creación y fortalecimiento de una red de proveeduría eficiente y competitiva para las grandes empresas otorgando asistencia integral, financiamiento, capacitación y asistencia técnica, a las MIPYMEs que integran su cadena productiva.
Subcontratación Industrial:	La subcontratación es una operación mediante la cual una empresa principal, contratista, confía en otra auxiliar, subcontratista, la ejecución de una parte de la producción.	Su objetivo es apoyar a las empresas subcontratistas, proveedoras de bienes y servicios industriales con características de elaboración específicas.

Operación	Descripción	Objetivo
Banca de Inversión:	<p>Finanzas Corporativas: Presta servicios de asesoría financiera y de agente financiero a empresas con requerimientos financieros, y para la obtención de recursos a través del mercado. Desarrollo esquemas de financiamiento corporativo y de ingeniería financiera, valuaciones y análisis, participación en colocaciones en el mercado, e inversión accionaria.</p> <p>Mercado Intermedio para la Mediana Empresa Mexicana: Esta es la Bolsa de Valores para la Mediana Empresa Mexicana que, por sus características, no puede acceder al mercado principal. NAFIN ofrece servicios de apoyo financiero al momento de la colocación, de promoción y asesoría financiera. Así mismo, establece los nexos correspondientes entre empresas, intermediarios financieros, autoridades y órganos reguladores, Bolsa Mexicana de Valores (BMV), etc.</p>	Su objetivo es dar cumplimiento a su misión Institucional en materia de captación de recursos, de desarrollo de esquemas de financiamiento corporativo y público, de asesoría e intermediación financiera, así como de desarrollo del mercado en la estructuración y operación de instrumentos de los mercados de dinero y de capitales.
Operaciones Internacionales:	<p>De la diversidad de servicios financieros que NAFIN ofrece, destaca:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado de divisas • Líneas de crédito de corto plazo, mediano plazo y largo plazo en dólares • Líneas Globales de mediano y largo plazo. • Cartas de Crédito. • Asesoría financiera para operaciones de comercio exterior. • Asesoría a empresas mexicanas para la emisión de bonos en los mercados internacionales. 	Participar activamente en la promoción, gestión, tramitación y ejecución de financiamientos enfocados al fomento de los principales sectores económicos .

Fuente: Nacional Financiera: *Catálogo de Productos y Servicios*. México: Nacional Financiera, S.N.C., 1999; p.28

La Institución se planteó como objetivo fomentar la actividad industrial, poniendo énfasis en la promoción de proyectos de inversión socialmente prioritarios, destacando como instrumentos esenciales los Programas de Desarrollo de Proveedores, Financiamiento de Proveedores del Sector Público, Capital de Riesgo y Garantías. La actividad institucional se norma por el propósito de ir convirtiendo a los clientes potenciales en reales y, de esta manera, ampliar su incidencia en la economía nacional. Con base en lo anterior, además de los productos tradicionales, se pretende ampliar la gama de productos y servicios financieros que satisfagan simultáneamente las necesidades tanto de los clientes (usuarios finales) como de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

Al mismo tiempo, se busca estrechar y mejorar las relaciones con la Banca Comercial y fortalecer a los intermediarios financieros no bancarios clasificados como viables, lo que permitirá incrementar la canalización de recursos y otros servicios financieros institucionales.

De esta manera, NAFIN adecua sus programas y servicios a criterios claros de Banca de Fomento Industrial, con la finalidad de coadyuvar al logro de un desarrollo sectorial y regional más equilibrado que permita a la planta productiva nacional enfrentar, en condiciones de creciente competitividad, los retos y aprovechar las oportunidades que se derivan de una economía cada vez más abierta e interrelacionada.

2.3.2 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

Otro Banco de Fomento es el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT), que tiene por objeto apoyar la política económica del Gobierno Federal en materia de comercio exterior a través de apoyos financieros, promocionales y garantías al comercio exterior.

La función fundamental de la Banca de Desarrollo es promover y ejecutar operaciones de financiamiento a mediano y largo plazo, tanto en la reinversión como en la puesta en marcha de proyectos productivos de inversión y de infraestructura.

Dichos emprendimientos, así financiados; corresponden en su mayor parte a iniciativas del sector privado nacional del país, que por su naturaleza y envergadura no son atendidos por la Banca comercial, como es el caso de las PYMEs.

La Banca de Desarrollo da financiamiento a la mayor parte de las PYMEs, que hoy integran al sector productivo más representativo, canalizando fondos y recursos internos de gran volumen e importancia económica y social.

Se cuenta con cinco productos financieros y un esquema de garantías para apoyar las operaciones de exportación y de importación:

- Pre-exportación
- Ventas de exportación
- Proyectos de inversión
- Unidades de equipo importadas
- Importación de productos básicos
- Esquema de garantías

Las personas físicas o morales susceptibles de recibir apoyo son aquellos que independientemente de su tamaño, cuenta con productos o servicios exportables y que participan directa o indirectamente en actividades de exportación.

Los productos que apoya son aquellos que cuentan con un Grado Mínimo de Integración Nacional (GIN) del 30% dentro de su costo directo de producción, en el caso de servicios éstos deben presentar un 30% como mínimo de Ingreso Neto de Divisas (IND) con respecto al valor total del proyecto.

Los apoyos se otorgan en dólares a exportadores directos y en moneda nacional a exportadores indirectos. Los plazos se determinan en función a los procesos productivos y a las condiciones pactadas con los compradores internacionales. Las tasas de interés aplicables son determinadas conforme al costo de captación más las comisiones de intermediarios de BANCOMEXT y la Institución Financiera Intermediaria.

2.7 Programas y Servicios de BANCOMEXT	
Operación	Descripción
Pre-exportación:	Mediante esta operación se apoyan las etapas de producción, acopio, existencias de materias primas y de bienes terminados, la prestación de servicios, así como la importación de materias primas, componentes, empaques y embalajes, relaciones y materiales que se incorporen a bienes de exportación, mediante el mecanismo de "desembolso" y "reembolso"
Ventas de Exportación:	Se apoyan las ventas al exterior de productos y servicios.
Proyectos de Inversión:	El apoyo se otorga a proyectos de inversión altamente generadores de divisas en las etapas de construcción, modernización, desarrollo tecnológico, etc.
Unidades de Equipo Importadas:	Se apoya a todas las empresas de los sectores de manufactura y servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y de turismo; en las importaciones provenientes de Estados Unidos de América y de otros países.
Importación de Productos Básicos:	A través de las líneas de crédito de importación se apoya a todas las empresas importadoras de productos básicos.

Fuente: BANCOMEXT; *Guía Básica del Exportador*, México; Banco Nacional de Comercio Exterior; 1998; 6ª. Edición, p. 394.

BANCOMEXT apoya a todas las empresas que participan en actividades relacionadas con el Comercio Exterior, ya sea como Exportadores Directos, Proveedores de Exportadores Actuales y a las empresas con potencial para exportar, independientemente de la estructura de su capital social y de su tamaño.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La mayor parte de las operaciones crediticias las realiza la Institución a través de la infraestructura bancaria existente y, los recursos que posee provienen de su capital, de la contratación de créditos externos y los resultantes de su propia operación.

De esta manera, BANCOMEXT apoya, a través de la Banca de Comercio, Arrendadoras Financieras, Casas de Factoraje y Uniones de Crédito (que tengan línea vigente de crédito con BANCOMEXT), a las empresas de los Sectores de Manufactura y Servicios, Minero-Metalúrgicos, Agropecuario, Pesca y Turismo que participan en la actividad de Comercio Exterior.

2.4 EVALUACIÓN DE LAS FUENTES BANCARIAS DE FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

La PyME cuenta con gran diversidad de esquemas crediticios, cada uno de ellos con características muy particulares que pretenden adecuarse a sus necesidades en cuanto a monto, plazo y tasas de interés, para atender sus necesidades de capital.

Ante el proceso de internacionalización que presenta la economía mexicana la PyME necesita aumentar su nivel de productividad, mejorar su calidad y, en general, elevar su competitividad; para lo cual requiere de diversos apoyos, entre los que destacan los siguientes: un crédito ágil y oportuno, para modernizar sus instalaciones; suficiente capital de trabajo; garantías complementarias que le permitan el acceso al financiamiento; capacitación para elevar su nivel de gestión empresarial; asistencia técnica para mejorar su productividad y calidad; incremento de su nivel tecnológico para eficientar procesos y reducir costos; capacidad de agruparse para lograr economías de escala sin perder capacidad de adaptación y flexibilidad.

Las inversiones de las PyMEs se reflejan en un corto plazo tales como, producción adicional y dependen menos de los insumos importados. Esto significa que las inversiones en estos estratos tienen un efecto multiplicador más rápido y mayor que otros tamaños de empresa; la característica más importante de estas empresas radica en que son un vehículo importante para alcanzar los objetivos de crecimiento y equidad del país. Por lo anterior, deben modernizarse para enfrentar con éxito la apertura comercial y transformar en oportunidades las nuevas circunstancias que trae consigo la internacionalización de la economía mexicana.

La recuperación económica del país y su encauzamiento hacia una nueva etapa de desarrollo y crecimiento económico sostenidos, ha sido posible gracias a la implementación de una serie de programas de política económica y de

medidas específicas que tienen por objetivo apoyar al sector productivo, en especial al de la PyME, los cuales promueven un entorno competitivo y apoyan el fortalecimiento de estas empresas.

Los Intermediarios Financieros representan un papel muy importante, ya que éstos son los que se encargan de conceder el crédito y las garantías que son necesarias para que se lleven a cabo los objetivos del programa.

2.8 Fondos y Programas de Apoyo	
Programa	Descripción
FOGAIN:	Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña. Creado en 1953 para atender las necesidades de financiamiento de mediano y largo plazo de la PyME que ya desde los años 50's crecía en número derivado del impacto de los grandes proyectos y del proceso de industrialización. Este fondo operó como Banco de segundo piso, canalizaba el financiamiento a través de la Banca Comercial, la cual atendía directamente a los acreditados y tomaba el riesgo de los proyectos que en su totalidad eran de PyMEs.
FOMIN:	Fondo Nacional de Fomento Industrial. Creado en 1972 cuyo propósito fue propiciar el establecimiento de nuevas PyMEs, así como el desarrollo de nuevos proyectos industriales en empresas ya en operación, mediante la participación con capital de riesgo de NAFIN.
FIDEIN:	Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales. Constituido en Nacional Financiera en 1979, y cuyo propósito fue promover el establecimiento y desarrollo de parques, ciudades industriales y centros comerciales para propiciar polos de desarrollo y la mejor colocación de la actividad económica.
FONEP:	Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. Creado en 1967 como un fideicomiso en NAFIN, su principal objetivo se centraba en el financiamiento de estudios de preinversión que permitieran a los industriales sustentar sobre bases más sólidas los proyectos de inversión.
PAI:	Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña. A través de él NAFIN tenía por objetivo promover la capacitación y asistencia técnica mediante extensionismo industrial hacia las MIPYMEs.
PROMYP:	Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa. El propósito de este programa es conceder créditos con trámites simplificados para financiar el pago de sueldos y salarios, la compra de insumos, maquinaria y equipo.

Programa	Descripción
Programa de Modernización:	Mediante este Programa se apoya a empresas medianas y grandes que reorientan su estructura, procesos productivos y de comercialización para incrementar y mejorar sus niveles de competitividad; proporciona crédito y garantías para la inversión de maquinaria, equipo e instalaciones destinados a la modernización de las empresas, así como para cubrir las necesidades de capital de trabajo permanente.
Programa de Apoyo Tecnológico:	A través de este Programa se otorga financiamiento y garantías a mediano y largo plazos, así como asistencia técnica para la asimilación, adaptación, investigación y desarrollo tecnológico de productos industriales y la prestación de servicios técnicos, al igual que su transferencia, comercialización y utilización.
Programa para Estudios y Asesoría:	Con este Programa se otorga financiamiento para la formulación de estudios de viabilidad y de preinversión, así como otras asesorías a fin de sustentar técnicamente la planeación y la ejecución de proyectos productivos, que fortalezcan la capacidad de gestión empresarial y hagan posible el acceso a otros programas de apoyo.

Espinosa Villarreal Oscar. *El impulso a la Micro, PyME, F.C.E. México 1993*; p. 48-49 y 54-55.

El objetivo de estos programas era el de propiciar, desarrollar y consolidar la modernización de la PyME, establecido en las estrategias y políticas gubernamentales, apoyando al sector productivo para que cumplan con su papel estratégico de promover el crecimiento y desarrollo de la economía; actualmente han sido incorporados a las funciones y programas crediticios de NAFIN.

La Banca de Desarrollo cumple con una de las funciones asignadas por el Gobierno federal de promover el desarrollo industrial: otorgando un crédito ágil y oportuno para financiar capital de trabajo, innovaciones y desarrollo tecnológico en apoyo de la conversión de la planta productiva; ofreciendo garantías complementaria a las empresas de menor tamaño para acceder al crédito institucional; y dándole asistencia técnica y acceso a la información, que oriente las acciones de crecimiento, productividad y mejora de calidad, propicie su modernización, disminuya costos y aumente su eficiencia.

Cabe mencionar que el apoyo otorgado por la Banca de Desarrollo es otorgado a 98 de cada 100 establecimientos existentes en el país y a un conjunto de empresas que muestran un alto grado de dispersión tanto regional como sectorial.³⁰

La Banca de Desarrollo desempeña un papel importante dentro de las alternativas de financiamiento con que cuentan las PyMEs, éstas obtienen los

³⁰ Espinosa Villarreal Oscar. *El impulso a la micro pequeña y mediana empresa, FCE, México, 1993*, p.56.

recursos necesarios para realizar sus operaciones productivas a través de los intermediarios financieros como la Banca Comercial, y gran número de entidades financieras no bancarias, como las Arrendadoras, Empresas de Factoraje, Uniones de Crédito, Entidades de Fomento y Sociedades de Ahorro y Préstamo (Cajas de Ahorro), que incrementan notablemente el potencial de atención a este sector.

2.5 EL PROBLEMA CON LA BANCA MEXICANA

La crisis económica iniciada con la evaluación del peso, en diciembre de 1994, produjo importantes repercusiones sobre la salud del Sistema Financiero Mexicano, hubo una contracción severa de la actividad económica, sin precedentes desde la gran depresión de los años treinta, se redujo particularmente significativa en el consumo y la inversión; depreciación del tipo de cambio; incremento sustancial en las tasas de interés; volatilidad en los mercados financieros; amortización acelerada de créditos, en términos reales; vencimientos de deuda externa pública y privada de corto plazo por más de 40 mil millones de dólares aunado a un déficit en cuenta corriente de 30 mil millones de dólares sin posibilidad de refinanciamiento,³¹ y salidas masivas de capital.

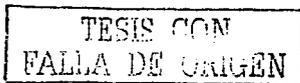
Todo lo anterior implicó que la situación de la Banca se deteriorara rápidamente, causando un aumento de la cartera vencida, descenso de los niveles de capitalización, riesgos de insolvencia cada vez mayores y probabilidad creciente de una corrida bancaria. Ante esta delicada situación se requirió actuar con prontitud y determinación para evitar la quiebra del Sistema Financiero.

Una corrida financiera hubiera implicado la insolvencia del instituciones financieras, retiro masivo de recursos, colapso del Sistema Financiero, ruptura generalizada del sistema de pagos, quiebra masiva de empresas y pérdida de millones de empleos.

Desde enero de 1995 se pusieron en marcha medidas para hacer frente a esta situación, se instrumentaron acciones oportunas para contener el riesgo de una crisis sistémica: proporcionando liquidez y solvencia, fortaleciendo el marco regulatorio, aligerando la carga financiera de los deudores e incrementado el bajo nivel de capitalización. Con estas acciones se evitó una corrida del Sistema Financiero buscando ante todo garantizar los depósitos de los ahorradores. Así mismo, la experiencia internacional indica que un apoyo oportuno disminuye el costo de la crisis.

Cuando una crisis afecta el Capital Bancario, el Gobierno enfrenta una disyuntiva: o permite que los costos sean absorbidos por el depositante, o bien se

³¹ *Coyuntura Económica y el problema de la Banca en "México de cara al 2000".* X Foro Nacional IMEF, Banco de México, Monterrey, Nuevo León, 1998.



asume parcial o totalmente quebrantos con recursos fiscales. Transferir el costo al ahorrador en una situación de debilidad del sistema, inevitablemente genera una corrida; en este caso, los costos fiscales aumentan frente a los costos de asumir desde el principio quebrantos con recursos fiscales. Se ha argumentado que la adquisición de la totalidad de las Instituciones Bancarias por parte del Gobierno, hubiese sido una opción pero la falta de personal capacitado para sustituir a los administradores y la mayor presión sobre el Gobierno, como administrador de los Bancos para condonar adeudos, realizar quitas indiscriminadas y no ejercer garantías hubiese implicado mayores pérdidas de negocios y por ende más costos para la sociedad.

Por ello, se escogió la opción que representaba el menor costo; así el Gobierno Federal se vio en la necesidad de instrumentar una serie de programas de apoyo a ahorradores y deudores. El objetivo que se perseguía era el de proteger los ahorros de la población, evitar el colapso del Sistema Bancario, atenuar el impacto de la crisis sobre los deudores y restablecer lo más rápidamente posible una sana intermediación financiera. Los criterios a seguir fueron minimizar el costo en términos de la actividad económica, la inflación y la erogación fiscal; así como apoyar a las instituciones no a los accionistas.

Los programas instrumentados buscaron ante todo garantizar que el patrimonio de los ahorradores no se perdiera y que a su vez se restablecieran progresivamente las condiciones necesarias para una sana intermediación financiera.

Cuadro 2.9 Programas de Apoyo

Programas de Apoyo a Deudores	Programas de Apoyo al Sector Financiero
<ul style="list-style-type: none"> • UDIS • ADE • HIPOTECARIO • FINAPE • FOPYME 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventanilla de liquidez en dólares. • Apertura a la inversión extranjera de Bancos pequeños y medianos. • Intervención de Instituciones insolventes. • Programa de Capitalización Temporal (Procapte). • Programa de Compra de Cartera. • Adecuación de los criterios contables a estándares internacionales, capitalización a riesgos de mercados, criterio para el otorgamiento de créditos, etc.

FUENTE: *Coyuntura Económica y el problema de la Banca en "México de cara al 2000"*. X Foro Nacional IMEF, Banco de México, Monterrey, Nuevo León, 1998.

El apoyo del Gobierno Federal se instrumento a través del Fobaproa, cuyo patrimonio se agotó con motivo de los primeros apoyos otorgados en 1994; con posterioridad a la crisis financiera, ante la necesidad de continuar con los apoyos al Sistema Financiero y en ejercicio de la facultad que la Ley General de Deuda

**TESIS CON
FALLA DE URGEN**

Pública otorga al Gobierno Federal, éste garantizó las operaciones que el Fobaproa realizó para mantener la estabilidad del Sistema Financiero. Los pasivos del Fobaproa que cuentan con garantía del Gobierno Federal, constituyen deuda pública contingente que deberá ser atendida en los términos que establece la propia Ley. La propuesta del Ejecutivo Federal consiste en cambiar la naturaleza de los mencionados pasivos para que sean deuda pública directa para poder disminuir el costo fiscal del proceso de saneamiento bancario y contribuir al fortalecimiento de la economía mexicana.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO BURSÁTIL COMO ALTERNATIVA DE FONDEO A PROYECTOS DE INVERSIÓN DEL SECTOR EMPRESARIAL EN MÉXICO

Cualquier país en vías de desarrollo encuentra como fundamental el que su Mercado de Valores resulte atractivo para los inversionistas nacionales e internacionales, conducir estos flujos hacia las empresas se convierte en un proceso de inversión-rendimiento y de desarrollo - crecimiento, y de esta manera, todos los participantes encuentran un ángulo de beneficio que acaba teniendo efectos positivos a niveles inclusive sociales.

El Mercado de Valores en México ha tenido en los últimos veinte años un impresionante crecimiento, a pesar de los descalabros sufridos en las cíclicas crisis del pasado y probablemente el único defecto que pudiera señalársele es que ha sido utilizado de manera casi exclusiva por consorcios y empresas de gran tamaño, lo que reduce el beneficio a un número relativamente pequeño de entidades. Por esta razón, cuando se anunció el establecimiento del Mercado para la Mediana Empresa Mexicana, la noticia fue recibida de manera inmediata con gran beneplácito por parte de los empresarios, llevar el necesario capital fresco a las empresas medianas se contemplaba como indispensable, ya que entre 1995 y 1996 las empresas medianas estaban sufriendo la peor crisis de su historia; no tener acceso a flujos de capital condenaba a las empresas a la reducción de operaciones con despidos masivos que esto conlleva, cuando no, a la suspensión de pagos o a la quiebra.

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) es una Institución que, a lo largo de su historia, ha fomentado de manera importante el desarrollo de México. Junto con las instituciones que conforman el Sistema Financiero, la Bolsa ha contribuido a la eficiente canalización del ahorro hacia la inversión productiva. Esta última, a su vez, ha incrementado el acervo del capital del país, vital para aumentar la oferta de empleos, la productividad de la mano de obra y la competitividad de los productos mexicanos en el exterior.

La competitividad y desarrollo de cualquier país, depende en gran medida, de la existencia de un mercado de capitales consolidado y de una industria bursátil bien organizada.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.1 ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE VALORES MEXICANO

El Mercado de Valores es uno de los submercados en que se divide el Sistema Financiero Mexicano, puede ser definido como el "conjunto de mecanismos que ponen en contacto a oferentes y demandantes de valores, es decir de los títulos de crédito que cuentan con el registro en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI) y cotizan en Bolsa".³²

El Mercado de Valores tiene como finalidad la canalización de recursos hacia empresas y proyectos productivos para financiar su desarrollo. Dicha finalidad se logra a través de la interacción de las entidades emisoras de valores, los intermediarios bursátiles y los inversionistas, los cuales están sujetos a la regulación y supervisión de las autoridades financieras, entre ellas la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

El Mercado de Valores está formado por un mercado primario, o de primera colocación; y un mercado secundario, el cual le otorga liquidez al inversionista y con esto incrementa el atractivo de los títulos de crédito. Los oferentes en este mercado son las empresas emisoras de valores y los demás son los inversionistas, de los cuales se denomina colectivamente Público Inversionista. Este mercado desempeña un papel primordial dentro de la economía mexicana, tanto como una alternativa de financiamiento, para las empresas públicas y privadas, como de inversión para el público inversionista. El Mercado de Valores está integrado además de los oferentes y demandantes de valores, por un conjunto de Instituciones, Instrumentos y Autoridades. Las empresas e inversionistas participan en operaciones de compraventa de valores a través de la Bolsa de Valores, lugar a donde los intermediarios bursátiles concurren para realizar las operaciones que le son encomendadas.

Existen varios tipos de valores, cada uno de los cuales es un Instrumento de Inversión-Financiamiento que se ha diseñado con el fin de conectar las necesidades coincidentes de grupos de inversionistas potenciales con segmentos de demandantes de recursos. Cada uno de estos tipos de valores tiene ciertas características, expresadas en los derechos y obligaciones a que se sujetan los participantes, emisor y tenedor;³³ por lo que puede considerarse como un instrumento que cumple con las necesidades de cierto sector de inversionistas y

³² Gonzálo Blanco H. y Savita Verma. *El Sistema Financiero Mexicano*. Captus Press, Canadá 1996, p. 95

³³ En el Mercado de Valores, al ser el mercado secundario parte integral del mismo, el contraparte del emisor es quien es el tenedor de los títulos de crédito en un momento determinado.

demandantes de recursos con características complementarias en plazo, monto, grado de liquidez, nivel de riesgo, etc.

Para efectos de este capítulo definiremos algunos conceptos que en material de Financiamiento Bursátil se pueden encontrar.

Un valor es un título de crédito que se ha emitido en serie o en masa³⁴ es un documento que expresa que el titular es poseedor de un derecho, el cual generalmente es una fracción ya sea del capital social de una empresa, cuando se trata de títulos de Acciones; o de la deuda de una empresa o del Gobierno, cuando se trata de títulos de deuda. Los títulos de crédito, ya sea que representen capital o deuda, en el Mercado de Valores se fraccionan con el fin de dispersar su tenencia, permitiendo que sean varios quienes otorguen el financiamiento; por lo cual, para evitar que existan ventajas y privilegios, de acuerdo a la legislación vigente.³⁵

Los títulos de una misma emisión deben ser homogéneos o sea cada uno debe otorgar exactamente los mismos derechos y obligaciones por cada unidad de valor nominal. Así mismo, como ya se ha mencionado anteriormente, existe el requisito de que los títulos de crédito se registren en el RNVI, y que sobre ellos se realice Oferta Pública, para que sean considerados como valores y puedan ser objeto de intermediación en el Mercado de Valores por lo tanto, los valores son la mercancía que se negocia en el Mercado de Valores, es lo que en él se compra y se vende diariamente, con lo cual el dinero pasa de los oferentes a los demandantes, la Oferta Pública es el mecanismo mediante el cual los valores son colocados.

El Mercado de Valores, de esta manera, cumple una función importante para fomentar el crecimiento de las empresas y, por lo tanto, para el desarrollo de la economía; por un lado, conlleva una fuente de recursos de deuda y de capital para las empresas con la cual pueden respaldar su operación o programas de expansión, según sea el caso; y por el otro, ofrece a los ahorradores variadas alternativas de inversión, con las cuales pueden obtener rendimiento y protección de su poder adquisitivo de acuerdo a un amplio marco de expectativas.

³⁴ Cfr. Art. 3 de la Ley Mexicana de Valores

³⁵ En el caso de las acciones, en el art. 112 de la Ley General de Sociedades y Mercantiles se establece que las acciones deben ser de igual valor y, dentro de la misma clase, deben conferir los mismos derechos.

La Oferta Pública es un proceso para la suscripción de compra o venta de títulos de crédito a través de la Bolsa de Valores que se realiza por medio de un aviso público.³⁶

El procedimiento normal de una Oferta Pública comprende además de los trámites de registro del valor, la elaboración de un prospecto que describe tanto a la emisión como al emisor, una serie de presentaciones ante inversionistas potenciales, la publicación de un aviso de la oferta en al menos 2 diarios de mayor circulación en la Ciudad de México, el período de suscripción y el cruce de registro en la Bolsa de Valores para formalizar la suscripción. Únicamente los títulos y documentos inscritos en la sección de Valores del RNVI, a cargo de la CNBV, pueden ser objeto de oferta pública.³⁷ Para inscribirlos dicha autoridad verifica que hayan sido emitidos por empresas sólidas y solventes, lo que constituye una de las medidas de control orientadas a garantizar, a quienes invierten vía Bolsa, seguridad en cuanto a la seriedad de las empresas emisoras, a la existencia de elementos de administración profesional y al suministro oportuno de información por parte de las mismas. En el caso de los títulos de deuda como el papel comercial, los pagarés de mediano plazo y las obligaciones se requiere la presentación de un dictamen de calificación de la emisión otorgada por una empresa calificadora de valores que certifica que no existe un riesgo excesivo de que el emisor no cumpla con los derechos que confiere un valor en cuanto a pago de intereses y amortizaciones. Además deben ser aprobados por la Bolsa para ser colocados y cotizar en la misma, quien al cumplir los requisitos les otorga su registro en Bolsa.

El Mercado de Valores puede ser dividido, a su vez, en submercados de acuerdo a la naturaleza de las operaciones que en él se realizan, con este fin pueden utilizarse como criterios la naturaleza de la oferta, el plazo de las emisiones que en él se negocian o el tamaño de los emisores.

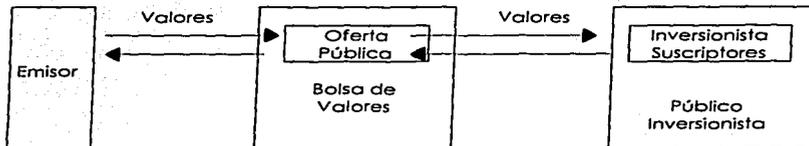
De acuerdo con la naturaleza, se puede establecer que existe un mercado primario, o de distribución original, y un mercado secundario.

- a) **El Mercado Primario:** esta compuesto por colocaciones de nuevas emisiones, resultantes de aumentos en el capital o el pasivo de las empresas, que aportan recursos frescos a sus emisoras.

³⁶ Cfr. Art. 2 de la Ley Mexicana de Valores "en donde se considera oferta Pública todo anuncio para la compra o venta de valores que se realiza por algún medio de comunicación masiva o mediante un prospecto no dirigido específicamente.

³⁷ Cfr. Art. 11 de la Ley Mexicana de Valores

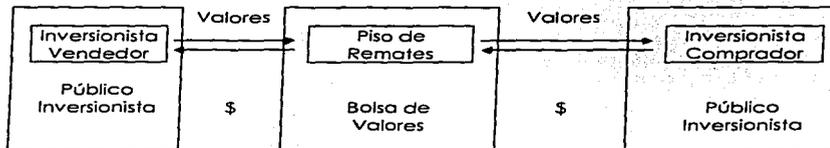
Figura 3.1 El Mercado Primario



Estas colocaciones se realizan mediante oferta pública primaria, hecha explícita en un prospecto o folleto que proporciona la información básica de la empresa emisora y las características de la emisión, a aquellos inversionistas que estén interesados en suscribir parte de la oferta, por el lado contrario una empresa, en determinado momento, puede estar interesada en la readquisición de sus propios valores, lo cual puede realizarse a través de una oferta pública de recompra, en el caso de Acciones o mediante una amortización anticipada, en el caso de títulos de deuda.

- b) **El Mercado Secundario:** se conforma de las transacciones con valores que ya han sido colocados, que se encuentran en poder del público y que ofrecen nuevamente como resultante del interés de sus poseedores por tener liquidez (fig. 3.2) es decir salirse de la operación que representa el Título de crédito para tener nuevamente dinero en sus manos.

Figura 3.2 El Mercado Secundario



Las transacciones del mercado secundario no aportan dinero a las empresas emisoras, más bien constituyen un cambio de manos de los valores previamente emitidos, proporciona liquidez a los inversionistas a través de la venta de los instrumentos antes de su fecha de vencimiento. Este mercado se forma principalmente por las operaciones que diariamente se llevan a cabo en el Piso de Remates de la BMV. Los movimientos en el precio de los valores que suceden diariamente en este mercado son el resultado de las fuerzas de la oferta y la demanda, mismas que incorporan toda la información y expectativas que tienen los inversionistas que actúan en él.

Un cambio especial, en el que intervienen la Oferta Pública en el Mercado Secundario, se presenta cuando se desea vender un paquete importante de Acciones propiedad de un inversionista, grupo de inversionistas, o bien, que previamente han sido adquiridas en el Mercado por la propia empresa emisora con cargo a una reserva para la adquisición de acciones propias y que son mantenidas como acciones de tesorería, una alternativa en esta situación es realizar una oferta pública secundaria con el fin de lograr un precio adecuado y la pulverización del paquete.

El Mercado de Valores puede dividirse también en Mercado de Dinero y Mercado de Capitales de acuerdo al plazo original de emisión de los valores que en el se intercambian. La diferencia básica entre ellos radica en que en el Mercado de Dinero se operan valores de corto plazo con una vigencia menor a 1 año, mientras que en el Mercado de Capitales los títulos que se negocian son los emitidos con un plazo mayor a un año (fig. 3.1).

En el Mercado de Dinero el inversionista puede participar en los denominados instrumentos gubernamentales que representan deuda del Gobierno Federal y en títulos de deuda de corto plazo emitido por empresas e Instituciones de Crédito. Los valores que se negocian en este Mercado son, entre otros, los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes), los Bonos de la Tesorería de la Federación (Tesobonos), los Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (Bondes), los Bonos Ajustables del Gobierno Federal (Ajustabonos), el Papel Comercial (PC) y las Aceptaciones Bancarias (ABs). Es importante aclarar que los instrumentos gubernamentales, a pesar de poderse emitir a plazos mayores a un año, se clasifican dentro del Mercado de Dinero debido a que los inversionistas pueden invertir en ellos a corto plazo por que cuentan con un Mercado Secundario de una gran liquidez; e incluso pueden invertir en ellos a corto plazo sin el riesgo que representan las fluctuaciones de precios en el Mercado Secundario, al ser factible el realizar operaciones de reportos sobre ellos.

En el Mercado de Capitales, el inversionista tiene la opción de participar en el financiamiento de empresas mediante la adquisición de títulos que representan pasivos de largo plazo, o bien en sus riesgos de operación y en sus utilidades a través de la adquisición de acciones que son títulos que representan capital. En

este Mercado, entre otros instrumentos, se encuentran: los pagarés de mediano plazo, las Obligaciones, los Certificados de Participación Inmobiliaria Amortizables (CPIs), los Certificados de Participación Ordinarios Amortizables (CPOs), las Acciones y los Certificados de Participación Ordinaria no Amortizables que representan Acciones (CPOs).

En la Bolsa existen 2 secciones para la cotización de Acciones, el Mercado Principal o Sección "A" y el Mercado Intermedio o Sección "B"³⁸ el cual está destinado a la negociación de Acciones emitidas por empresas medianas; es un segmento del Mercado de Capitales en donde operan Acciones de emisoras que no cumplen con las características requeridas por el mercado principal en cuanto al tamaño de empresa, operatividad, liquidez y pulverización. Su objetivo es darle acceso al Financiamiento Bursátil a tales empresas, de las que existen un gran número y que por representar un gran potencial de crecimiento sus Acciones pueden alcanzar una circulación significativa.

El Mercado de Valores en México está conformado por una serie de participantes que actúan en él, los cuales pueden ser clasificados, de acuerdo al papel que desempeñan en la realización de la intermediación bursátil, en participantes directos, autoridades y organismos de apoyo.

Los compradores de valores, que pueden ser tanto personas físicas como personas morales, en conjunto forman lo que se denomina el Público Inversionista; el cual, al demandar valores, ofrece recursos a los emisores, permitiéndoles cumplir con sus requerimientos financieros.

Existe un tipo muy importante de inversionistas a los que se conoce con la denominación de Inversionistas Institucionales y que son instituciones cuya actividad esta ligada a la inversión; entre éstos se incluyen las Instituciones de Seguros, las Instituciones de Finanzas, las Sociedades de Inversión, los Fondos de Pensiones y Jubilaciones de Personal y los Fondos de Primas de Antigüedad.

Las empresas demandantes de recursos tienen la alternativa de obtenerlos tornándose en emisores en el Mercado de Valores, colocando y listando sus títulos de deuda y capital en la Bolsa, para lo cual deben probar ser sólidas y solventes para ser autorizadas por la propia Bolsa y por la CNBV, entidad que las inscribe en la sección de valores del RNVF. El otro tipo de emisor que existe en el Mercado de Valores es el Gobierno Federal, quien actúa colocando entre el Público Inversionista títulos de deuda con la finalidad de obtener recursos para el financiamiento de algunas de sus actividades, así como una medida de control monetario.

Los intermediarios bursátiles son aquellas Instituciones que ponen en contacto a oferentes y demandantes de valores en el Mercado de Valores. La

³⁸ El 7 de julio de 1993 inició sus operaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

intermediación Bursátil en México se considera un mercado especializado bursátil en México se considera un mercado especializado y está reservado a aquellas Instituciones autorizadas por la CNBV, para lo cual, entre otros requisitos que establece la LMV, deben ser socios de una Bolsa de Valores.

Las Casas de Bolsa son el principal tipo de Intermediario Bursátil; son empresas autorizadas por la CNBV para realizar operaciones de intermediación bursátil, actividad que consiste en actuar como agentes colocadores y como agentes de valores.

El Especialista Bursátil es una nueva figura de Intermediario Bursátil en el Mercado de Valores en México; es un intermediario que tiene encargado la formación de Mercado para una o varias emisiones sobre las cuales cuenta con la autorización de la CNBV para operar por cuenta propia. El especialista bursátil está obligado a proporcionar liquidez y estabilidad a las Acciones con las cuales opera, comprando cuando el mercado carece de comprador y vendiendo cuando carece de vendedor; en la realización de esta actividad cumple varias funciones en el Mercado de Valores, entre las que se encuentran:

- Servir de enlace en el tiempo con las operaciones que realiza entre compradores y vendedores.
- Funcionar como agente de inversionistas, conservando órdenes limitadas de compraventa que están fuera de mercado.
- Contribuir a estabilizar y añadir liquidez y profundidad al mercado para operar por cuenta propia.

En el Mercado de Valores, existen autoridades encargadas de vigilar que los participantes cumplan con la legislación aplicable en tanto en su funcionamiento como al realizar operaciones en el mismo:

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Registro Nacional de Valores e Intermediarios

Los Organismos de apoyo:

- Bolsa mexicana de Valores
- Instituciones para el Depósito de Valores (INDEVAL)
- Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL)

- Nacional Financiera (NAFIN)
- Empresas Calificadoras de Valores
- Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles
- Instituto Mexicano del Mercado de Capitales (IMMEC)
- Academia Mexicana de Derecho Bursátil (AMDB)

La integridad del Mercado está regulada por la SHCP y por la CNBV, quienes conforman su marco jurídico y normativo, además de la BMV, quien se encarga de vigilar y promover normas estrictas de autorregulación; otras disposiciones y normas están contenidas en la LMV, Ley de Sociedades de Inversión (LSI), Reglamento General Interior de la Bolsa Mexicana de Valores (RGIMBV), así como en el Código de Ética Profesional de la Comunidad Bursátil Mexicana (CEPCBM). Cabe mencionar la importante participación de S.D. Indeval al implantar el mecanismo innovador de "Título Único",³⁹ que sitúa al mercado mexicano a la vanguardia en esta práctica.

3.2 MARCO LEGAL

Las normas y reglas que se aplican en el Mercado de Valores se derivan principalmente de la LMV y se complementa con otras leyes y reglamentos relacionados. A continuación de enumeran todas las leyes, reglamentos y ordenamientos legales que conforman el marco legal del Mercado de Valores:

Cuadro 3.1 Leyes, Reglamentos y Ordenamientos Legales	
Ley del Mercado de Valores:	Tiene como su objetivo fundamental el regular la Oferta Pública de valores, la intermediación de valores, las actividades de las personas y entidades que intervienen en el Mercado de Valores, el funcionamiento del RNVI, así como el desempeño de las autoridades y la prestación de servicios en el Mercado de Valores.
Ley de Sociedades de Inversión (LSI):	Regula la organización y funcionamiento de las Sociedades de Inversión, el de las Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión y la intermediación de las acciones representativas del capital de las Sociedades de Inversión en el Mercado de Valores.
Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (LCNBV):	Esta Ley la creó la CNBV, estableciendo las bases de su organización, así como las facultades que tiene en su función de supervisión y vigilancia sobre la actuación de los intermediarios financieros (sobre los intermediarios que operan en el Mercado de Valores, en el caso que nos ocupa).

³⁹ Consiste en depositar la totalidad de la emisión, mediante el amparo de un solo título.

Cuadro 3.1 Leyes, Reglamentos y Ordenamientos Legales

Los Circulares de la CNBV:	Son disposiciones y reglamentos de carácter general que pretenden fijar procedimientos específicos de operación para las Bolsas de Valores, Casas de Bolsa, Especialistas Bursátiles, Sociedades de Inversión, Instituciones para el Depósito de Valores, Empresas Calificadoras de Valores e Instrumentos, regulando aspectos que la Ley, por sus alcances, no contempla. Estas circulares están agrupadas por series: ⇒ Serie 10: Dirigidas a intermediarios ⇒ Serie 11: Dirigidas a emisoras ⇒ Serie 12: Dirigidas a Sociedades de Inversión ⇒ Serie 13: Dirigidas a Agrupaciones Financieras
Reglas para la Organización del Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RORNVI):	Como su nombre lo indica establece las reglas para la organización del RNVl, que valores pueden ser inscritos en el mismo y sus reglas de operación.
Reglamento general Interior de la Bolsa Mexicana de Valores (RIGBMV):	Define las diferentes operaciones que se pueden realizar en Bolsa, los tipos de valores y requisitos para cotizar en la misma y quiénes y qué requisitos requieren cumplir para ser miembros de esta institución. A este reglamento están sujetos tanto sus socios, Casas de Bolsa y Especialistas Bursátiles, como los representantes o auxiliares que realicen funciones en la Bolsa a nombre de los mismos.
Circulares del Banco de México:	Aunque el Banco de México principalmente emite circulares dirigidas hacia las Instituciones de Crédito también emite algunas que van dirigidas expresamente hacia las Casas de Bolsa, para lo cual se coordina con la CNBV; y emite otras que, por referirse a títulos gubernamentales y bancarios, tienen que ver con el Mercado de Valores.
Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:	Contempla la emisión, expedición, endoso, aval, aceptación y las operaciones que se consignan en los títulos de crédito; los derechos y obligaciones derivadas de los actos y contratos que hayan dado lugar a la emisión o transmisión de títulos de crédito, o se hayan practicado con éstos.
Ley General de Sociedades y Mercantiles (LGSM):	Regula aspectos relacionados con la organización y funcionamiento de las sociedades mercantiles.
Ley de Inversión Extranjera (LIE) y su reglamento:	Regula la participación de la inversión extranjera. En el Mercado de Valores, es aplicable tanto a dicha participación en los instrumentos de inversión como en el capital de los intermediarios.
Código de Comercio (CC):	Establece las disposiciones aplicables a los actos de comercio, algunas de las cuales tienen que ver con los instrumentos de financiamiento e inversión.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 3.1 Leyes, Reglamentos y Ordenamientos Legales

Código Civil para el Distrito Federal (CCDF)	
Ley de Impuesto sobre la Renta (LISR), su reglamento (RLISR) y la Resolución Miscelánea Fiscal Vigente:	Establece el régimen fiscal aplicable a los diferentes tipos de operaciones e instrumentos de financiamiento e inversión.
Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) y su reglamento (RLIVA) y el Código Fiscal de la Federación (CFF):	Complementan el régimen fiscal establecido por la LISR.
Código de Ética Profesional de la Comunidad Bursátil Mexicana (CEPCBM):	Establece las normas que deben regir la conducta de todas las personas físicas y morales que tienen responsabilidad en el manejo de información, dinero y/o valores en el mercado bursátil, o influencia en las decisiones de inversión al público.

Fuente: *El Sistema Financiero en México*. Gonzálo Blanco y Savila Verma. Edit. Captus Press, Canadá 1996; p. 111 a 113.

3.3 CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO BURSÁTIL EN MÉXICO

El financiamiento Bursátil es una herramienta que permite a las empresas ejecutar diversos proyectos de expansión. Una empresa se puede financiar a través de la emisión de acciones u obligaciones. El financiamiento le sirve a la empresa para:

- Optimizar costos financieros
- Obtener liquidez inmediata
- Consolidar y liquidar pasivos
- Crecer
- Modernizarse
- Financiar investigación y desarrollo
- Planear proyectos de inversión y financiamiento a largo plazo

El financiamiento obtenido por las emisoras en el Mercado de Valores debe ser aplicado conforme establecidos en el prospecto de colocación respectivo, a fin de cuidar que los recursos se destinen y reditúen una rentabilidad a los inversionistas. Para que una empresa pueda emitir acciones que coticen en la BMV debe contactar a una Casa de Bolsa, que es el intermediario especializado para llevar a cabo la colocación. A partir de ahí empezara para poder contar con las autorizaciones del BMV y de la CNBV.

- Las empresas interesadas deberán estar inscritas en el RNVI de la CNBV.
- Presentar una solicitud a la BMV, por medio de una casa de bolsa, anexando la información financiera, económica y legal correspondiente.

- Cumplir con lo previsto en el RGIBMV.
- Cubrir los requisitos de listada y mantenimiento de inscripción en Bolsa.

En el mercado accionario únicamente se pueden listar empresas cuyo capital contable sea mayor a 20 millones de UDI's. Aquellas empresas con un capital contable al momento de la oferta pública mayor a 20, pero menor a 125 millones de UDI's, deberán cumplir con los requisitos de listada y mantenimiento para la Subsección B o MMEX, mientras que aquellas que cuenten con un capital contable mayor a 125 millones de UDI's al momento de la oferta pública, corresponderán a la Subsección A o Mercado Principal.

Cuadro 3.2 Subsección A - Mercado Principal		
Requisitos	De listada	De mantenimiento
Estados Financieros Dictaminados	Ultimos 3 años	-----
Capital contable	Más de 125 millones de UDI'S	Más de 62.5 millones de UDI'S
Utilidad promedio de los últimos tres años	Positiva	-----
Valores sujetos a oferta pública	Mínimo 15% del capital pagado de la sociedad	-----
Número de accionistas	200	100
Acciones distribuidas entre el público inversionista	-----	12% del capital pagado de la sociedad

FUENTE: México, Bolsa Mexicana de Valores. (DE: Abril 2001: <http://www.bmv.com.mx>)

Cuadro 3.3 Subsección B - Mercado para la Mediana Empresa Mexicana		
Requisitos	De listada	De mantenimiento
Estados Financieros Dictaminados	Ultimos 3 años	-----
Capital contable	Más de 20 millones de UDI'S	Más de 10 millones de UDI'S
Utilidad promedio de los últimos tres años	Positiva	-----
Valores sujetos a oferta pública	Mínimo 30% del capital pagado de la sociedad	-----
Número de accionistas	100	50
Acciones distribuidas entre el público inversionista	-----	20% del capital pagado de la sociedad

FUENTE: México, Bolsa Mexicana de Valores. (DE: Abril 2001: <http://www.bmv.com.mx>)

Así mismo se requiere de lo siguiente:

- Información Cualitativa
- Acudir con un intermediario financiero, quien convoca al consejo de administración para el aumento de capital social, modificación de estatutos y del derecho de preferencia.
- Celebrar un encuentro bursátil y protocolizar actos de asamblea y consejos.
- Llevar una solicitud a su intermediario, quien a su vez la presentará ante la CNBV y la BMV,⁴⁰ anexando toda la información de carácter económico y financiero, además de la documentación propia de la oferta pública y colocación de acciones.
- Presentar una solicitud más para el listado de dichas acciones en la BMV.
- Su intermediario preparará el "prospecto" de colocación y demás documentos necesarios para la oferta pública.

a) Instrumentos de deuda a corto plazo

Aceptaciones Bancarias (AB's): Son letras de cambio denominadas en moneda nacional giradas por personas morales, domiciliadas en el país, a su propia orden y aceptadas por una Institución de Banca Múltiple con base a una línea de crédito previamente concedida a aquellas. Las AB's son colocadas entre el Público Inversionista a través de la Oferta Pública y cotizan en Bolsa, por lo tanto pudieran considerarse un instrumento mixto, o sea bancario y bursátil, mediante el cual se captan recursos del Público Inversionista en el Mercado de Valores que son destinados al financiamiento de PyMEs mediante el Sector Bancario; al ser descontadas en el mercado bursátil los fondos pueden ser acreditados a la cuenta de la empresa emisora. Aunque el procedimiento descrito anteriormente es el que tradicionalmente se seguía con las AB's, en la actualidad se procede de una manera diferente debido a que, para la Institución de Banca Múltiple, resulta poco práctico realizar una emisión para satisfacer las necesidades de cada una de sus clientes PyMEs demandantes de recursos; en lugar de ésto lo que se hacen es realizar directamente una emisión de AB's por un monto adecuado para cumplir con los requerimientos de colocación que prevean tener.

Las AB's representan, entonces, una fuente de recursos de corto plazo para las PyMEs, así como para las Instituciones de Crédito, y una opción mas de inversión cuyo rendimiento se ubica por arriba de otros instrumentos tradicionales. Su

⁴⁰ Dicha solicitud es un compromiso para cumplir y respetar las disposiciones legales y prácticas bursátiles; a ésta se anexa el certificado de inscripción el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, copia de escritura constitutiva y modificaciones, acta de emisión de valores y verificado de depósito de los títulos en S. D. Ineval.

riesgo es menor en comparación con el Papel Comercial, ya que una AB's, al haber sido aceptada por una Institución de Banca Múltiple, de hecho equivale a estar avalada por la misma; el Banco asume la responsabilidad de pagar el crédito, debido a que las Aceptaciones quedan endosadas en blanco bajo su poder. Por lo tanto pagan rendimientos que generalmente se ubican entre los de los Cetes y los de las emisiones vigentes de Papel Comercial, por lo que representan una porción importante del Mercado de Dinero, al proporcionar liquidez y atractivos rendimientos, entre otras de sus características.

Cuadro 3.4 Principales Características de las Aceptaciones Bancarias

Emisor:	Personas morales o Instituciones de Banca Múltiple.
Valor nominal:	\$100.00 o sus múltiplos.
Garantía:	La de la Institución de Banca Múltiple emisora o aceptante.
Plazo:	Cada emisión tiene su propio plazo. Se utilizan múltiplos de 7 días, usualmente 28, 91 y 182 días.
Colocación:	Mediante Oferta Pública.
Custodia:	Indeval.
Destino de los Recursos de Banca Múltiple:	Disponibilidad de recursos para colocación para las Instituciones.
Amortización:	Un sólo pago al vencimiento por el total de su valor nominal.
Rendimiento:	Se colocan a descuento con lo cual el inversionista obtiene un rendimiento al vencimiento, generado por una ganancia de capital. No genera intereses.
Liquidez:	Colizan en Bolsa y se pueden realizar operaciones.
Tipo de operación:	Sobre valores únicamente se pueden realizar operaciones de compraventa de contado y de reporto cuya liquidación se puede realizar el mismo día o 24 horas.
Comisión:	Este tipo de instrumentos no se maneja en base a comisión. Las Casas de Bolsa obtienen su utilidad a partir de la aplicación de diferenciales en los precios de compraventa de títulos.
Posibles adquirentes:	Personas físicas o morales, nacionales y extranjeras (excepto si su régimen jurídico los impide).

González Blanco H. y Savita Verma. *El Sistema Financiero en México*. Captus Press, Canadá 1996; p.305.

La clave de pizarra en Bolsa de las AB's menciona al nombre de la Institución de Banca Múltiple que la emitió o aceptó sin hacer ninguna mención del emisor primario si es que existe, esto debido a que el inversionista que las adquiere, sustenta finalmente el riesgo de la institución correspondiente y no de la o las empresas destino de los recursos.

Papel Comercial: Es un pagaré suscrito por una sociedad anónima, que representa deuda a corto plazo y estipula un compromiso de pago a una fecha determinada.⁴¹ Una de las principales características de este instrumento es que no otorga una garantía específica sobre los activos de la empresa emisora; se emiten con garantía quirografaria, por lo que la promesa de pago se hace en base a la liquidez y solvencia del emisor, constituyendo una opción más de financiamiento para las empresas.

Al no existir garantía específica y con el objeto de hacerse atractivo a la inversión, el Papel Comercial otorga un rendimiento superior al de otros instrumentos tradicionales como los Cetes y las AB's, con mayor calidad en cuanto a garantía para los inversionistas. El rendimiento adicional que se paga a los tenedores va en relación directa con la calidad y situación financiera de corto plazo de la emisora. En relación a lo anterior es conveniente mencionar que las emisiones deben obtener un dictamen favorable de una Empresa Calificadora de Valores a fin de que pueden ser inscritas en el RNVI.

Cuadro 3.5 Principales Características del Papel Comercial

Emisor:	Sociedades Anónimas
Valor nominal:	\$100.00 o sus múltiplos.
Garantía:	Quirografaria.
Plazo:	Cada emisión tiene su propio plazo, el cual no puede ser mayor a un año. Se utilizan múltiplos de 7 días, usualmente 28 días.
Colocación:	Mediante Oferta Pública.
Custodia:	Indeval.
Destino de los Recursos:	Los recursos deben ser utilizados invariablemente como capital de trabajo por la empresa emisora.
Amortización :	Un sólo pago al vencimiento por el total de su valor nominal.
Rendimiento:	Se colocan a descuento con lo cual el inversionista obtiene un rendimiento al vencimiento, generado por una ganancia de capital. No genera intereses.
Liquidez:	Colizan en Bolsa.
Tipo de operación:	Sobre valores únicamente se pueden realizar operaciones de compraventa de contado y con liquidez mismo día.
Comisión:	Cuando actúan por cuenta y orden de su clientela las Casas de Bolsa deben cobrar en base a una comisión, la cual debe ser pactada libremente entre las partes. Mientras que cuando actúa por cuenta propia durante la colocación primaria de los títulos tienen permitido el cobro en base a diferencias de tasa o precio.
Posibles adquirientes:	Personas físicas o morales, nacionales y extranjeras (excepto si su régimen jurídico los impide).

González Blanco H. y Savita Verma. *El Sistema Financiero en México*. Captus Press, Canadá 1996: p.308.

⁴¹ El papel comercial apareció en 1980 en nuestro país como una opción más de financiamiento para las empresas con acciones listadas en Bolsa, únicas a quienes se les dio acceso a su emisión en un principio.

Las empresas emisoras de Papel Comercial pueden administrar la disponibilidad de recursos, para financiar sus necesidades de capital de trabajo a corto plazo, con base en el registro en el RNVI y autorización de Oferta Pública otorgadas por la CNBV, mismos que se refieren a un monto máximo y a una vigencia que no puede ser mayor a un año. De esta manera las empresas quedan facultadas a realizar emisiones, cada una de las cuales debe tener su propio plazo a vencimiento dependiendo de la necesidad de la emisora y pueden ser realizadas con la periodicidad que mejor convenga a sus intereses, únicamente respetando el plazo y monto total autorizados. De tal forma, el registro y autorización mencionados constituyen una especie de "línea de crédito" otorgada al emisor para que pueda hacer disposiciones de fondos provenientes del Público Inversionista.

Papel Comercial Avalado: Para las emisoras de Papel Comercial es factible obtener el aval de una Institución de Crédito, caso en que se trata de una emisión de Papel Comercial Avalado. Este tipo de instrumento básicamente se maneja de la misma forma que el esquema básico de Papel Comercial que tiene garantía quirografaria, con la diferencia que sus emisiones pueden colocarse con rendimientos menores, al contar con la garantía del aval otorgado por la Institución de Crédito.

Otra diferencia importante es que con el Papel Comercial Avalado si es factible la realización de operaciones de reporto, además de las operaciones de compraventa de contado.

Papel Comercial Indizado: Otra alternativa que se tiene con el Papel Comercial es el indexar su valor nominal al tipo de cambio del dólar de los Estados Unidos de América, con lo cual tenemos un Papel Comercial Indizado; un instrumento con cuya emisión se pretenden cubrir dos objetivos, uno de los cuales es el reducir los costos de financiamiento de las empresas mexicanas generadoras de divisas o que mantengan cuentas por cobrar en moneda extranjera, y otro el ampliar las alternativas de inversión al ser un instrumento que otorga cobertura cambiaria.

Las sociedades emisoras que solicitan el registro y autorización de Oferta Pública de Papel Comercial Indizado, deben comprobar su capacidad generadora de flujo en moneda extranjera, o bien, mantener cuentas por cobrar en dicha moneda similares en plazo y por un mayor monto que las emisiones que pretenden realizar; ésto con el objeto de garantizar que podrán hacer frente al pago de los compromisos financieros derivados de dichas emisiones.

Los pagarés en que se documenta el Papel Comercial Indizado deben denominarse en moneda nacional con un valor nominal referido a un equivalente en dólares de los Estados Unidos de América; con lo cual,

adicionalmente a la ganancia de capital que proporcionan al ser colocados a descuento, generan a sus tenedores una ganancia o pérdida cambiaria que resulta de la variación del tipo de cambio libre de venta del dólar entre la fecha de emisión y la de vencimiento.

El tipo de cambio aplicable a las emisiones de Papel Comercial Indizado, al igual que el caso de los Tesobonos, es el que sea publicado por la BMV en el "Movimiento Diario del Mercado de Valores", el segundo día hábil anterior a las fechas de emisión y vencimiento de los pagarés, respectivamente.

b) Instrumentos de Deuda a Largo Plazo

Obligaciones: Son títulos de crédito que representan la participación individual del tenedor en un crédito colectivo concedido a una empresa organizada como sociedad anónima, que contienen la promesa por parte de esta última de pagar a sus tenedores, en los plazos preestablecidos, una determinada cantidad fija o variable, pagadera contra entrega de un cupón, por concepto de intereses, los cuales son calculados sobre el monto del capital señalado en los títulos y además de restituir dicho monto mediante amortizaciones convenidas. Representan una opción de financiamiento a largo plazo para el emisor y un instrumento con rendimientos para el inversionista.

Cuadro 3.6 Principales Características de las Obligaciones

Emisor:	Sociedades Anónimas
Valor nominal:	\$100.00 o sus múltiplos.
Garantía:	Hipotecaria, quirografaria, prendaria, fiduciaria, avalada o según el tipo de emisión.
Plazo:	Cada emisión tiene su propio plazo, el cual no puede ser menor a tres años. Se utilizan plazos de 3 a 7 años.
Colocación:	Mediante Oferta Pública.
Custodia:	Indeval.
Destino de los Recursos:	Financiamiento de proyectos de inversión a largo plazo.
Amortización:	Semestrales, pudiendo tener un periodo de gracia hasta por la mitad de la vida del instrumento.
Rendimiento:	El inversionista obtiene rendimientos a partir de los intereses pagados por el emisor sobre valor nominal y a partir de una ganancia de capital si adquiere los títulos a descuento.
Intereses:	Se calculan aplicando una tasa de interés flotante, de acuerdo al mas alto de los rendimientos pagados por otros instrumentos gubernamentales o bancarios, de acuerdo al procedimiento especificando en su prospecto revisable de colocación. También se han realizado emisiones con tasa fija.

Cuadro 3.6 Principales Características de las Obligaciones

Pago de intereses:	Los pagos se hacen mediante cupones, generalmente cada 91 días.
Liquidez Tipo de operación:	Sobre estos valores únicamente se pueden realizar operaciones de compraventa en las cuales la liquidación se realiza en 24 horas.
Comisión:	Este tipo de instrumentos se maneja en base a comisión, la cual debe ser pactada libremente entre las Casas de Bolsa y su clientela.
Posibles adquirentes:	Personas físicas o morales, nacionales y extranjeras.

Gonzalo Blanco H. y Savita Verma. *El Sistema Financiero en México*. Captus Press, Canadá 1996; p.320.

Existen varios tipos de emisiones de Obligaciones, así tenemos que de acuerdo a su garantía pueden ser clasificadas en los siguientes:

- **Hipotecarias.**- Para garantizar la emisión se establece como garantía una hipoteca sobre un bien inmueble, propiedad de la emisora.
- **Quirografarias.**- No tienen el respaldo de una garantía específica, su cobro se basa en la solvencia y liquidez de la emisora, por lo cual esta última generalmente queda sujeta a cumplir con ciertas limitaciones de tipo financiero.
- **Prendarias.**- Para garantizar la emisión se establece como garantía un contrato de prenda sobre un bien, propiedad de la emisora.
- **Fiduciarias.**- Para garantizar la emisión se establece como garantía un fideicomiso en el cual se afecta un bien, propiedad de la emisora.
- **Avaladas.**- Se establece como garantía adicional un aval otorgado por una Institución de Banca Múltiple.
- **Subordinadas.**- Son obligaciones emitidas por las Instituciones de Banca Múltiple, en las cuales el pago de los intereses se subordina el evento de que la institución se encuentre el corriente con todos sus depositantes. También pueden ser emitidas por Arrendadoras Financieras, Almacenes Generales de Depósito y por Empresas de Factoraje Financiero; así como por las Sociedades Controladoras de Grupos Financieros y por las Casas de Bolsa.

Mientras que, en cuanto a su forma de amortización, podemos definir los siguientes tipos de Obligaciones, que son independientes de los anteriores:

- **Esquema normal.**- La amortización se paga en efectivo, generalmente en semestralidades iguales que cubren el total de su valor nominal y que se pagan a partir de un precio de gracia, que puede abarcar hasta la mitad del plazo original de la emisión.

- **Convertibles.**- Su amortización puede ser pagada en efectivo o con acciones representativas del capital social del emisor. La conversión en capital puede ser a elección del tenedor o forzosa, quedando establecido de sus características de emisión.
- **Con rendimiento capitalizable.**- Su amortización debe incluir el total de su valor nominal, al cual se van adicionando, por concepto de capitalización, las partes de los intereses no cubiertos durante la primera fase del plazo de las Obligaciones.

Las Acciones: Una Acción es un título nominativo, emitido conforme a la LGSM, que representa una de las fracciones iguales en que se divide el capital de una sociedad anónima. Sirve para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socios de la misma y su importe manifiesta el límite de la obligación que contrae el tenedor de la acción ante terceros y la empresa.

La emisión de acciones se puede realizar con el fin de balancear la estructura financiera de la empresa, para cubrir necesidades de compra de activos fijos, planes de expansión, integración, proyectos de inversión, entre otros. De hecho la aplicación que se le dará a los recursos que se captan mediante una colocación accionaria se debe especificar en el prospecto de colocación.

Certificados de participación Ordinarios que representan Acciones: Con la finalidad de dar acceso a la inversión extranjera se ha establecido fideicomisos en donde se han aportado acciones de series accionarias exclusivas para inversionistas mexicanos, de tal manera que mediante sus Certificados de Participación los inversionistas extranjeros pueden adquirir los derechos patrimoniales de dichas acciones. Existen varios fideicomisos que han sido constituidos al efecto por las sociedades emisoras y el Fideicomiso Maestro de Inversión Neutra.

Cuadro 3.7 Principales Características de las Acciones

Emisor:	Sociedades Anónimas Mexicanas.
Valor nominal:	De acuerdo a lo que se establece en los estatutos de la Sociedad. El valor nominal de una acción es el equivalente al capital social entre el número de acciones de la misma.
Garantía:	El capital social de la empresa emisora.
Plazo:	La duración de la empresa establecida en sus estatutos sociales.
Colocación:	Mediante Oferta Pública.
Custodia:	Indeval.
Destino de los Recursos:	El que se especifique en el proceso de colocación de la emisión.

Cuadro 3.7 Principales Características de las Acciones

Rendimiento:	El inversionista obtiene rendimiento a partir del cobro de los dividendos y otros derechos patrimoniales, que sean decretados por la emisora; y de la ganancia o pérdida de capital, de acuerdo al precio cotizado en Bolsa en relación al precio de adquisición.
Liquidez:	Cotizan en Bolsa.
Tipo de operación:	Sobre estos valores se pueden realizar operaciones de compraventa de contado, y de venta en corto en las emisiones autorizadas para ello. Su liquidación se maneja a 48 horas después de efectuada la operación en Bolsa.
Comisión:	Este tipo de instrumentos se maneja en base a comisión, la cual se pacta libremente entre las Casas de Bolsa y su clientela.
Posibles adquirientes:	Personas físicas o morales, nacionales y extranjeras, de acuerdo a la serie de la emisión, en razón de las restricciones que marquen tanto el acta constitutiva de la emisora como la Ley de Inversión Extranjera.

González Blanco H. y Savitla Verma. *El Sistema Financiero en México*. Captus Press, Canadá 1996; p.327.

3.4 MERCADO DE LA MEDIANA EMPRESA MEXICANA

En 1993, la Bolsa Mexicana de Valores con el apoyo de NAFIN desarrollaron la estrategia del llamado Mercado Intermedio,⁴² la creación de esta sección dentro de la Bolsa y en el RNVI, tiene el propósito de facilitar el acceso de las Medianas Empresas a la BMV, para darles la posibilidad de contar con recursos vía la colocación de acciones. También se le conoce a este mercado como el de la Sección B, en referencia a que las emisoras se encuentran en esta sección en el RNVI. Con ello las empresas logran recursos frescos, disminuyendo los costos del financiamiento, exenciones fiscales y reconocimiento del mercado.

Entre las funciones que tiene el MMEX se encuentra el fomentar una mayor extensión y profundidad del Mercado de Valores; complementa en el largo plazo, al mercado accionario existente; permite a los inversionistas la participación en empresas de las llamadas de "Capital Mediano"; y da mayor solidez a la estructura del mercado accionario, al tenerse una sección para emisoras grandes y bursátiles, y otra para empresas medianas y de bursatilidad baja.

El Mercado Intermedio es un segmento del sector de renta variable del mercado de capitales que está destinado a la cotización de títulos de empresas los cuales,

⁴² El 8 de marzo de 1993 la Comisión Nacional Bancaria y de Valores emitió la circular 11-22 que contiene las disposiciones y medidas para el inicio de operaciones del "Mercado Intermedio". A partir del 26 de septiembre de 1996 opera de manera continua, y se denomina Mercado para la Mediana Empresa Mexicana.

en razón de los niveles esperados de operatividad, liquidez y pulverización del capital que pueden alcanzar, no cumplen con los requisitos para cotizar en el Mercado Principal o Sección "A" del Mercado de Valores (cuadro 3.8).

Cuadro 3.8 Colocaciones realizadas / Offerings 1996-1998.

Emisora	Serie	% del financiamiento sobre el capital social	Volumen de acciones	Importe en pesos	Fecha de la emisión	Casa de Bolsa
CONVER	B	33.44	9'593,908	80'588,827	25/04/96	BANORTE
DERMET	B	33.01	18'285.00	60'340,500	30/04/96	GBM
AGRIEXP	A	30.00	52'500,000	37'275,000	19/12/96	BURSAMXSUREST E
TOTAL 96				178'204,327		
GPO	B	34.50	25'599,000	71'877,200	03/02/97	BANORTE
GLOBO	-	34.86	45'484,702	85'056,393	20/05/97	GBM
BIPER	B	15.01	74'600,000	205'150,000	19/06/97	PROBUR
DATAFLX	B	16.50	18'510,061	234'897,674	17/07/97	GBM
GOMO	-	21.09	15'151,515	78'030,302	12/09/97	GBM
CIDMEGA	B	12.00	89'142,857	156'000,000	29/09/97	VECTOR
DUTY	-	15.00	16'238,000	100'875,600	19/12/97	PROBU
TOTAL 97				93'148,192		
Emisora	Serie	% del financiamiento sobre el capital social	Volumen de acciones	Importe en pesos	Fecha de la emisión	Casa de Bolsa
CRIGF	A	5.52	1'044,814	2'089,628	01/07/98	INTER
CRIGF	B	5.52	1'636,613	3'223,226	01/07/98	INTER
TOTAL 98				5'312,854		

FUENTE: Mota Aragón Martha Beatriz. "Financiamiento via capital para la Mediana Empresa Mexicana" en Administrate Hoy. SICCO, México, Octubre 1999. Pág. 71

Hasta antes de la creación de este mercado, las empresas medianas no contaban con una alternativa para cotizar sus acciones en Bolsa. Para listarse en el Mercado Intermedio se requiere cumplir con los mismos requisitos establecido por la CNBV para ingresar a la Subsección B del RNVI que se presentaron anteriormente.

Este mercado es para los accionistas una alternativa de inversión mediante la cual pueden tener acceso, bajo las condiciones de liquidez que proporciona la cotización en Bolsa, el capital de empresas de un gran potencial de crecimiento; y para estas últimas es una fuente de financiamiento bajo el régimen de acciones, lo cual les permite capitalizarse y de esa forma equilibrar su estructura de capital, con las ventajas que representa el cotizar en Bolsa.

Los títulos valor que se negocian son las acciones (preferentes, comunes y neutras), obligaciones (convertibles) y previamente inscritos en el RNVI de la CNBV.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Los adquirentes son personas físicas y morales nacionales y extranjeras, bajo el mismo régimen fiscal que aplican en la compraventa de acciones.

La subasta es el proceso de recepción de órdenes, formación de precios y asignación de acciones, en virtud del cual a través del sistema electrónico de la bolsa, se presentan órdenes de compraventa de acciones durante un periodo preestablecido para ser realizadas posteriormente a un precio único.

Las acciones inscritas en la Sección "B" se negocian bajo el sistema de Subasta.⁴³ Este es un procedimiento de formación de precios y asignación de valores, en cual se acumulan las órdenes de compra y venta en un sistema electrónico durante el periodo preestablecido, para que al final del mismo se concerten operaciones a un precio único. El precio de realización establecido por el sistema es aquel que permite la negociación del mayor número de títulos al mejor precio. En el mismo se observa el principio "primero en tiempo, primero en derecho" en igualdad de condiciones.

Durante el periodo de recepción de órdenes se aceptan todas las posturas participantes accesadas por las Casas de Bolsa sin que se concerte ninguna operación. Durante este periodo las Casas de Bolsa pueden consultar la información referente al volumen y precio de las órdenes participantes, la especificación de las posturas propias, así como el precio posible de asignación y las modificaciones al mismo por la entrada de nuevas posturas. En estas consultas no es posible identificar a los postores. A continuación se realiza la subasta y hasta el final de ésta se calcula el precio único de asignación y se generan las operaciones de compraventa.

Las acciones inscritas en la Sección B de la BMV puede ser negociada conforme a algunos de los siguiente esquemas operativos.⁴⁴

- Esquema I Subastas diarias
- Esquema II Dos subastas a la semana
- Esquema III Una subasta a la semana
- Cualquier esquema operativo adicional determinado por la Bolsa y autorizado por la CNBV.

En los esquemas I y II cuando se presenta un día inhábil no se realiza la subasta correspondiente, mientras que en el caso del esquema III la subasta se realiza un día hábil anterior. Al ingresar a la Sección B, inicialmente, una emisión se negocia bajo el esquema I de subasta, o sea con subastas diarias, para a continuación ser

⁴³ Cfr. Artículo 127 bis 15 del RGIBMV.

⁴⁴ Cfr. Artículo 284 del Reglamento General Interior de la Bolsa Mexicana de Valores y al punto 1.2 del Manual de Operaciones con Acciones Listadas en la Sección B del Mercado de Valores.

ubicada en el esquema determinado por la Bolsa de acuerdo a la evaluación semestral que realiza de las emisiones, para la cual toma en cuenta su bursatilidad y grado de liquidez.⁴⁵

De acuerdo al RGIBMV, el procedimiento de subasta se debe realizar en base a lo establecido en el Manual de Operaciones con Acciones Listadas en la Sección B del Mercado de Valores (MOSBMV). La sesión de remate bajo la modalidad de subasta la preside un funcionario de la Bolsa, que tiene, además de las facultades determinadas en el RGIBMV para el funcionario que presida una sesión de remate las siguientes:

- Declarar desierta la realización de una subasta cuando no existan elementos que permitan asegurar la equidad en la formación de precios.
- Rechazar posturas que no se apeguen a lo previsto en el RGIBMV o, a su juicio, puedan revocar condiciones desordenadas en el mercado.
- Autorizar la realización de subastas extraordinarias.

Únicamente se reciben órdenes limitadas que se inscriben en un libro electrónico de órdenes; y no se permite su retiro, excepto cuando es para mejorar su precio.

El periodo de recepción de órdenes de compra y venta de acciones es de 11:00 a 11:59 horas y el horario de realización de las subastas es a las 12:00 horas. Para la realización de las subastas de cada una de las series inscritas en la Sección B se sigue un orden aleatorio.

Se utilizan lotes de mil acciones y pujas, tanto para la presentación de órdenes como para la determinación del precio único de asignación, iguales a las establecidas para el Sistema Automatizado de Transacciones Operativas (SATO). La variación de precios en posturas y hechos de las operaciones realizadas por medio de subastas no están sujetas a las disposiciones del RGIBMV referentes al sistema de precios base con parámetros de fluctuación permitida.

Únicamente se permite la negociación de picos cuando, por razones del decreto de derechos por parte de la emisora, se originan picos en las posiciones de los inversionistas. Para tal fin se designa un periodo de sesenta minutos posterior a la subasta para que, a través de la entrada de órdenes a mercado, se concerten operaciones entre las posturas que encuentren contraparte al precio correspondiente a la última subasta.

Al término del periodo de entrada de posturas el sistema procede a determinar el precio único de asignación basándose en las órdenes existentes de acuerdo al siguiente procedimiento:

⁴⁵ Cfr. Artículo 285 del Reglamento General Interior de la Bolsa Mexicana de Valores.

1. Suma de volúmenes de las posturas.- Primeramente el sistema suma los volúmenes de todas las posturas al mismo precio con el propósito de reconocer un volumen global por el precio.

COMPRAS	PRECIO	PRECIO	VENTAS
100,000	5.04	4.98	100,000
100,000	5.04	5.00	100,000
100,000	5.02	5.04	100,000
100,000	4.98	5.04	100,000

2. Tabla de posibles precios únicos de asignación.- A continuación, ya que tiene los volúmenes acumulados procede al llenado de la tabla de posibles precios únicos de asignación la cual se encuentra conformada por seis campos.

- 2.1 Precios Posibles de subasta.- El campo de precio (campo III) se llena con los diferentes precios existentes en el rango de las órdenes recibidas al momento, respetando la continuidad de pujas aún cuando no existan en el libro electrónico de órdenes.

COMPRA		VENTA			
I VOLUMEN POR PRECIO	II VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	III PRECIO	IV VOLUMEN POR PRECIO	V VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	VI MAXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
		5.04			
		5.02			
		5.00			
		4.99			
		4.98			

- 2.2 Volumen ordenado por precio.- Llena el campo de volumen por precio de compra (campo II) con el volumen de órdenes de compra existentes por cada precio y el campo de volumen por precio de venta (campo IV) con el volumen total de órdenes de venta existentes por cada precio.

COMPRA		VENTA			
I VOLUMEN POR PRECIO	II VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	III PRECIO	IV VOLUMEN POR PRECIO	V VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	VI MAXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
	200,000	5.04	200,000		
	100,000	5.02	0		
	0	5.00	100,000		
	0	4.99	0		
	100,000	4.98	100,00		

2.3 Volumen disponible para asignar por precio.- Llena los campos de volumen disponibles para asignar, tanto de compra (campo I) como de venta (campo V), acumulando los volúmenes disponibles a cada precio. Por hacer ésto se suman en forma acumulada los volúmenes por precio. En el caso de las posturas de compra el volumen se acumula en forma ascendente; mientras que en el caso de las posturas de venta el volumen se acumula en forma descendente. En nuestro ejemplo:

COMPRA			VENTA		
I	II	III	IV	V	VI
VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	PRECIO	VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	MÁXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
200,000	200,000	5.04	200,000	400,000	
300,000	100,000	5.02	0	200,000	
300,000	0	5.00	100,000	200,000	
300,000	0	4.99	0	100,000	
400,000	100,000	4.98	100,000	100,000	

3. Máximo volumen para operar.- Procede a determinar el máximo volumen que puede ser operado para cada precio (campo IV). Para cada precio selecciona el menor entre los campos I y IV, correspondientes al disponible para asignar en compra y venta, respectivamente. en el ejemplo queda de la siguiente manera:

COMPRA			VENTA		
I	II	III	IV	V	VI
VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	PRECIO	VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	MÁXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
200,000	200,000	5.04	200,000	400,000	200,000
300,000	100,000	5.02	0	200,000	200,000
300,000	0	5.00	100,000	200,000	200,000
300,000	0	4.99	0	100,000	100,000
400,000	100,000	4.98	100,000	100,000	100,000

4. Precios que producen el máximo volumen a operar.- Identifica los precios que producen el máximo volumen a operar. Si el mayor es un sólo precio, éste es el precio único de asignación y aquí termina la realización de la subasta, si no es así continua con los siguientes pasos. En este ejemplo los precios que producen el máximo volumen a operar son 5.00, 5.02 y 5.04.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMPRA			VENTA		
I	II	III	IV	V	VI
VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	PRECIO	VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	MAXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
200,000	200,000	5.04	200,000	400,000	200,000
300,000	100,000	5.02	0	200,000	200,000
300,000	0	5.00	100,000	200,000	200,000

5. Selección de dos precios.- Procede a seleccionar dos precios de entre los que producen el máximo volumen a operar. Estos se eligen de la siguiente manera:

5.1 En el lado de la compra, busca el primer precio más alto cuyo volumen disponible a asignar excede el volumen máximo para operar y elige éste y todos los otros precios que quedan en sentido ascendente. En este caso el primer precio más alto cuyo volumen disponible a asignar excede el volumen máximo para operar es 5.02 y por lo tanto elige éste y el 5.04.

5.2 Si no existe un precio cuyo volumen disponible a asignar excede el volumen máximo para operar del lado de la compra, entonces busca del lado de la venta el primer precio más bajo cuyo volumen disponible a asignar excede el volumen máximo para operar y elige éste y todos los otros precios que quedan en sentido descendente. Si no se encuentra ningún precio de esta forma quiere decir que existen únicamente dos precios que proporcionan el volumen máximo para asignación.

COMPRA			VENTA		
I	II	III	IV	V	VI
VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	PRECIO	VOLUMEN POR PRECIO	VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	MAXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
200,000	200,000	5.04	200,000	400,000	200,000
300,000	100,000	5.02	0	200,000	200,000
300,000				600,000	

6. Elección del precio único de asignación.- Para elegir el precio único de asignación entre los dos precios seleccionados se procede de la siguiente manera:

6.1 Si la suma de los volúmenes disponibles para asignar es mayor del lado de la venta que de la compra, se elige el precio más bajo; en caso de lo contrario

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

se escoge el precio más alto. En este caso la suma es mayor del lado de la venta entonces se selecciona el precio menor, que en esta caso es 5.02.

6.2 Si la suma de los volúmenes disponible para asignar es igual en el lado de la compra que del lado de la venta entonces escoge el precio más próximo al último hecho anterior; y si ambos precios se encuentran a la misma distancia, entonces el precio más alto es el precio único de asignación.

7. Hechos generados.- Con el precio único de asignación, a partir de la tabla del punto 3, establece las posturas que participan en las operaciones:

COMPRA		III PRECIO	VENTA		
I VOLUMEN POR PRECIO	II VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR		IV VOLUMEN POR PRECIO	V VOLUMEN DISPONIBLE PARA ASIGNAR	VI MAXIMO VOLUMEN PARA OPERAR
200,000	200,000	5.04	200,000	400,000	200,000
300,000	100,000	5.02	100,000	200,000	200,000
300,000	0	5.00	0	200,000	200,000
300,000	0	4.99	0	100,000	100,000
400,000	100,000	4.98	100,000	100,000	100,000

Por lo tanto el sistema genera los siguientes hechos:

HECHO	VOLUMEN	PRECIO
1	100,000	5.02
2	100,000	5.02

8. Posturas sin asignación.- Finalmente el sistema determina las posturas que quedan sin asignación. En este caso son las siguientes:

POSTURA	VOLUMEN	PRECIO
compra	100,000	5.02
compra	100,000	4.98
venta	100,000	5.04
venta	100,000	5.04

El sistema califica automáticamente a las posturas sin asignación para que tengan vigencia en la siguiente subasta, siempre y cuando ésta no se vaya a realizar más allá del fin de semana. Lo anterior independientemente de que es factible que al momento de poner las órdenes, las Casas de Bolsa, de acuerdo a las instrucciones de los inversionistas, pueden establecer una vigencia mayor sin

TEMAS COM
 FALLA DE ORIGEN

que en ningún caso pueda ir más allá del último día hábil de la semana en que se introduzcan al sistema.

Hoy en día la negociación se efectúa por medio del Sistema Electrónico de Negociación, Transacción, Registro y Asignación para el Mercado de Capitales (BMV-SENTRA Capitales), que responde a las modificaciones del mercado instrumentadas en mayo de 1996.

Dicho Sistema consiste en negociar continua y automatizadamente la recepción de órdenes, formación de precios y asignación de operaciones, que permite al operador registrar ofertas públicas, consultar hechos y posturas e ingresar órdenes, "cerrar" operaciones, así como negociar "picos". Bajo este sistema es posible analizar toda la información del desarrollo de mercado a través de sus mecanismos de difusión tanto en tiempo real (por medio del Indet, SIVA 25, SIVA Consulta y Boletín Bursátil Electrónico) como de los medios impresos y magnéticos. Anteriormente a éste, la negociación se hacía mediante subastas electrónicas, fomentando la volatilidad, característica de un mercado pequeño, falta de mayor volumen y frecuencia en las operaciones para mantener una formación de precios continua.

Con la creación del MMEX se complementan las operaciones del mercado accionario principal, incrementando la capacidad de negociación del mercado nacional; al mismo tiempo, se fortalece su liquidez, solidez y orden estructural, presentándose más competente en el ámbito internacional. Para el público inversionista, como observamos, se abren amplias expectativas ya que las empresas emisoras se mantienen firmemente en el mercado con un potencial crecimiento; aunque hay que considerar que el nivel de riesgo es mayor, puesto que es un mercado menos líquido y que el plazo recomendable de inversión debe ser siempre mayor a un año. Y para éstas, sencillamente representa una alternativa interesante de fondeo que les permite obtener recursos frescos.

Una ventaja posterior a una colocación accionaria, es la posibilidad de obtener recursos financieros adicionales por medio de instrumentos de deuda, tal es el caso del pagaré a mediano plazo, obligaciones o papel comercial, que dependiendo de su plan de financiero resultan atractivos por sus tasas y plazos, y que comparativamente con el tradicional sistema de crédito en México que reporta altas tasas de interés, además de la contratación del mismo en poco más de 9% en 1997 (de acuerdo a cifras del Banco de México) resulta mejor opción.

Adicionalmente, es posible promoverse al mercado principal, una vez realizada la valuación del desempeño de sus valores, siempre que éstos reflejen alta bursatilidad y el capital social sobrepase el límite impuesto por esta sección, lo cual conlleva a múltiples beneficios como hacer colocación pública accionaria

en el mercado extranjero mediante los conocidos Certificados Americanos de Depósito (ADR'S) y los Certificados Globales de Depósito (GDR'S).⁴⁶

Bajo este esquema se promueve el desarrollo del país fomentando el progreso de la mediana empresa mexicana y participando activamente en la captación de ahorro interno y externo. La evidencia empírica demuestra, en los últimos tres años, los importantes logros de crecimiento y aceptación del mercado que vinculan significativamente al progreso nacional.

⁴⁶ Los ADR's (American Depository Receipts) son recibos emitidos por un Banco de inversión o comercial extranjero que amparan el depósito de acciones de emisoras mexicanas, facultadas por la CNBV para cotizar en mercados foráneos. Los GDR's son derivaciones de los anteriores (Global Depository Receipts) son recibos de depósito que amparan acciones de empresas extranjeras, emitidos cuando se trata de colocaciones simultáneas en los mercados internacionales (Estados Unidos y Europa).

4. INTERMEDIACIÓN FINANCIERA NO BANCARIA COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO

La PyME mexicana cuenta con otro tipo de alternativas para obtener recursos financieros necesarios para la realización de sus actividades, tanto de producción como de comercialización de sus productos. A través de la intermediación financiera no bancaria, la PyME puede obtener apoyo financiero de una manera diferente a lo que se considera como actividad de crédito, además de que con sus diferentes actividades pueden facilitar la realización de estas operaciones, o bien, realizar operaciones complementarias.

La intermediación financiera no bancaria la llevan a cabo las Organizaciones Auxiliares de Crédito, entre las cuales se encuentran: las Uniones de Crédito, las Empresas de Factoraje, las Arrendadoras Financieras y las Entidades de Fomento; cada una de ellas con diferentes características y realizando sus propias actividades dependiendo de las necesidades de la empresa.

4.1 UNIONES DE CRÉDITO

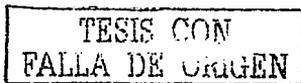
Las Uniones de Crédito pueden ser concebidas como una forma esencial de cooperativismo en las que las personas pueden ayudarse económicamente a sí mismas y aprender a trabajar juntas. Una definición más exacta sería tal vez la que las considera como Organizaciones Auxiliares de Crédito, las cuales son sociedades anónimas de capital variable que pueden estar constituidas tanto por personas físicas como morales mismas que generalmente son Micro y Pequeñas Empresas, cuyas actividades primordiales son las agropecuarias, comerciales e industriales, o en su caso una combinación de ellas (mixtas), y cuyos objetivos son resolver por medio de la cooperación sus necesidades financieras en forma directa y oportuna, así como otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por sus socios (abasto, comercialización y asistencia técnica).⁴⁷

Están reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) y operan mediante autorización que otorga la SHCP, por medio de la CNBV.⁴⁸

Las Uniones de Crédito realizan una labor de asociación de MIPyMEs productivas, que por sí solas no son sujetos de crédito, pero que en conjunto representan cifras

⁴⁷ Nacional Financiera, *Uniones de Crédito*, Cuadernos de Micro Empresa, p. 8-9.

⁴⁸ Herrera Carlos, *Op. Cit*; p. 88.



atractivas para la Banca Comercial. Al organizarse de esta forma, quien solicita financiamiento ante otras entidades es la Unión de Crédito y no cada integrante en lo particular, con ésto se facilita la realización del trámite, se integran de una mejor forma las garantías, y por lo tanto se tiene una mayor capacidad de negociación y pueden obtenerse mejores condiciones en los financiamientos. Otra ventaja de este tipo de asociaciones es la obtención de beneficios adicionales en la adquisición de materias primas y en la comercialización de sus productos.

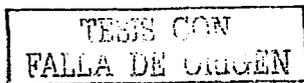
De acuerdo con la Ley de las Uniones de Crédito (LUC), se les permite realizar las siguientes actividades:⁴⁹

- Accesar el uso del crédito a sus socios
- Otorgar a sus socios la garantía y/o aval en los créditos que éstos contraten.
- Dar descuentos, préstamos y crédito de toda clase a sus socios.
- Adquirir en conjunto materias primas, insumos y maquinaria, así como apoyar las acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.
- Adquirir acciones, obligaciones y otros semejantes.
- Podrán recibir de sus socios dinero para uso exclusivo de servicios de caja y tesorería, cuyos saldos deberán conservarse íntegramente en efectivo mismos que podrán depositarse en instituciones de crédito.
- Alentar la organización y administración de empresas asociadas que ayuden a la transformación y venta de los productos realizados por los socios.
- Encargarse de la venta de los bienes y servicios producidos por los socios.
- Comprar, vender o alquilar maquinaria, materiales y demás implementos necesarios para la realización de sus actividades.
- Realizar complementariamente todos los actos, contratos y operaciones que sean conexos o necesarios a las actividades anteriores.

De esta manera, las Uniones de Crédito permiten satisfacer las necesidades financieras de sus socios y propiciar el desarrollo de sus actividades, a través de la diferentes actividades que realizan. Es importante que para la instrumentación de una Unión de Crédito exista un grupo de empresas con necesidades comunes de recursos financieros y que individualmente no puedan ser sujetas de crédito ante la Banca Comercial; así como la necesidad de encauzar acciones conjuntas en materia de abasto, comercialización y de asistencia técnica.

Las Uniones de Crédito pueden ser clasificadas dependiendo la actividad que realicen sus socios, de esta manera pueden ser: Agropecuarias, cuando los socios se dediquen a las actividades agrícolas, ganaderas o ambas; Industriales, aquellas en que los socios se dediquen a actividades industriales para la producción o transformación de bienes, o la prestación de servicios similares o

⁴⁹ *Ibidem*: p. 88 - 89.



complementarios entre sí; Comerciales, agrupando a los socios que realizan actividades mercantiles de bienes y servicios; o bien, Mixtas, formadas con miembros que se dediquen, cuando menos, a dos de las actividades mencionadas, siempre y cuando las actividades de todos los miembros guarden relación directa entre sí.

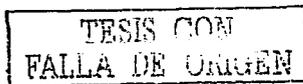
Para integrar una Unión de Crédito debe haber un mínimo de 20 socios (fundadores), los cuales deberán residir en la misma plaza o región en donde la sociedad vaya a operar. Cada uno de ellos podrá ser propietario de un máximo del 10% del capital pagado de la Unión, el cual podrá disminuir cuando por vínculos familiares o económicos se formen grupos que puedan afectar el equilibrio de la administración de la sociedad, en perjuicio del resto de los demás accionistas. Asimismo, ningún socio de una unión de crédito, puede pertenecer a otra u otras, que correspondan al mismo tipo o actividad.

Los socios de la Unión de Crédito realizan una aportación inicial de capital, las acciones serán siempre nominativas y conferirán iguales derechos y obligaciones a los socios, salvo por cierto tipo de características derivadas del tipo de capital que amparen. Estas acciones sólo pueden transferirse con la autorización del consejo de administración, que obviamente no podrá autorizar cuando la persona que desea adquirirlas no tenga las cualidades requeridas. La integración de una Unión de Crédito, implica la realización de una serie de actividades como son la sensibilización de los industriales, la integración del capital, la tramitación de la solicitud de autorización ante la CNBV, la presentación de un programa de trabajo y la estructura de los departamentos de servicio.⁵⁰

Las operaciones de las Uniones de Crédito deben planearse tomando en cuenta las necesidades concretas de financiamiento, de comercialización o de otra naturaleza, que afrontan los futuros socios, y evaluando en qué medida podrá resolverse con las intermediaciones de la Unión. De esta manera, las PYMEs que deseen ser miembros de cualquier Unión de Crédito recibirán todos los beneficios que éstas les pueden dar, entre los cuales destacaremos los siguientes:

- Ser mejor sujeto de crédito.
- Tener acceso a las fuentes de financiamiento, con mayor oportunidad y al menor costo.
- Obtener un instrumento financiero donde pueda descontarse facturas y contrarrecibos sin contratiempos.
- Efectuar en condiciones más ventajosas compras, en común, de materias primas.
- Facilitar y agilizar las operaciones de crédito que deseen realizar y a su vez obtener garantía y/o avales.

⁵⁰ Nacional Financiera. *Uniones de Crédito, Op. Cit.*; p.10.



- Les posibilita mejores condiciones y mayores montos de crédito por gestión conjunta.
- Obtienen mayores posibilidades de acceso a las modernas tecnologías.
- Acudir a los mercados extranjeros para la promoción de sus productos.
- Elevar sus índices de productividad por medio de programas de asistencia técnica administrativa.
- Mejorar su participación en los mercados, al comercializar en forma conjunta sus insumos y productos.

4.2 EMPRESAS DE FACTORAJE

Para que el sector privado juegue el papel del motor del crecimiento económico basado en la venta de sus productos, no solo tendrá que aprovechar las condiciones que propicia la internacionalización de la economía, sino también enfrentar los enormes desafíos que se le presenten. Uno de estos desafíos consiste en que ser competitivo no sólo es cuestión de producir más, mejor y más baratos bienes y servicios, sino venderlos en términos financieros más atractivos. La mayor parte de los clientes tanto nacionales como extranjeros solicitan crédito, por lo general de 30, 60 e incluso 90 días, dependiendo del producto y del volumen del pedido. Por consiguiente, las empresas vendedoras que no puedan extender crédito posiblemente pierdan clientes importantes y queden fuera de negocios lucrativos. Es aquí donde el Factoraje puede representar una herramienta clave para la PyME mexicana, ya que le da la oportunidad de negociar ventas, cuyo pago se realizaría en un plazo a futuro y; al mismo tiempo, contar con la liquidez que necesita para seguir llevando a cabo sus actividades, sin necesidad de esperar a que venza el plazo del crédito que proporciona.

Mediante un contrato de Factoraje Financiero una persona física o moral puede obtener liquidez anticipada de sus cuentas por cobrar al ceder a una Empresa de Factoraje Financiero los derechos de cobro de dichas cuentas, recibiendo a cambio una determinada cantidad de dinero. El monto recibido está en función al plazo remanente en las cuentas por cobrar, las cuales pueden ser facturas, contrarrecibos o cualquier otro documento que exprese un derecho de cobro proveniente de una operación mercantil, y del costo del dinero cargado por la Empresa de Factoraje Financiero, quien adicionalmente por la realización de la operación cobra una comisión y, de acuerdo al caso puede retener una porción.

Las Modalidades del Factoraje pueden ser clasificadas de la siguiente manera:

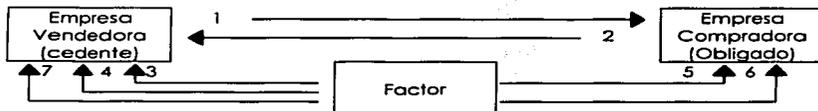
- **Factoraje con recursos:** Es cuando el cedente de un documento por cobrar adquiere el compromiso de recomprar el título de crédito en caso de no realizarse la cobranza. Es decir que el cedente se obliga solidariamente con el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. En esta modalidad el factor tiene dos formas de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado se pueden presentar al cedente para su cobro (figura 4.1).

- **Factoraje sin recursos:** Es cuando el cedente al vender o descontar un título de crédito se deslinda de cualquier obligación sobre la cobranza de dicho documento. El cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el Factor absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados del documento (figura 4.2)

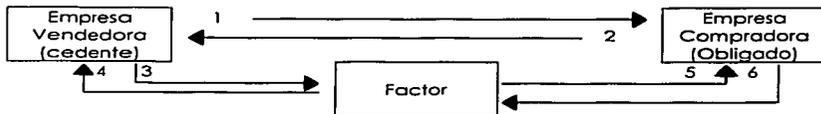
Figura 4.1 Factoraje con Recursos



1. Vende y entrega mercancías
2. Otorga contrarrecibo o similar
3. Cede contrarrecibo al Factor
4. Anticipa el porcentaje acordado
5. Paga el contrarrecibo
6. Entrega el remanente

Fuente: Carlos Herrera. *Fuentes de Financiamiento*. Edii. SICCO, México, 1988. Pág. 60

Figura 4.2 Factoraje sin recursos



1. Vende y entrega mercancías
2. Otorga contrarrecibo o similar
3. Cede contrarrecibo al Factor
4. Paga el importe acordado
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento
6. Paga el documento

Fuente: Carlos Herrera. *Fuentes de Financiamiento*. Edii. SICCO, México, 1988. Pág. 61

- **Factoraje Internacional (exportación - importación):** El Factoraje Internacional es una herramienta de finanzas corporativas que permite reasignar el riesgo, en este caso el riesgo crediticio, con lo que se puede obtener un mayor crédito en moneda fuerte, con un costo menor.

Recientemente, el Factoraje Internacional se ha vuelto muy popular entre los exportadores mexicanos más sofisticados, aunque su potencial para otros exportadores, así como para las instituciones financieras mexicanas, es muy grande: les permitirá obtener tasas de rendimiento y cuotas atractivas en sus operaciones internacionales de factoraje.

En una operación de factoraje, una empresa con cuentas por cobrar puede transferir sus documentos a un factor o a un intermediario que encontrará a un factor, quien le pagará su dinero en ese momento, con un descuento. Dicho descuento está determinado por el riesgo crediticio del importador, la tasa de interés del mercado de dinero nacional y la fecha de vencimiento de la operación, así pues, el factor aporta liquidez por un precio.

El Factoraje Internacional es únicamente una extensión del mismo concepto, pero con cuentas por cobrar en una moneda diferente a la del país exportador, lo cual implica un mayor riesgo para la empresa de factoraje; sobre todo cuando la operación es sin recurso (en cuyo caso la obligación de pagar reside en el comprador, no en el vendedor) ya que el factor asume por completo el riesgo crediticio del comprador de los bienes.

En la medida que los exportadores mexicanos coloquen sus productos con compañías del exterior con una buena calificación crediticia, los créditos en moneda extranjera a través del Factoraje Internacional aumentarán en volumen y bajarán en costo.

Dentro de esta modalidad de Factoraje, cabe hacer mención de que para que se lleve a cabo esta actividad, la empresa factor en el país del exportador, debe tener contactos en el exterior para llevar a cabo la cobranza de los documentos, y de esta manera hacer más fácil su cobro.

El Factoraje representa un sistema de servicio financiero enfocado fundamentalmente a resolver necesidades de capital de trabajo de la empresa, recuperando anticipadamente sus cuentas por cobrar, obteniendo de esta manera liquidez para seguir operando con sus propios recursos y provocando de esta manera, una sana situación financiera al mejorar la rotación de activos.

4.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS

El Arrendamiento Financiero es un esquema, diferente y alternativo al crédito, mediante el cual las Arrendadoras Financieras financian activos requeridos por empresas e individuos.

Para la PyME representa una alternativa de financiamiento viable si lo que desea es la adquisición de un bien o servicio y, no tiene el capital necesario para su adquisición o no desea obtener un crédito, el cual le sería difícil solventar; de esta manera la Arrendadora adquiere el activo en cuestión y lo otorga en Arrendamiento Puro a la empresa, calculando los pagos para cubrir la amortización del valor original del activo rentado, de acuerdo a determinado costo financiero, de tal manera que el arrendatario, o a quien él designe, tiene el derecho de ejercer al final del periodo de arrendamiento la opción de compra del activo, pagando una cantidad pactada que generalmente es muy baja en relación al valor de mercado del activo en ese momento.

Mientras que en un crédito prendario otorgado por una institución de crédito el cliente obtiene los fondos y adquiere el bien, que por lo tanto es de su propiedad aunque queda en garantía del crédito; en el Arrendamiento Financiero no es propietario del bien, sino únicamente adquiere el derecho a su uso por medio del contrato de arrendamiento, lo cual es finalmente lo que le interesa. Por lo tanto si una empresa requiere de la utilización de un bien y no cuenta, o no desea utilizar sus propios fondos para su adquisición, tiene las dos alternativas mencionadas.

Por virtud del contrato de Arrendamiento Financiero, la Arrendadora Financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a plazo forzoso, a una persona física o moral (el arrendatario), obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de la adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar al vencimiento del contrato alguna de las tres opciones terminales.

El arrendatario puede otorgar a la orden de la Arrendadora Financiera, uno o varios pagarés, según se convenga, cuyo importe total corresponda al precio pactado, por concepto de renta global. Al concluir el plazo de vencimiento del contrato una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, el arrendatario debe adoptar alguna de las siguientes opciones terminales:

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, el cual debe quedar establecido en el contrato.

2. A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo.
3. A participar con la Arrendadora Financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero.

El arrendatario queda obligado a conservar los bienes en el estado que permita el uso normal que le corresponda, a dar el mantenimiento necesario para este propósito y, consecuentemente, a hacer por su cuenta las reparaciones que se requieran, así como a adquirir las refacciones e implementos necesarios, según convenga en el contrato. Asimismo, debe seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que se contengan en el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que serán adquiridos.

Las modalidades del Arrendamiento Financiero son las siguientes:

- **Arrendamiento Maestro:** En esta operación, la compra del equipo la efectúa la arrendadora de manera desfasada, de acuerdo con las instrucciones recibidas del arrendatario. Los Arrendamientos Maestros son comúnmente utilizados para simplificar los planes de financiamiento de equipos de los propios arrendatarios, en una operación de este tipo, primeramente se formaliza un Contrato Maestro, por el cual la arrendadora se obliga a comprar y a dar en arrendamiento los equipos hasta por un valor determinado, durante un periodo de disponibilidad previamente acordada. Una vez firmado el contrato, el arrendatario solicita a la arrendadora el equipo que le es necesario mediante la entrega de una "lista convenio", la cual se ajusta a las provisiones contenida en el contrato. Es importante indicar que en este tipo de arrendamiento, el arrendatario dispone de una línea de crédito durante el plazo estipulado, misma que no podrá exceder en ningún momento.
- **Arrendamiento Financiero Neto:** Es aquel en que el arrendamiento cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, reparaciones, etc.
- **Arrendamiento Financiero Global:** Aquí todos los gastos corren por cuenta del arrendador financiero, quien lo repercute en el monto de las rentas pactadas.
- **Arrendamiento Financiero Total:** Es aquel que permite al arrendador recuperar con las renta pactadas en el plazo forzoso, el costo total del activo arrendado, más el interés que le hubiera generado este capital invertido. Esta es una de las características fundamentales del arrendamiento financiero.
- **Arrendamiento Financiero Ficticio:** También conocido como venta y arrendamiento posterior, el cual consiste en que el propietario de un bien lo vende a una compañía arrendadora para que ésta a su vez se lo arriende con

su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato. De esta manera el propietario original no pierde la utilización del mismo y obtiene dinero en efectivo que puede ser empleado en otras opciones del negocio.

Entre las ventajas que obtiene la PyME al realizar operaciones de arrendamiento financiero se encuentra la obtención de un mayor volumen de arrendamiento, ya que la arrendadora asume el 100% del importe, incluyendo todos los gastos, mientras que generalmente los Bancos no cubren más del 60 a 70%; los plazos de tramitación son más breves, como consecuencia de la sencillez operativa del arrendamiento; cuenta con una forma de operación flexible, ya que no tiene las estipulaciones restrictivas de un préstamo a plazo y le permite evitar el riesgo de obsolescencia tecnológica.

4.4 FONDOS Y FIDEICOMISOS

En México como en otros países la participación del Estado en la economía ha sido indispensable para conducir el crecimiento económico hacia objetivos predeterminados. La intervención del Estado mediante el diseño y aplicación de un conjunto de políticas acordes con los objetivos auspició una transformación del país basándose en la adopción de un modelo de crecimiento que tenía como eje al sector industrial. El proceso de industrialización se sustentó en la producción interna de manufacturas como una vía para la modernización del país que al mismo tiempo que mejoraría las condiciones de vida de la población fortalecería su independencia económica.

De aquí el surgimiento de distintas entidades financieras como una respuesta para atender la evolución y las necesidades que presentaba la economía nacional. Además de la Banca de Desarrollo, se crearon unidades técnicas especializadas en algunos sectores de la economía, con el objeto de que se optimizara la labor de apoyo que el Gobierno Federal les brindaba por medio de la concesión de créditos; es así que surgen, como parte del Sistema Financiero Mexicano, los Fideicomisos Públicos para el fomento económico, mediante los cuales se canalizan recursos hacia sectores prioritarios a través de operaciones de descuento provenientes de préstamos otorgados por las Instituciones de Crédito, lo que hace posible la aplicación de tasas de interés más favorables. De esta manera, conforman el conjunto de entidades financieras que por su naturaleza sectorial y sus formas preferenciales de operar el otorgamiento del crédito, han coadyuvado de forma importante en el desarrollo de actividades productivas fundamentales.

Los Fondos y Fideicomisos tienen el propósito de impulsar actividades en las que los mecanismos de mercado son insuficientes, transferir recursos en forma

adecuada, de actividades y regiones avanzadas hacia aquellas de menor desarrollo relativo que sin embargo, constituyen prioridades nacionales, requiere de la instrumentación de mecanismos adecuados. Su importancia radica en su contribución al conjunto de las actividades económicas y sociales en un horizonte de largo plazo. Con frecuencia los proyectos de la PYME no consiguen recursos financieros de las demás instituciones financieras, por ello las entidades de fomento se han concebido como un instrumento del Gobierno Federal para apoyarlas mediante el uso de recursos internos y externos.

Los Fondos de Fomento Económico son Fideicomisos Financieros constituidos por el Gobierno Federal afectando sus propios recursos, que son complementados con créditos del exterior con propósitos específicos, para brindar apoyos crediticios y de asesoría a sectores de productores, empresas, actividades y regiones prioritarias para el desarrollo, aparecen vinculados generalmente a un Banco de desarrollo que se identifica con los objetivos del fondo, sus créditos son canalizados a bajo costo a través de ese Banco o de otros con los que se realizan operaciones de descuento, y éstos finalmente entregan los recursos a los usuarios.³¹ A continuación se mencionan algunos de los Fondos Económicos constituidos por el Gobierno Federal:

a) Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura y, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

Desde el año de 1955 el Banco de México, es Fiduciario del Gobierno Federal en el fideicomiso denominado Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura.

En la exposición de motivos de la Ley que creó el Fondo, se fijan las metas para auspiciar el desarrollo agrícola del país, con objetivos de carácter económico y social, que pueden condensarse en: Mejorar los ingresos y las condiciones de vida de los productores agropecuarios; aumentar la producción de alimentos para poder satisfacer las necesidades del consumo nacional, de artículos de exportación y sustitución de importaciones para fortalecer la balanza comercial; estimular la formación de capital en el sector campesino.

El objeto fundamental del Fondo consiste en estimular mediante servicios de asistencia técnica una mayor participación de las instituciones de crédito privadas en el financiamiento de las explotaciones agropecuarias del país, principalmente en el sector ejidatario y productores de bajos ingresos.

³¹ *Reestructuración del Sistema Financiero*. Cuadernos de Renovación Nacional. Edit. FCE, p. 65

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. En este sentido, FIRA como dependencia del Gobierno Federal funciona de acuerdo a la política nacional de desarrollo, para propiciar, mediante un enfoque integral de fomento, una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero.

Los Fideicomisos que integran FIRA son:

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

Los diferentes fondos fueron establecidos por el Gobierno Federal para atender necesidades específicas del sector agropecuario y pesquero a manera de coadyuvar a su desarrollo a través de la Banca Comercial.

La administración de los fideicomisos ha sido llevada a cabo, por el Banco de México en calidad de Fiduciario del propio Gobierno.

Las principales fuentes de recursos financieros con las que se han nutrido los programas operativos a través de más de cuatro décadas de existencia han sido, además de las del Gobierno Federal Mexicano, las provenientes de Organismos Internacionales de Desarrollo como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como del Chase Manhattan Bank.

A la fecha la Institución apoya financieramente todo el abanico de posibilidades en las ramas del sector agropecuario y pesquero y del financiamiento rural, incluyendo la ganadería diversificada (venado, avestruz, etc.) y ecoturismo. Se requiere de una evaluación técnica y económica del proyecto, previa al otorgamiento de los créditos refaccionarios y a los de avío.

Los beneficiarios son los productores en desarrollo, primarios, agroindustriales, comercializadores y proveedores de bienes y servicios, que estén integrados en una cadena productiva. Además de los agentes económicos que pueden ser empresas o bufetes productores de bienes y servicios; productores agropecuarios individuales u organizaciones que contribuyan a través de sus servicios de asesoría y bienes tecnológicos al mejoramiento de la productividad.

Las tasa de interés que se manejan están en función del promedio ponderado de las tasas de descuento en colocación primaria, de los Cetes a plazo de 28 días, correspondientes al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los

intereses, y se aplican de acuerdo al nivel de ingreso anual y monto del crédito del productor y/o socio activo. Cuando los recursos crediticios se requieran en dólares americanos, la tasa de interés estará en función de la tasa interbancaria ofrecida en Londres para operaciones interbancarias (Tasa Libor).

A fin de aumentar la certidumbre de éxito de los proyectos de inversión a la Banca, empresarios y productores, proporcionan mayores elementos para incrementar la productividad y competitividad del sector, FIRA ofrece los siguientes servicios colaterales al crédito: Servicio de Garantía, complementario a las garantías propias que ofrecen los solicitantes de crédito, el cual da seguridad y confianza a la Banca para operar proyectos previamente evaluados, que han sido dictaminados como viables y rentables en condiciones de un riesgo calculado y protegido, respaldando parcialmente su recuperación. Para operaciones con y sin redescuento, en moneda nacional o dólares americanos.

Los programas de FIRA contribuyen a impulsar el desarrollo social y económico de los sectores agropecuario y pesquero del país, colaborando estrechamente con el Gobierno Federal en los propósitos nacionales de modernización del campo, calidad en las actividades productivas, generación de empleos y mejoramiento del nivel de ingreso de los productores.

FIRA, desde su origen en 1954, por mandato, convicción y necesidad nacional, ha manejado el concepto de asociar el financiamiento y servicios de apoyo con procesos de Transferencia de Tecnología hacia los sectores rural y pesquero, como forma de inducir, tanto el aprovechamiento sostenible de los recursos como su modernización, para acelerar su desarrollo, productividad y competitividad.

En la actualidad, la globalización de la economía obliga a las empresas a competir en un entorno mundial; en este contexto, se reafirma la importancia de ofrecer diferentes alternativas de financiamiento con opciones de reconversión tecnológica viables y realistas, promover el mejor uso de la información y utilizar las oportunidades que presenta la integración de las cadenas productivas, como herramientas estratégicas para conseguir mayor eficiencia y competitividad.

b) Servicios Fiduciarios del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Los servicios fiduciarios que proporciona BANCOMEXT permiten a las empresas o instituciones contar con los mecanismos legales mediante los cuales pueden realizar la estructuración de operaciones financieras, inmobiliarias, de infraestructura y de garantía, entre otras. La ventaja de los servicios fiduciarios es que pueden adaptarse a las necesidades del cliente, lo que los convierte en un

instrumento de gran utilidad para apoyar una amplia variedad de operaciones relacionadas con el comercio exterior.

BANCOMEXT, en su carácter de fiduciario, ofrece los servicios siguientes:

- **Fideicomisos de administración:** el Banco gestiona las actividades que se acuerden con empresas o instituciones para lograr un fin específico, por ejemplo la bursatilización de cartera.
- **Fideicomisos de inversión:** aprovechando su experiencia en el manejo de operaciones financieras, BANCOMEXT pone a disposición de empresas o instituciones el servicio de fiduciario para la inversión de sus recursos financieros, de acuerdo con las condiciones que para dicho efecto se especifiquen, como puede ser la creación de un fondo para la promoción de inversión extranjera.
- **De Garantía:** el Banco apoya a las empresas o instituciones para asegurar el cumplimiento de una obligación propia o de un tercero. Este tipo de fideicomiso es muy útil para garantizar el pago de créditos recibidos de entidades financieras.

c) Centro Promotor de Diseño - México (CPDM)

El CPDM es un fideicomiso privado constituido por el BANCOMEXT, NAFIN, la Secretaría de Economía (SE), el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), así como por las empresas IBM y Mexinox.

El Centro orienta sus servicios fundamentalmente a las MIPyMEs mediante las siguientes actividades:

- Efectúa diagnósticos de las capacidades de la empresa, así como del diseño de los productos y los procesos productivos del empaque y etiquetado, de los folletos y manuales y de la imagen corporativa.
- Asegura en la detección de oportunidades de mercado, ingeniería financiera y organización empresarial.
- Coordina programas de desarrollo de nuevos productos y el mejoramiento de los existentes.
- Capacita al personal de la empresa en el establecimiento de sistema de innovación y mejora de productos.

- Proporciona el servicio de diseño por computadora, así como programas de manufactura y elaboración de modelos y prototipos de productos y moldes.

Atiende a las empresas sobre todo para efectos de eficiencia en la utilización de sus recursos; desarrollo programas genéricos por industria, rama productiva y región, e interactúa en la vinculación universidad-empresa.

En coordinación con BANCOMEXT, asesora a empresarios que participan por primera vez en una exposición internacional a fin de adecuar sus productos a los requerimientos del mercado de interés, así como la presentación de pabellones (stands), folletos y manuales. De la misma manera, apoya a las empresas que ya intervienen en los mercados de exportación y conocen la necesidad de mejorar sus productos y la diferenciación de éstos para mantenerse en competencia.

d) Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (Fidetek) del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt)

El Fidetek es un programa de financiamiento para impulsar la productividad y la competitividad de las empresas mediante el desarrollo tecnológico; se dirige a empresas privadas con viabilidad de crecimiento en el corto y el mediano plazos y flujos de efectivo suficientes para soportar la operación actual.

Las personas morales o físicas con el aval de una empresa pueden ser atendidas para realizar proyectos en etapa pre-comercial de un proceso productivo de investigación, análisis y pruebas para adaptación e innovación tecnológica.

El Fidetek responde a las necesidades de las empresas que proponen proyectos de desarrollo tecnológico en la etapa precomercial. Financia hasta el 80% del monto total de la inversión con la "tasa Fidetek" (UDI más un porcentaje de intermediación); el monto máximo de los créditos es el equivalente en moneda nacional a 1.5 millones de dólares; el plazo se determina en función de la capacidad de generación de flujo del proyecto y puede incluir un período de gracia acorde con su tiempo de ejecución. Tres tipos de apoyo financiero ofrece el Fidetek: crédito con fondeo (por medio de la Banca Comercial), créditos directos y garantías (en caso de que el crédito lo proporcione la Banca Comercial).

e) Fondo para el Fortalecimiento del Consejo de Ciencia y Tecnología (Forccytec)

El Forccytec es un fideicomiso público que otorga financiamiento para la creación y el fomento de centros de investigación y desarrollo tecnológico privado que atiendan las necesidades de las empresas. Esos centros deben orientarse a las áreas de investigación y desarrollo que el sector productivo necesita crear o fortalecer, como son: investigación aplicada y desarrollo de tecnologías precompetitivas y tecnologías maduras; introducción, adaptación e innovación tecnológica; mejoramiento de las capacidades manufactureras; apoyo a la industria en consultas técnicas y servicios de ingeniería; formación de Bancos de información; normalización y certificación de procesos y productos; capacitación tecnológica de recursos humanos y gestión tecnológica.

El financiamiento que otorga el Forccytec sigue el criterio de fondos concurrentes (el grupo empresarial aporta, simultáneamente, una cantidad igual a la aportación del Forccytec) por la adquisición de equipos y adecuación de laboratorios y parte del gasto de operación.

Ofrece servicios en investigación aplicada y desarrollo tecnológico; introducción, innovación y adaptación tecnológica; consultoría y soporte técnico; certificación y normalización; información estratégica; formación de recursos humanos; comercialización, asesoría financiera y de mercado.

Financiamiento de estudios de factibilidad, equipamiento y gastos de contratación de científicos o tecnológicos. Además reseña acontecimientos importantes en relación con las PYMEs en donde se incluye oferta tecnológica nacional.

f) Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la PYME (Funtec), A.C.

El Funtec es una organización creada por el Gobierno Federal y la Industria de México a raíz del proceso de desincorporación y privatización de los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (Lanfi), uno de los principales brazos tecnológicos del Estado. Su propósito es impulsar el desarrollo de una nueva cultura productiva en las PYMEs fundamentada en la calidad total, el cuidado ambiental, la innovación tecnológica y la vinculación con los mercados externos y está concebido para promover y analizar la cultura tecnológica y de innovación en cuatro áreas: Protección del medio ambiente, mercados externos, normalización y calidad total e investigación tecnológica.

Sus objetivos son:

- Desarrollar recursos humanos especializados.
- Coadyuvar al perfeccionamiento de los apoyos financieros.
- Apoyar eventos de promoción tecnológica.
- Patrocinar el desarrollo de servicios tecnológicos.
- Aportar capital de riesgo para proyectos de innovación tecnológica.
- Alentar el mercado de servicios tecnológicos.
- Incrementar el apoyo a la pequeña industria en gestión ambiental, calidad total, normalización y certificación.
- Contribuir a la especialización de la infraestructura de investigación y servicios tecnológicos promoviendo centros de investigación tecnológica, públicos y privados.
- Identificar instrumentos de política tecnológica mediante estudios comparativos que contribuyan a definir mejor la política tecnológica nacional.
- Detectar nuevas formas de comercialización de bienes y servicios con el fin de impulsar la competitividad de las empresas.

Este organismo funciona de acuerdo a las siguientes líneas programáticas: Apoyar y promover la realización de estudios económicos, sectoriales y regionales, de interés estratégico y prioritario para las PyMEs; concebir y participar en los foros de promoción de competitividad en materia de adaptación, adquisición, transferencia, innovación y desarrollo de tecnología; crear las bases científicas, metodológicas, estratégicas y logísticas para la difusión y el arraigo de una cultura tecnológica; estimular el esfuerzo innovativo individual y colectivo para el desarrollo tecnológico mediante la innovación con el Premio Nacional Funtec para la Innovación; apoyar financieramente proyectos de innovación y transferencia de tecnología; promoción de inversiones Red Invest Concamin - Funtec, para apoyar los esfuerzos en el área de movilización de recursos de inversión, financieros y tecnológicos; e impulsar a la reconversión tecnológica e industrial.

g) Programa de Apoyo a la Micro, PyME (Proame), de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

El Proame pone a disposición de las empresas mexicanas apoyos de asistencia técnica internacional para incrementar su competitividad tecnológica y ayudarlas en la búsqueda de nuevos mercados. Existe la posibilidad de financiar hasta 100% del costo de asistencia técnica en dólares a una tasa de interés global de 2% en un plazo no mayor de 12 meses.

h) Programa Unico de Financiamiento a la Modernización Industrial (Promin), de Nacional Financiera (NAFIN)

Por medio del Promin, NAFIN otorga financiamiento para las inversiones y actividades que contribuyan a modernizar y hacer más eficiente la planta productiva del país. Integra en un solo programa apoyos a la MIPyME para el mejoramiento del medio ambiente, desarrollo tecnológico, infraestructura industrial y modernización.

Con este programa se apoyan proyectos viables de las MIPyMEs del sector industrial, en todo el país; del sector servicios, directamente proveedoras de la industria; del sector comercio y servicios, en los estados de menor desarrollo relativo; y aquellas asociadas a una empresa integradora.

En el caso de las grandes empresas industriales, se apoyan los proyectos de inversión que favorecen la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores.

i) Acuerdo de Apoyo Financiero Y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)

El Fopyme es un acuerdo para apoyar a la MIPyME, a fin de que cuente con alternativas para el pago y la reestructuración de sus adeudos; así como para que obtengan nuevos créditos para sus actividades productivas.

Este acuerdo entró en vigor el 1 de octubre de 1996, y es considerado como un programa de apoyo financiero integral a acreditados empresariales, dirigido específicamente a las MIPyMEs, a fin de que, puedan hacer frente a sus compromisos de pago y obtengan nuevos créditos para asegurar la continuidad de sus actividades.

Los créditos empresariales apoyados serán aquellos otorgados directamente por la Banca Comercial y la de Desarrollo, y de los otorgados por medio de fideicomisos de fomento; así como los de los intermediarios financieros no bancarios.

5. FUENTES OFICIALES EXTERNAS PARA EL FINANCIAMIENTO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO

En los últimos años la economía mexicana ha experimentado cambios sustanciales en su estructura, los cuales permiten contar con un horizonte de planeación, estabilidad y crecimiento de largo plazo para los negocios. Esta circunstancia, combinada con el creciente proceso de apertura económica y la expectativa de la firma de Tratados de Libre Comercio con otras regiones y países imponen a la planta productiva el reto de una modernización acelerada.

En este marco, el respaldo al sector empresarial debe permitir su eficiente vinculación a los procesos de globalización de la economía para lograr que la interdependencia se convierta en un elemento propulsor del desarrollo.

La PyME se constituye, para este propósito, como el eje que permitirá aumentar la generación de fuentes permanentes de empleo y riqueza, fomentar la integración industrial, y garantizar el desarrollo regional con distribución del ingreso. En este sentido, resulta imprescindible atender la necesidad de canalizar mayores flujos de financiamiento a este sector, que garanticen el respaldo a su expansión y modernización, así como su acceso al desarrollo de nuevas tecnologías.

Esta tarea requiere de instrumentos que hagan accesible un apoyo integral a estas empresas, lo cual no puede sustentarse exclusivamente en el otorgamiento de crédito competitivo. El propósito es impulsar los cambios del sector, mediante fórmulas de asociación empresarial que permitan revertir la dependencia excesiva al crédito y estimulen la utilización progresiva de capital y de otros instrumentos de respaldo.

El capital de riesgo es un instrumento idóneo para el fomento de la PyME, ya que la gran empresa tiene acceso independiente a todo tipo de instrumentos financieros, y la microempresa difícilmente puede soportar los costos de evaluación y supervisión por los reducidos montos de inversión de éstas.

La participación con capital de riesgo permite lograr una transformación del ahorro en inversión productiva con un significativo efecto multiplicador. Los inversionistas extranjeros podrán beneficiarse al canalizar recursos hacia proyectos y empresas de menor escala, que mediante una adecuada estructura financiera se incorporen al Mercado de Valores. De esta manera el capital de riesgo constituye un elemento determinante para el fomento de la actividad industrial al detonar la sana disponibilidad de recursos adicionales para nuestro desarrollo.

La inversión vía capital de riesgo es una de las formas de intermediación financiera en la que oferentes y demandantes de recursos financieros participan como verdaderos emprendedores en el desarrollo de proyectos a largo plazo.

Visto desde el lado de la oferta (Banca de Desarrollo), se trata de una inversión temporal que refleja su beneficio en el incremento del valor del capital de la empresa en el tiempo, y no en el rendimiento inmediato que pudiera tener una inversión convencional. Desde el lado de la demanda (empresa) se tiene acceso a un financiamiento que mediante la aportación de capital permite desarrollar proyectos de mediana y larga maduración, en condiciones financieras más sanas.

Cabe mencionar que la participación de NAFIN ha sido muy importante como promotor de la industria de capital de riesgo en México. En las épocas de crisis económica, con devaluaciones constantes y alta inflación, caracterizada por el freno de la inversión privada, también ha sido relevante el apoyo de NAFIN en la creación de nuevas empresas por medio del programa de aportación accionaria.

Su participación como Banca de "Segundo Piso" tiene por objeto apoyar nuevos instrumentos financieros que permitan integrar capitales para invertir en empresas con alto potencial de crecimiento, como es el caso de los Fondos Multinacionales, en los cuales NAFIN participa en sus órganos de decisión, asumiendo riesgos de portafolio, generando un mayor efecto multiplicador de las inversiones de la Institución al apoyar un mayor número de proyectos con mejores expectativas de rentabilidad y que además le permite reducir costos de administración.

En el desarrollo de este capítulo, tendremos a bien mencionar la participación de algunas Instituciones Internacionales que sin duda han apoyado el desarrollo y crecimiento del país, a través de sus operaciones y actividades en diversos sectores estratégicos.

5.1 IMPORTANCIA DE LOS FONDOS MULTINACIONALES DE CAPITAL EN EL FINANCIAMIENTO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO

En la búsqueda de nuevos esquemas de inversión que faciliten la canalización y atracción de inversión extranjera directa de largo plazo, para apoyar con recursos de capital de riesgo a PYMEs que se encuentran en etapas de expansión o modernización, NAFIN participa como accionista en los Fondos Multinacionales y/o Fondos de Capital de Riesgo o Fondos de Equidad (*venture capital funds* o *equity funds*).

La inversión de los Fondos de Capital de Riesgo, se dirige principalmente a sectores o productos nuevos, como biotecnología, nuevos materiales, informática, electrónica, sector salud, etc. En este tipo de inversiones el riesgo del "capital semilla" es alto, pero el retorno lo es también. Este instrumento de inversión se empezó a desarrollar en Estados Unidos a principios de los años cincuenta como una respuesta a los cambios que presentaban en el sector industrial, en particular por los adelantos tecnológicos que se presentan en la posguerra.

Las estructuras más comunes de constitución de estos fondos son: compañías de inversión, fideicomisos de inversión y esquemas de Sociedad Limitada (*limited partnership*).

A diferencia de las Sociedades de Inversión de Capitales (Sincas), estos fondos de inversión de capital de riesgo son fondos cerrados con una vida limitada de 10 años, periodo en el cual se lleva a cabo el ciclo de compra-desarrollo-venta de empresas. Una vez concluido dicho periodo el fondo es liquidado. La capitalización y/o tamaño de estos fondos oscila entre 20, 30, 50, 100 y 200 millones de dólares; estos montos varían en función de sus objetivos y características.

Su constitución se realiza por lo general en Estados Unidos de América, preferentemente en el Estado de Delaware, o en algún otro país que proporcione estímulos y ventajas fiscales.

Los inversionistas en su gran mayoría son Fondos de Pensiones, Fundaciones de Universidades, Instituciones de Fomento, Grupos Financieros Internacionales, Compañías de Seguros, Bancos Comerciales, Organismos Internacionales, Personas Físicas, etc.

Los Fondos intervienen en el capital de las empresas —bajo un riesgo de portafolio— de manera minoritaria y temporal, y en algunos casos, cuando así sea necesario, en posiciones mayoritarias tomando el control operativo de las empresas.

Intervienen en las empresas por un periodo promedio de cuatro a seis años buscando desinvertir a través de la Bolsa de Valores o vendiendo la empresa a un socio estratégico, y en algunos casos se establece un acuerdo de recompra por parte de los accionistas originales.

Como resultado de los procesos de apertura y globalización de las economías, en los años ochenta, estos fondos empezaron a invertir en empresas de países emergentes con objeto de diversificar riesgos y obtener mayores rendimientos. En

principio se dirigieron a las economías de Europa Occidental, hasta canalizarse montos importantes a América Latina y el Sudeste Asiático.

Para el caso de México, no es hasta principios de los noventa cuando los Fondos Multinacionales empiezan a realizar inversiones en México, primero a través de los Fondos Regionales para América Latina y recientemente al invertir exclusivamente en el país en sectores de alto crecimiento y rentabilidad.

Desde finales de 1992, NAFIN participa como inversionista en los Fondos Multinacionales con el objeto de atraer inversión extranjera directa de largo plazo, así como facilitar el establecimiento de acuerdos de transferencia de tecnología y el acceso para las empresas mexicanas a los mercados internacionales.

Además, con la participación con recursos de capital en este tipo de fondos, NAFIN propicia la presencia de nuevos socios institucionales en el país, la profesionalización en la administración de inversiones, sinergias de negocios internacionales, etc.

NAFIN participa actualmente en cinco fondos, con un capital comprometido de 53 millones de dólares:⁵²

- **El North America Environmental Fund (NAEF)**, que cuenta con un capital objetivo de 50 millones de dólares para invertirse en proyectos del sector medio ambiente en México. Este fondo cuenta con inversionistas de Estados Unidos, Japón, Bélgica, Chipre, España y México. A la fecha se han realizado nueve inversiones.
- **El Advent Latin America Private Equity Fund**, que cuenta con un capital de 234 millones de dólares para invertir en empresas medianas en Argentina, Chile, Brasil y México. Ha realizado cinco inversiones en nuestro país.
- **El Baring Mexico Private Equity Fund**, con un capital objetivo de 50 millones de dólares para invertir en empresas medianas en México con potencial de crecimiento y que cuente con perfil exportador. A la fecha, ha realizado seis inversiones.
- **El Mexico Private Equity Fund**, con un capital objetivo de 30 millones de dólares, fue establecido bajo la figura de una compañía de inversión, teniendo como objetivo invertir en empresas pequeñas y medianas manufactureras con potencial exportador de los estados de Sonora, Chihuahua, Sinaloa y Baja California. Cuenta con cuatro inversiones.

⁵² *Experiencia para el Futuro*. Nacional Financiera, S.N.C. Memoria del 65 Aniversario, p. 137.

- **El Fondo ZN**, con un capital objetivo de 100 millones de dólares, para invertir en empresas medianas de los sectores industrial, comercial y de servicios en México con potencial de crecimiento para ser colocadas en el Mercado de Valores.

Este instrumento de reciente desarrollo en nuestro país, y en una economía abierta como la mexicana, se constituye como un vehículo de alta confiabilidad para los inversionistas extranjeros que invierten por primera vez en México. A esta fecha se ha captado inversión externa en los fondos con participación de NAFIN por aproximadamente 281 millones de dólares⁵³ que están siendo invertidos en empresas mexicanas.

Es importante mencionar los retos que implica para NAFIN promover y apoyar con capital de riesgo el desarrollo de las PyMEs en un entorno de apertura y globalización de la producción, factores que inciden en un clima empresarial cada vez más competitivo, por la propia dinámica de cambio y la presencia de ciclos de negocio cada vez más cortos.

Este nuevo entorno implica para las PyMEs una profunda transformación que exige la incorporación de montos crecientes de capital, para ser destinados a su crecimiento y consolidación, a su fortalecimiento y modernización y al financiamiento de sus exportaciones; así mismo, requerirá de la búsqueda de nichos específicos para su desarrollo, los cuales le permitirán mantener un intercambio más dinámico en los mercados nacionales e internacionales.

Las PyMEs, como se mencionó, desempeñan un papel muy importante en la economía de México, no sólo por su importancia en la generación de empleos e ingresos sino también por su potencial, considerando su flexibilidad productiva, para contribuir en el fortalecimiento de nuestra modernización. Sin embargo, estas empresas enfrentan limitaciones que impiden su desarrollo sostenible, entre éstos se encuentran: su tamaño y limitada capacidad de gestión, que le dificulta establecer economías de escala, tener acceso a recursos de capital fresco y a nuevos mercados; son más vulnerables a los cambios macroeconómicos; existen distorsiones en los mercados financieros y productivos que afectan su desarrollo, y no cuentan con los suficientes instrumentos y mecanismos financieros para su fortalecimiento y crecimiento. Con el objetivo de contribuir a resolver los problemas de este sector y facilitar su desarrollo, se deben establecer estrategias que fortalezcan los mecanismos existentes y proponer la creación de nuevos instrumentos que permitan apoyar más ampliamente el crecimiento de las PyMEs.

Las nuevas condiciones de nuestra economía ofrecen oportunidades para que inversionistas privados o institucionales puedan obtener adecuados retornos de capital invirtiendo en instrumentos de capital de riesgo. Los nichos en este

⁵³ *Ibidem*; p. 138

mercado pueden ser amplios y variados: desde los apoyos que facilitan a las empresas que se encuentran en una etapa previa para su colocación en los mercados abiertos de capital, hasta el apoyo a empresas de nueva creación o de desarrollo tecnológico e infraestructura que además requieren de asistencia técnica especializada; y/o empresas intermedias que requieren recursos de capital para su crecimiento y consolidación.

El éxito de estas inversiones es tener muy claro que se deben conjuntar diversos factores, como son la definición de los objetivos de inversión, el tamaño de las inversiones en las empresas, los rendimientos esperados, así como contar con empresarios comprometidos en el desarrollo de su empresa dispuestos a establecer una asociación para compartir el riesgo, y con órganos de Gobierno adecuados para el control de gestión de las inversiones.

Como elementos adicionales a la consideración de una diferenciación en nuestros retornos de capital de acuerdo con el nicho de mercado y nivel de desarrollo de las PyMEs, dentro de las estrategias debemos considerar lo siguiente:

- Dado que uno de los principales retos es la identificación de proyectos viables y rentables, es recomendable contar con recursos de asistencia técnica para su selección, dirigidos a la conformación de los planes de negocios y factibilidad de los proyectos de las empresas.
- Para mejorar la capacidad de gestión empresarial, se requiere que el apoyo de capital en muchos casos esté acompañado de una asistencia técnico - financiera puntual.
- Además, para la selección e identificación de proyectos, se debe partir del enfoque sectorial - regional que tome en consideración el desarrollo de encadenamientos productivos, formación de *clusters* y la subcontratación de procesos industriales, entre otros.

La aportación accionaria indirecta ha contribuido a crear un mercado de capital de riesgo institucional en México, del cual NAFIN ha sido su principal promotora al fomentar la asociación entre inversionistas y empresas nacionales y extranjeras, buscando con ello la concertación de alianzas estratégicas y coinversiones, y sentando la confianza para captar inversión extranjera indirecta que permita la modernización y competitividad de la planta productiva del país y el acceso a nuevas tecnologías y mercados internacionales.

5.2 PROMOCIÓN DEL DESARROLLO ECONÓMICO A TRAVÉS DE LA CORPORACIÓN INTERAMERICANA DE INVERSIONES (CII) Y EL FONDO MULTILATERAL DE INVERSIONES (FOMIN)

El 30 de Diciembre de 1959 entró en vigencia el Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID),⁵⁴ se ponía fin a más de medio siglo de espera de los países de América Latina y el Caribe, que desde la primera Conferencia Internacional Americana, realizada en Washington, D.C., en 1890, había expresado su anhelo de contar con una Institución Financiera que promoviera el desarrollo regional, tomando en cuenta sus realidades económicas, sociales, culturales y políticas.

El BID es una Institución Financiera Internacional creada para contribuir a acelerar el progreso económico y social de sus países miembros de América Latina y el Caribe;⁵⁵ de esta manera, sus principales funciones son:

- Promover la inversión de capitales públicos y privados en la región.
- Utilizar sus propios recursos y movilizar fondos para proyectos de alta prioridad social y económica.
- Estimular inversiones privadas que contribuyan al desarrollo de la región y complementarlas cuando sea necesario.
- Proveer asistencia técnica para preparación, financiamiento y ejecución de los programas de desarrollo.

La contribución del BID al desarrollo económico de México ha tenido siempre un carácter innovador y pionero en tiempos constantes; este carácter se puede apreciar en los proyectos de inversión; en los mecanismos financieros administrativos por la representación del BID en México; el apoyo del FOMIN y en la asistencia técnica que da.

⁵⁴ "4 Décadas, 3 Presidentes, Una Identidad" en *Banco Interamericano de Desarrollo: México*, BID, México, 1999.

⁵⁵ El Banco cuenta actualmente con 46 países miembros, 28 de ellos son países del Continente Americano y 18 de Europa, Asia y Medio Oriente.

1. Corporación Interamericana de Inversiones (CII)

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) es una Institución Multilateral: inició sus actividades en 1989⁵⁶ con el fin de promover el desarrollo económico de sus países miembros en América Latina y el Caribe, a través del financiamiento de la empresa privada, preferentemente de Pequeña y Mediana Escala.

Para llevar a cabo su misión, proporciona financiamiento para proyectos en forma de: préstamos directos, inversiones de capital directas, líneas de crédito a intermediarios financieros locales, e inversiones en fondos de capital de riesgo a nivel de país y a nivel de la región. También busca asistir a empresas que carecen de acceso a financiamiento a largo plazo, estas empresas beneficiarias son de prioridad mayoritaria de nacionales de países latinoamericanos; para proporcionar financiamiento no requiere garantías gubernamentales y, todos los sectores económicos son elegibles para recibir financiamiento, incluyendo proyectos nuevos o de expansión productiva.

Los recursos que sean proporcionados por la CII podrán destinarse a inversiones en activos fijos, capital de trabajo permanente o costos preparativos, sean tales inversiones en moneda local o extranjera. Cabe mencionar que la Corporación no interviene en la gestión o administración de las empresas en las que invierte, si bien puede que obtenga representación en el directorio.

Con el fin de atraer otros recursos actúa como catalizador, tales como financiamiento adicional, tecnología y conocimientos técnicos; estos recursos se movilizan por medio de acuerdos de Cofinanciamiento y Sindicación, el apoyo a la suscripción de valores y la identificación de socios para empresas conjuntas. Además, ofrece servicios de asesoría vinculados a proyectos, incluyendo el asesoramiento a empresas privadas para su diseño, la ingeniería financiera y la reorganización empresarial.

Para que un proyecto obtenga Fondos de la Corporación, es necesario demostrar que se trata de una oportunidad de inversión rentable. Es asimismo esencial que promueva el desarrollo económico al crear empleo, generar ingresos netos en divisas o promover su ahorro, fomentar la transferencia de recursos y tecnología, mejorar la capacidad local de gestión empresarial, promover una más amplia participación en la propiedad de las empresas, y/o favorecer la integración económica de América Latina y el Caribe. De igual manera, todo proyecto que pueda tener un efecto sobre el medio ambiente deberá incluir medidas específicas de mitigación de acuerdo con las políticas de la CII.

⁵⁶ "Cómo trabajar con la CII". Corporación Interamericana de Inversiones.

Su programa de préstamos se orienta a aquellas PyMEs privadas en Latinoamérica y el Caribe que carecen de acceso al crédito comercial acorde a las características de su inversión. Los préstamos se denominan en dólares de los Estados Unidos de América, el monto máximo de cada préstamo individual es el 33% del costo del proyecto si es nuevo o el 50% si se trata de un proyecto de ampliación, siempre que la participación total de la Corporación no supere el 33% del activo de la empresa que realiza el proyecto.⁵⁷ Con base en las necesidades de cada proyecto, los plazos de amortización son, por regla general, de 5 a 8 años, incluidos un período de gracia adecuado. El plazo máximo de las condiciones del mercado internacional y de la tasa LIBOR. Tales inversiones tienen un plazo definido, después del cual la CII vende sus acciones; entre los posibles mecanismos de salida cabe citar los siguientes:

1. La venta en la Bolsa de Valores Local, si la empresa ha sido admitida a cotización.
2. La colocación privada con terceros interesados.
3. La venta a los patrocinadores del proyecto al amparo de un acuerdo de opción de venta negociado con anterioridad.
4. El rescate de las acciones por la empresa participada.

En los casos en que el financiamiento necesario para realizar un proyecto excede de los fondos que se compromete a prestar directamente la Corporación, el monto adicional podrá gestionarse a través de una operación de Cofinanciamiento. La CII financia una parte del préstamo total, y la otra parte proviene de instituciones financieras participantes. Debido a su carácter multilateral, cuenta con algunas ventajas que resultan atractivas para estas instituciones financieras que participan en tales operaciones.

La CII es el organismo titular de cada crédito y actúa como administrador del mismo. Como regla general, el préstamo que se da no se subordina a las demás entidades participantes. En algunos casos, la corporación puede asumir plazos de vencimiento más largos.

Las operaciones de Cofinanciamiento han pasado a ser un modelo general para la reestructuración de préstamos comerciales en combinación con financiamientos procedente de entidades multilaterales con destino a empresas privadas en países en desarrollo.

⁵⁷ *Ibidem*.

Como extensión natural de su financiamiento de proyectos, puede prestar servicios de asesoría remunerados, los cuales incluyen el asesoramiento a empresas privadas en temas de ingeniería financiera y reorganización institucional.

También puede asistir a empresarios nacionales y extranjeros en la identificación de proyectos de inversión, la selección de posibles socios inversionistas y la obtención de financiamiento adicional.

La CII participa en tres fondos de inversión en México: OPCAP, Baring Venture Partners, y Mexico Private Equity.

2. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)

El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) es un Fondo especial administrado por el BID, promueve el desarrollo del sector privado y de la inversión privada en América Latina y el Caribe. Inició sus operaciones en 1993⁵⁸ con fondos comprometidos por 20 países, incluyendo Estados Unidos de América, Japón y España.

Sus operaciones se concentran en tres áreas: el fomento de instituciones y marcos regulatorios eficientes; el aumento de la productividad de los recursos humanos; y el apoyo a la Pequeña Empresa para que tenga acceso a las fuentes de financiamiento y de asistencia técnica y financiera.

Asimismo, promueve el desarrollo sostenible de las empresas de menor escala y del sector microempresarial; en su labor, tienen a su disposición varios instrumentos flexibles de financiamiento, incluyendo recursos de donación, préstamo y capital o cuasicapital.

Sus actividades actualmente se enmarcan dentro de la estrategia global del BID en respaldo de la microempresa (Micro 2000) y complementan programas financiados con instrumentos del BID como el Programa de Pequeños Proyectos y los Programas Globales de Crédito a Microempresas.⁵⁹

⁵⁸ "Fortaleciendo la Microempresa" en *Fondo Multilateral de Inversiones 1993-1998*, FOMIN-BID, México, 1999.

⁵⁹ Los Programas Globales de Crédito a la Microempresa proveen recursos de préstamo a las instituciones del sector financiero. El Programa de Pequeños Proyectos del BID apoya el lanzamiento y crecimiento de intermediarios microfinancieros informales y provee recursos a este grupo específico.

El Fondo puede apalancar recursos locales e internacionales para el apoyo a la empresa de menor escala, el propósito es proveer a los nuevos pequeños empresarios, así como a los que se encuentran en proceso de crecimiento y a los ya consolidados, inversiones de capital que les permitirá alcanzar un mayor nivel de desarrollo, haciéndolos elegibles como sujetos de apoyo de los Bancos Comerciales y de los mercados de capital.

Del mismo modo, busca facilitar el desarrollo de nuevos empresarios y de sistemas de incubación de empresas. En esta misma línea, promueve la cooperación empresarial, la búsqueda de nuevos nichos de mercado y fomenta el desarrollo de nuevos productos en los que los pequeños empresarios tengan una ventaja comparativa. Estos proyectos están diseñados para mejorar los canales de información y comercialización requeridos por los productores para cumplir con las demandas locales y externas.

También apoya programas de capacitación sostenibles y el desarrollo de metodologías de capacitación apropiadas para atender la demanda de recursos humanos de las empresas de menor tamaño.

3. Promoción del Desarrollo Económico en México

En México que se creó, por primera vez en el Banco, un mecanismo para que una representación del BID pudiera identificar, preparar, aprobar y contratar localmente pequeñas inversiones de apoyo a microempresarios y pequeños productores que no tienen acceso al Sistema Financiero local normalmente. Este programa, que atiende a Oaxaca, Chiapas y Guerrero, tres de los estados con los más altos grados de marginación social del país, tiene características muy singulares. El programa usa un proceso transparente de amplia promoción y selección basada en la competencia entre los proyectos que mejor cumplan con los objetivos del programa, y que sean sostenibles y factibles financiera, técnica, institucional y ambientalmente. Este proceso relaciona directamente al Banco y las organizaciones, los que preparan conjuntamente los proyectos partiendo de las iniciativas y necesidades definidas por los propios beneficiarios.

Los financiamientos van acompañados paralelamente con donaciones para el fortalecimiento institucional de las organizaciones seleccionadas y capacitación de los productores.

El Fondo, apoya el desarrollo y promoción del sector privado en las economías de los países beneficiarios, ha financiado en México operaciones especialmente

creativos. Desde 1993, se ha aprobado 14 operaciones por un monto de USD\$32.5 millones.⁶⁰

a) Apoyo a la Agricultura

Para apoyar a las poblaciones agro-rurales de menores ingresos, el BID decidió promover el crédito colectivo, destinado a cooperativas, uniones de crédito y otros tipos de asociaciones de productores. Esta estrategia, que facilita la canalización del crédito a campesinos que de manera individual no serían elegibles, también busca reducir los costos adicionales de los programas, estimular el involucramiento de los beneficiarios en la planeación y ejecución de los proyectos y asegurar la distribución equitativa de los beneficios.

Además, los créditos a pequeños campesinos son diseñados para promover su incorporación a los programas institucionales normales de crédito y su capacitación para recibir y administrar créditos cada vez mayores con cada vez menos asistencia y supervisión técnica.

El Programa de Conversión Productiva Rural, aprobado en 1996 con un crédito de 400 millones de dólares,⁶¹ fue diseñado por el Gobierno mexicano para liberalizar los precios de rubros agroalimentarios, desarrollar instrumentos privados de financiamiento para el sector y consolidar y desarrollar mecanismos de apoyo directos a los ingresos de más de 5 millones de familias de productores y consumidores de bajos ingresos, todo con el fin último de incrementar la competitividad del campo mexicano y colocarlo en condiciones de aprovechar las oportunidades abiertas por el TLCAN.

Cuadro 5.1 Apoyo a la Agricultura	
Operaciones en Ejecución	
Programas de Financiamiento para el Sureste	<ul style="list-style-type: none">• Sociedad de Solidaridad Social, Productores Agropecuarios de la Selva Lacandona,• Unión Regional de Ejidos de Producción y Comercialización Agropecuaria de la Costa Chica de Guerrero,• Unión Agrícola, Pecuaria, Industrial y de Servicio Tz'ijib Babi.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

⁶⁰ "40 Años de Cooperación Pionera e Innovadora con México" en Banco Interamericano de Desarrollo - México, BID 1999.

⁶¹ "Agricultura" en Banco Interamericano de Desarrollo - México, BID 1999.

b) Apoyo a la Ciencia y Tecnología

A inicios de los años noventa era ya imperativo reconocer que la rapidez y profundidad de los cambios en los terrenos científicos y tecnológicos terminaron por afectar las tradicionales ventajas comparativas, naturales o adquiridas, con las que se contaba hasta los años ochenta, así que habría que incorporarlas a las estrategias de desarrollo.

Las perspectivas de crecimiento económico dependen hoy, en gran parte, de que las instituciones se modernicen, introduciendo nuevas formas de producción que aprovechen los últimos adelantos tecnológicos, adaptados a las condiciones reales del país.

Incluso la posibilidad de lograr la integración económica y de crear un comercio exterior competitivo no puede materializarse sin el recurso de la tecnología moderna.

Tomando en cuenta todos estos factores, el BID decidió orientar su trabajo en este sector a promover una mayor vinculación de la política científica y tecnológica con los planes de desarrollo económico y social.

Para lograr ese objetivo, el Banco apoya de manera más decidida la creación, expansión y mejora de servicios científicos y tecnológicos y amplía el campo de acción de la transferencia de tecnología, para incorporar los proyectos que implican el uso de diseños y procedimientos de producción existentes, la adquisición de patentes o licencias y las inversiones directas de empresas extranjeras que se asocien con firmas locales.

En 1993, el BID aprobó un financiamiento total por 178.5 millones de dólares⁶² para que el Conacyt y la UNAM ejecutaran un programa conjunto que se anticipaba educativa y tecnológicamente a los cambios macroeconómicos que producirían en México la entrada en vigencia del TLCAN. Al Conacyt le correspondía ampliar la capacidad nacional para realizar investigaciones científicas y tecnológicas que apoyaran al sector privado, a la UNAM promover y mejorar la educación en los campos de ingeniería, las ciencias exactas y naturales, la salud y la agricultura.

Cuadro 5.2 Apoyos a la Ciencia y Tecnología	
Operaciones en Ejecución	
Préstamos	• Programa de Ciencia y Tecnología.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

⁶² "Ciencia y Tecnología" en Banco Interamericano de Desarrollo - México. BID 1999.

El Financiamiento a estudios de preinversión ha sido uno de los mecanismos a través de los cuales el BID ha impulsado la vinculación de la ciencia y tecnología con los sectores productivos.

Desde su fundación, el Banco consideró esencial que en los países de América Latina y el Caribe se consolidaran servicios de consultoría de primer nivel, entonces prácticamente inexistentes, que además de identificar las mejores opciones de inversión fueran los vehículos naturales para la transferencia de tecnología adecuada y el desarrollo de soluciones locales.

c) Apoyos a la Industria

El desarrollo industrial enfrenta problemas determinantes para las políticas del Banco en el sector. La PyME necesita de capitales, tecnología y mejoras administrativas para poder acceder a los mercados internacionales exportando bienes intermedios y de capital. El BID aportó una visión integral del problema, que implicaba ampliar la capacidad exportadora de la industria, pero también construir infraestructura, facilitar la importación de tecnología, poner las bases para el desarrollo de la ciencia y la tecnología en este rubro.

El crecimiento dinámico del sector requería adecuar la estructura productiva hacia las exportaciones, al tiempo de abrir una nueva frontera de expansión de los mercados internos, llevando el progreso técnico a la agricultura, modernización de la planta laboral, aprovechando la economía de escala para reducir costos, capacitando personal.

El Banco mantuvo su política de apoyar con líneas de crédito globales a organismos nacionales de fomento industrial, lo que tuvo un efecto catalítico para movilizar recursos adicionales de fuentes privadas, tanto externas como locales, destinando recursos al crecimiento y consolidación de la PyME al fortalecimiento y modernización de la gran empresa, al financiamiento de las exportaciones.

Los créditos que otorgó el BID a México para el sector, que generó en la década de los noventa una cuarta parte del PIB, sumaron 85 millones de dólares.⁶³ Parte importante de los recursos se destinaron a PyMEs, fomentando el crecimiento de la industria liviana en regiones situada fuera de los grandes centros industriales.

⁶³ "Industria, Turismo y Minería" en Banco Interamericano de Desarrollo - México. BID 1999.

Además de buscar la creación de nuevas empresas y su descentralización, los recursos del Banco se orientaron al fortalecimiento operativo de las industrias y a mejorar los análisis socioeconómicos de sus proyectos.

Si en el pasado América Latina suministraba a los países desarrollados materias primas y alimentos, importando productos manufacturados, el crecimiento económico e industrial planteó retos nuevos. Por ejemplo, las exportaciones de los países industrializados se concentraban en esferas tecnológicas avanzadas, con lo que los países en desarrollo podían tener una función complementaria, dedicándose a etapas intermedias de transformación industrial.

El BID promovió la expansión de la exportación de las manufacturas y agrícolas de los países de la región, apoyando en forma paralela la creación o fortalecimiento de instituciones bancarias nacionales orientadas a financiar la actividad exportadora.

Entre los problemas que enfrentaba el sector, el acceso a recursos financieros siguió siendo una necesidad a la que el BID dio atención prioritaria. De una parte, la PyME, campo de la más alta rentabilidad en la economía y factor clave en se democratización, demandaba financiamiento a mediano y largo plazo. Por otro lado, industrias productoras de bienes de capital requerían mecanismos crediticios adecuados para competir en calidad, precio y plazo de pago en los mercados.

Las exportaciones de materias primas enfrentó la inestabilidad de precios en los mercados internacionales. Esto retardó el aprovechamiento de recursos naturales de gran valor para los países de la región por lo que el Banco promovió la cooperación técnica y financiera para la identificación de recursos y el mejoramiento de los suelos.

El paso siguiente fue promover la inversión privada para la explotación de las grandes reservas de minerales y combustibles fósiles de las naciones latinoamericanas.

La operación del Banco en el sector se concentró, en México, en la PyME. La industria en México recibió créditos del BID por 315 millones de dólares⁶⁴ para establecer y ampliar PyMEs. Los recursos se invirtieron en activos fijos y capital de trabajo para este sector de la industria que, al inicio de la década de los noventa, representaba el 77% de los establecimientos y daba empleo al 85% de la planta laboral industrial.

La liberalización de los mercados mundiales planteo la necesidad de responder con una estrategia de regionalismo abierto, aprovechando la cercanía

⁶⁴ *Ibidem*.

geográfica para el intercambio de productos en el continente, pero también para alcanzar mayor competitividad en los mercados mundiales.

En este sentido, la integración de los mercados subregionales y regionales debió orientarse al objetivo de una apertura multilateral, lo que exigía la producción de bienes y servicios de mejor calidad, en mayor cantidad y a costos más bajos.

Los nuevos tiempos plantearon la modernización de la estructura productiva del país y del sector público, para contar con instituciones financieras y legales apropiadas a las necesidades actuales.

La capacidad de competir internacionalmente obliga a incrementar la productividad de las inversiones y a dar dinamismo y flexibilidad a la estructura de la producción agrícola, manufacturera y de servicios.

El Banco aportó créditos y asistencia técnica apoyando esfuerzos nacionales y regionales en distintos campos. Promovió inversiones privadas externas e internas al desarrollo del sector; fortaleció las instituciones y desarrollo la infraestructura, lo mismo básica que para la generación y el desarrollo de la tecnología; financiar la reforma y modernización del sector; propició el sano desarrollo de PyMEs; fortaleció y modernizó al sector agrícola.

En cuanto a la modernización del sector público, el Banco apoyó a los Gobiernos Latinoamericanos para activar y mantener la estabilidad macroeconómica, establecer políticas y programas del sector social, reformar sistemas tributarios y presupuestarios, impulsar procesos de privatización, fortalecer las instituciones públicas y su capacidad de preparar y ejecutar programas y proyectos de desarrollo.

El BID aportó recursos para financiar infraestructura turística, PyMEs y un programa de ajuste del sector exportador en México. De esta manera, 250 millones de dólares⁶⁵ del Banco se emplearon en el financiamiento de activos fijos, capital de trabajo y capacitación de PyMEs. El préstamo fue canalizado a través de una red de instituciones financieras intermedias y otras entidades privadas.

Además, el crédito sirvió para consolidar reformas en la organización y los programas de NAFIN, diversificando así su papel de Institución de Segundo Piso. Esto le permitió ampliar su variedad de servicios a Pequeñas y Nuevas Empresas, incorporando programas de control ambiental.

⁶⁵ *Ibidem*.

Cuadro 5.3 Apoyos a la Industria

Operaciones en Ejecución	
Préstamos	<ul style="list-style-type: none"> Programa de Infraestructura en Areas de Desarrollo Turístico.
Otras operaciones	<ul style="list-style-type: none"> Fondo de Desarrollo de Capital en Guanajuato.⁶⁶ (inversión de capital de US\$2 millones del FOMIN) Este fondo facilitará el desarrollo de Pequeñas Empresas en el estado de Guanajuato. El Gobierno de Guanajuato se ha comprometido a aportar hasta US\$3 millones, en tanto que Nacional Financiera (NAFIN) invertirá hasta US\$2.3 millones, previéndose una contribución de US\$800,000 a US\$ 2.7 millones de otros inversionistas del sector privado. Se ensayarán métodos novedosos de desarrollo económico, combinando los objetivos del desarrollo con la disciplina del capital de riesgo y ofreciendo de esta forma un rendimiento interesante, con resultados tangibles en la economía local, y se explotará la posibilidad de utilizar capital de riesgo en el desarrollo regional.⁶⁷

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

d) Apoyo al Medio Ambiente

Desde su fundación el BID ha mostrado un creciente entendimiento sobre la relación entre calidad de vida de la población y la calidad del medio ambiente y la sustentabilidad del uso de los recursos naturales. Este hecho se puede evidenciar por las inversiones hechas en sectores de agua y saneamiento, desarrollo urbano y de recursos naturales.

El BID perfeccionó y amplió sus políticas en ciencia y tecnología a fin de incorporar proyectos de investigación en los campos de la tecnología y la protección ambiental. La cooperación técnica y financiera en silvicultura, utilización de la tierra y desarrollo industrial tomaba en cuenta, en lo posible, objetivos relacionados con el manejo sustentable de los recursos naturales.

Como en otras regiones, el crecimiento económico de América Latina trajo efectos negativos para el medio ambiente y degradación de los recursos naturales. Y es que con la industrialización iba de la mano la contaminación del aire, suelos y las aguas, en tanto que la actividad agrícola y la pecuaria

⁶⁶ Fondo de Desarrollo de Capital en Guanajuato, primero en su tipo en América Latina auspiciado por un Gobierno local, espera apoyar a 80 firmas en un periodo de 10 años, con inversiones de entre 250,000 y 350,000 dólares en acciones o instrumentos de deuda. El Fondo beneficiará, entre otros emprendimientos, al lanzamiento de nuevas empresas.

⁶⁷ Informe anual 1999 del Banco Interamericano de Desarrollo. BID 1999; p. 83.

extensivas erosionaron el suelo y degradaron las tierras de vocación forestal, y la sobreexplotación de los recursos del mar han provocado el agotamiento de varias especies marinas.

Detectando estas evidencias, el BID amplió gradualmente sus políticas operativas para incorporar objetivos relacionados con el mejoramiento y protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales. Así, brindó asistencia técnica a los países miembros para la reforma de la normatividad, y políticas ambientales y de recursos naturales. Además, apoyó la formulación de proyectos específicos destinados a la protección del medio ambiente, al tiempo que buscó asegurar que todas las inversiones financiadas por el Banco no generaran impactos negativos ambientales o sociales, directa o indirectamente.

Por otro lado, participó en la creación y fortalecimiento de instituciones responsables por el sector ambiental y por el manejo de los recursos naturales como agua, suelo, bosque y recursos costeros y marinos.

Un aspecto más fue la incorporación de objetivos relacionados con la protección del medio ambiente en los proyectos de integración económica de la región. Para asegurar una contribución efectiva al desarrollo ambiental sustentable de sus países miembros prestatarios, el Banco estableció unidades técnicas, metodológicas y criterios de evaluación que permitieran incorporar la dimensión ambiental en todas sus operaciones. Desde entonces la preocupación por el uso adecuado de los recursos naturales y por lograr un desarrollo ambientalmente sostenible se convirtió en tema central para la acción del BID.

De este modo, el BID colaboró con los países miembros en la formulación y financiamiento de proyectos ambientales generales destinados a mejorar la calidad del medio ambiente. Entre otras cosas, se buscó evitar la descarga de contaminantes en aguas, instalar purificadores en fábricas, minimizando la emisión de contaminantes al aire, suelos y aguas, e instituir medidas para prevenir la erosión de las tierras.

Los objetivos que persigue el BID en cuanto al ordenamiento del medio ambiente sitúan en primer término el que todos los proyectos que cuenten con recursos del Banco adopten medidas para evitar el impacto ambiental adverso, previendo además sus costos y beneficios económicos y sociales.

Otra meta ha sido la de aportar préstamos y operaciones de cooperación técnica para financiar proyectos tendientes a mejorar y preservar el medio ambiente.

5.4 Apoyos al Medio Ambiente	
Operaciones en Ejecución	
Otras operaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo de inversión para Pequeñas Empresas del sector ambiental.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

e) Apoyo a la Microempresa

Los rezagos sociales en América Latina han sido una de las preocupaciones del Banco desde su fundación; el destinar recursos, incluyendo también a grupos marginados y de bajos ingresos, significó en las políticas del BID: fomentar un desarrollo económico sostenible. Un instrumento para financiar proyectos sociales fue el Fondo para Operaciones Especiales, cuyos recursos fueron incrementándose paulatinamente con el transcurso de los años. En 1978, el Banco puso en marcha el Programa de Pequeños Proyectos, apoyándose en ese Fondo, a fin de impulsar el crecimiento y desarrollo del sector microempresarial en la región.

Estos pequeños proyectos productivos integran aspectos financieros, de negocios o de desarrollo comunitario y buscan un impacto positivo en los niveles de vida de sectores pobres y grupos marginados.

Una característica de este tipo de proyectos es que el financiamiento llega en forma directa a los beneficiarios, a través de entidades privadas sin fines de lucro o instituciones públicas a nivel local que fungen como intermediarias. Los créditos, en estos casos, no son mayores de 500 mil dólares, y se utilizan para emprender o ampliar negocios de grupos entre 300 y mil productores o comerciantes en pequeña escala.

Paralelamente, el Banco puede ofrecer recursos para cooperación técnica que, en buen número de casos, no son reembolsables. El BID evalúa si es necesario brindar este apoyo, que pretende que los destinatarios de los préstamos saquen el mayor provecho de un proyecto.

El programa de Pequeños Proyectos, desde su creación ha apoyado a 600 mil microempresarios, generando más de un millón 800 mil empleos.⁶⁸ A partir de estos resultados, el Banco estableció programas de crédito globales para microempresas, que tienen una cobertura mayor que el financiamiento de pequeños proyectos. Con el programa Micro 2001, las inversiones para el desarrollo de microempresas llegarán, en cinco años a 500 millones.

⁶⁸ "Microempresa" en Banco Interamericano de Desarrollo - México. BID 1999.

Estas operaciones se realizan a través de Bancos Centrales y Organismos de Desarrollo, los que canalizan los recursos a intermediarios financieros. Estos, que aportan sus propios fondos para dar un efecto catalítico a los créditos del BID, trabajan en forma directa con microempresas, asociaciones y cooperativas, que a su vez dan crédito a clientes y socios.

Los recursos se destinan a asistencia técnica, inversiones en construcción, equipo y materiales, capital de trabajo u operación, financiamiento de mercadeo de productos e inicio de operaciones. Los beneficiarios finales, en tanto, aportan personal, trabajo y ahorros para asumir la propiedad y garantizar el éxito de cada proyecto.

Cuadro 5.5 Apoyos a la Microempresa	
Operaciones en Ejecución	
Otras operaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Proyectos productivos en zonas rurales con asistencia técnica a organizaciones beneficiarias. • Programa de Inversión en Recursos Humanos para el Desarrollo Empresarial Regional: Nueva Vizcaya, México. • Centro de Productividad en Jalisco. • Fondo de Capital de Riesgo para la Agroindustria. • Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca. • Asesoría Dinámica a Microempresas de Oaxaca. • Central de Servicios para el Desarrollo de Puebla. • Fundación Queretana para el Desarrollo Rural. • Asociación de Empresas Mexicanas. • Movimiento de Promoción Rural. • Sociedad de Solidaridad Social Sanzekan Tinemi.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

f) Financiamiento de Exportaciones

Las distintas medidas que tomó en BID en el sector industrial buscaban una mayor penetración en los mercados mundiales de manufacturas producidas en el continente, desarrollando a la vez el mercado regional. Como en otros ámbitos, el Banco fue la institución crediticia pionera al llevar recursos externos al financiamiento de exportaciones, participando en proyectos multinacionales y apoyando la integración regional.

Inicialmente, el programa de financiamiento de exportaciones se restringió a bienes de capital y al intercambio comercial intraregional, que benefició

principalmente a tres naciones, Argentina, Brasil y México. Más adelante, el programa se amplió a bienes manufacturados y semimanufacturados.

Para acceder a estos recursos, cada país debía designar una agencia nacional capaz de emprender las transacciones financieras. A este aspecto, el lento desarrollo del crédito para exportaciones y facilidades de aseguramiento se debió al pequeño volumen de mercancías producidas para mercados externos, lo que hacía incosteable darles cobertura comercial.

Anteriormente, el BID apoyo al sector exportador poniendo énfasis en los productos manufacturados y agrícolas; en este sentido, se dió prioridad a industrias y actividades que podían tener una posición competitiva en los mercados internacionales. Si bien el programa de financiamiento del Banco tuvo un resultado modesto en cuanto al volumen de las exportaciones, permitió comprobar que, por una parte, en América Latina había industrias productoras de manufacturas de alta complejidad técnica capaces de competir en los mercados y, por otro lado, que existían firmas de ingeniería y consultoría con posibilidades de participar con éxito en licitaciones internacionales de grandes proyectos.

Las exportaciones tradicionales de productos básicos, en tanto, representaban una proporción alta de las transacciones del continente en el exterior. Sin embargo, enfrentaron problemas diversos, como falta de apoyo de fuentes de financiamiento internacional para la explotación de recursos naturales o la competencia con otras regiones en desarrollo, que desplazó en los mercados a los productos agrícolas latinoamericanos.

Ello obligó a buscar otros caminos; por ejemplo, el financiamiento de proyectos concretos que permitió la cooperación con agencias internacionales y con otras fuentes externas de crédito, públicas y privadas.

Para fortalecer el sector externo, el Banco también alentó la creación y la expansión de Instituciones Bancarias Nacionales especializadas en el financiamiento de las exportaciones.

Una política global en este ámbito implicaba, asimismo, obras de infraestructura que abarataran el transporte de mercancías y reformas tributarias en los países de la región, a fin de que los productores de exportaciones obtuvieran incentivos comparables a los de sus competidores extranjeros.

Si en el pasado América Latina suministraba a los países desarrollados materias primas y alimentos, importando productos manufacturados, el crecimiento económico e industrial planteó nuevas perspectivas. Por ejemplo, las exportaciones de los países industrializados se concentraban en esferas tecnológicas avanzadas, con lo que los países en desarrollo podían tener la

función complementaria, dedicándose a etapas intermedias de transformación industrial.

El BID promovió la expansión de las exportaciones manufactureras y agrícolas de los países de la región, y continuar el apoyo a la creación o fortalecimiento de Instituciones Bancarias Nacionales orientadas a financiar la actividad exportadora.

Por su parte, la exportación de materias primas enfrentó la inestabilidad de precios en el exterior. Esto, y la politización de los mercados, retardó el aprovechamiento de recursos naturales de gran valor para los países de la región, por lo que el Banco promovió la cooperación técnica y financiera para la identificación de recursos y su mejor aprovechamiento. En tales circunstancias, cobró vital importancia acelerar la integración económica regional, aumentando el comercio entre los países latinoamericanos.

La gradual vinculación de los mercados de capital de los diversos agrupamientos de países requería mayores esfuerzos. Por ejemplo, la interconexión de ferrocarriles, carreteras y, en algunos casos, de transporte fluvial, así como de sistemas de telecomunicaciones.

La liberalización de los mercados mundiales en los años noventa planteó a Latinoamérica la necesidad de responder con una estrategia de regionalismo abierto, aprovechando la cercanía geográfica para el intercambio de productos en el continente, pero también para alcanzar mayor competitividad en los mercados mundiales.

En este sentido, la integración de los mercados subregionales y regionales debió orientarse al objetivo de una apertura multilateral, lo que exigía la producción de bienes y servicios de mejor calidad, en mayor cantidad y a costos más bajos.

La capacidad de competir internacionalmente obligó a incrementar la productividad de las inversiones y a dar dinamismo y flexibilidad a la estructura de la producción agrícola, manufacturera y de servicio.

El Banco ha financiado, a mediano y corto plazos, exportaciones intrarregionales de bienes y servicios. En cuanto al mediano plazo, el objetivo fue financiar exportaciones de bienes de capital y de servicio entre los países miembros del Banco, a fin de impulsar la integración y el desarrollo económico a través del incremento y la diversificación del comercio en la región.

El financiamiento a corto plazo, por su parte, apoyó la exportación de bienes manufacturados y semimanufacturados, así como otras exportaciones de carácter no tradicional que contribuyeron al aumento de la producción lo mismo

en el país exportador como en el importador. De este modo, se alentó el mejoramiento económico y social de los países latinoamericanos.

Por otro lado, el BID financió exportaciones originarias de países miembros del Banco de menor desarrollo relativo, de mercado insuficiente y, en forma excepcional, de países de desarrollo intermedio, a través de recursos líquidos del Fondo de Fideicomiso de Venezuela.

Al inicio de la década, en 1991, un programa de ajuste del sector de las exportaciones en México obtuvo un financiamiento del BID por 250 millones;⁶⁹ el programa se orientó a aumentar las exportaciones a través de reformas en la política de comercio exterior, procedimientos aduaneros y el financiamiento a exportaciones. En consecuencia, políticas, procedimientos e instituciones que intervienen en el comercio exterior ganaron en eficiencia y se orientaron en mayor medida hacia el mercado internacional.

Esto implicó consolidar al Banco de Comercio Exterior como Institución de Segundo Piso, a fin de incrementar el ingreso de divisas por venta de bienes y servicios no petroleros, así como facilitar la participación de los distintos agentes económicos en el comercio exterior.

Cuadro 5.6 Financiamiento a las Exportaciones

Operaciones en Ejecución	
Préstamos	• Línea de crédito rotatorio: exportación de bienes de capital.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo.

Para apoyar a los países prestatarios y promover la participación del sector privado en las economías, el BID seguirá actuando para:

- Contar con un marco macroeconómico estable.
- Dar las condiciones financieras adecuadas a los inversionistas.
- Buscar mayor eficiencia fiscal para financiar la acción insustituible del Estado.
- Atraer capitales externos y desarrollar o adecuar tecnologías apropiadas.

Un reto adicional que se percibe en el BID y que necesita de la acción visionaria de los países latinoamericanos es el que se refiere a la integración comercial, económica y cultural de la comunidad panamericana. En este sentido el Banco seguirá apoyando en cuanto a los esfuerzos de integración como el ILCAN, el Mercosur, los mecanismos de integración de Centro América y de los países andinos, y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

⁶⁹ "Financiamiento de Exportaciones" en Banco Interamericano de Desarrollo - México. BID 1999.

El BID reconoce la importancia de crecer con equidad para que los frutos del desarrollo puedan realmente significar la mejoría de la calidad de vida de todos los ciudadanos. Este esfuerzo requiere acciones explícitas que amplíen las oportunidades de empleos con mejores salarios para trabajadores crecientemente preparados, mejoren la salud y nutrición de la población y generen oportunidades para pequeños y microempresarios y provean los medios para que se desarrollen los empresarios que los realizarán.

De esta manera, se espera propiciar el mayor acceso de los grupos de bajos ingresos a los servicios sociales básicos y a la economía de mercado, con el fin de promover una mayor equidad en la distribución de los ingresos generados por el desarrollo. Se reconoce la necesidad de seguir apoyando las tareas necesarias para la consolidación de la infraestructura, para la protección del medio ambiente y para el uso sostenible de los recursos naturales.

5.3 PARTICIPACIÓN DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (CFI) EN EL FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MEXICANA

La CFI es una organización internacional, establecida en 1956, miembro del Grupo del Banco Mundial.⁷⁰ su objetivo principal es la promoción del crecimiento económico del mundo en desarrollo, financiando inversiones privadas, movilizand o capital en los mercados financieros internacionales y prestand o asistencia técnica y asesoramiento a Gobiernos y empresas. En asociación con inversionistas privados, otorga financiamiento en forma de préstamos e inversiones de capital social para empresas de países en desarrollo y cumple una función catalizadora al demostrar la rentabilidad de las inversiones en esos países. También contribuye a crear mercados de capital eficientes, tiene su propio personal jurídico y de operaciones, y es una entidad jurídica y financiera distinta del Banco Mundial, del que, sin embargo, se sirve para algunos servicios.

Esta Organización fue creada para fomentar la actividad del sector privado en los países en desarrollo. Con este fin, la CFI financia proyectos del sector privado, ayuda a las empresas de los países en desarrollo a movilizar recursos provenientes de los mercados financieros internacionales y presta asesoramiento y asistencia a las empresas y a los Gobiernos.

⁷⁰ El Grupo del Banco Mundial está integrado por cinco instituciones estrechamente vinculadas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OGMI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

Las tasas de interés varían según el país y los proyectos, en tanto que el plazo de vencimiento de los préstamos varía entre 3 y 5 años, con periodos de gracia de hasta 12 años. Casi un 80% de sus fondos se obtienen en los mercados financieros internacionales un 20% consiste en préstamos del BIRF. La CFI es propiedad de sus países miembros que actualmente son 174. Su cartera de compromisos asciende a \$21,200 millones de dólares y sus compromisos del ejercicio de 1999 de \$3.600 millones en 79 países.⁷¹

La CFI otorga créditos o toma una participación accionaria en empresas privadas. No puede tomar ninguna garantía gubernamental sobre el servicio de la deuda. Las condiciones de su apoyo financiero las rige el mercado.

Como institución multilateral los Gobiernos de los países miembros del Banco Mundial suscriben una participación accionaria en el mismo. Esta suscripción se determina principalmente por el tamaño de la economía de los países, dándoles el derecho de voto proporcional en la institución.

El financiamiento que otorga la CFI, lo distribuye de acuerdo a regiones y a sectores que representen mayor desarrollo económico en sus países miembros.

Cuadro 5.7 Financiamiento otorgado por la CFI (por sector)

SECTOR	JUNIO 30, 1999.
Servicios Financieros	22%
Infraestructura	18%
Minería y extracción	12%
Alimentos	11%
Manufacturas	7%
Cemento y materiales de construcción	6%
Química y petroquímica	5%
Madera y papel	5%
Textiles	4%
Hoteles y turismo	3%
Refinamiento de Aceite	2%
Industria y servicios de consumo	2%
Otros	3%
	100%

Fuente: 1999 Reporte Anual de la Corporación Financiera Internacional; p.3

⁷¹ Informe Anual 1999. Banco Mundial. Pp. XIII.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

Cuadro 5.8 Financiamiento otorgado por la CFI (por región)

REGION	JUNIO 30, 1999.
América Latina y el Caribe	38%
Asia	27%
Europa	17%
Asia Central, Medio Oriente y Africa del Norte	11%
Africa del Sur	7%
	100%

Fuente: 1999 Reporte Anual de la Corporación Financiera Internacional; p.3

En los últimos años, la CFI ha ayudado al sector privado mexicano a adaptarse a la apertura de la economía y a reincorporarse a los mercados financieros internacionales. La CFI ha invertido ante todo en mercados de capital, turismo, elaboración de alimentos, manufacturas y productos petroquímicos.

Dada la devaluación del peso mexicano y la consiguiente crisis financiera, la CFI desempeña en el país un papel muy importante: su participación trata de ayudar a las compañías en su reestructuración financiera para reducir las presiones sobre sus flujos de fondos y capacidad de servicio de la deuda. La CFI establece mecanismos de financiamiento innovadores para fomentar la inversión extranjera en respuesta a la mayor dificultad de acceso a los mercados internacionales de capital como consecuencia de la crisis.

La crisis financiera puso de manifiesto la necesidad de promover el ahorro interno a fin de evitar la dependencia excesiva de capital accionario extranjero para financiar las inversiones a largo plazo, necesarias para el crecimiento. La CFI continúa haciendo hincapié en aumentar la profundidad y liquidez de los mercados de capital a fin de ayudar a movilizar el ahorro interno. Utiliza líneas de crédito, fondos de capital de riesgo en apoyo de las PYMEs e inversiones accionarias para las instituciones financieras no bancarias, tales como Empresas de Arrendamiento Financiero y de Factoraje.

La CFI contribuye a los esfuerzos gubernamentales para acelerar la privatización de la electricidad, comunicaciones por satélite, puertos, aeropuertos, ferrocarriles y carreteras; además de establecer los medios para atraer hacia este sector inversiones privadas en capital y financiamiento de la deuda a mediano y corto plazo.

Asimismo, ha apoyado tres de los fondos que buscan nuevos esquemas de inversión y facilitan la canalización y atracción de inversión extranjera directa de largo plazo, para apoyar con recursos de capital de riesgo a PYMEs que tengan potencial de crecimiento y que cuenten con perfil exportador.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

5.9 Fondos Multilaterales de la CFI		
Fondo Multilateral	Sector	Monto de los títulos de inversión de la IFC
Baring Mexico Private Equity Fund, L.P.	Servicios Financieros	11.8 (millones de dólares)
Baring Private Equity Partners (México), S.A.	Servicios Financieros	0.2 (millones de dólares)
ZN Mexico Capital Growth Fund Ltd.	Servicios Financieros	25.0 (millones de dólares)

Fuente: 1999 Reporte Anual de la Corporación Financiera Internacional: p.84

Conjuntamente con el financiamiento, las PyMEs reciben apoyos para su desarrollo empresarial, tales como programas de capacitación profesional y técnica por rama y actividad, lo cual contribuye a elevar la calidad industrial y de sus productos, posibilitando la renovación tecnológica y de esta manera, ofrezcan a los propietarios una base más amplia de conocimientos, para una gerencia efectiva.

5.4 ACTIVIDADES Y PROGRAMAS DE APOYO AL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO A TRAVÉS DEL BANCO JAPONES PARA LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL (JBIC)

Con los objetivos de contribuir al desarrollo sólido de Japón así como al de la economía y la sociedad internacional, el recién establecido Banco Japonés para la Cooperación Internacional (Japan Bank for International Cooperation, JBIC) se dedica a operaciones internacionales que abarcan actividades financieras de otra índole, para contribuir a la promoción de las importaciones y exportaciones japonesas, a las actividades económicas de Japón en el extranjero, así como a la estabilidad del orden financiero internacional; también se dedica a operaciones de cooperación económica en el extranjero, que incluyen financiamiento y otras operaciones para coadyuvar al crecimiento económico y social y a la estabilidad económica en áreas que están en desarrollo en otros países.

Detrás del establecimiento del JBIC se encuentran los cambios que han estado ocurriendo en la economía y la sociedad internacional. Dentro de la economía mundial, las actividades económicas interactivas entre países, tales como el comercio y las inversiones están siendo estimuladas; la interdependencia mutua se vuelve más profunda y la globalización está avanzando. Como resultado de estos cambios, la relación entre la economía internacional y la economía japonesa se ha vuelto más estrecha y se espera que la política económica externa y la cooperación de Japón tengan papeles y funciones más flexibles y sofisticados.

Dadas estas circunstancias, en su capacidad de institución financiera gubernamental que busca la aplicación eficiente y flexible de las políticas económicas externas y la cooperación económica de Japón, el nuevo JBIC está investido con la responsabilidad integral y centralizada de la cooperación financiera oficial de Japón, a fin de contribuir al desarrollo firme de la economía y la sociedad internacionales. Como resultado de la fusión, el 1 de octubre de 1999, del Banco de Exportaciones e Importaciones, o Eximbank de Japón y el Fondo de Cooperación Económica de Ultramar (Overseas Economic Cooperation Fund, OECF)⁷² se puede esperar que el JBIC recurra a los valores y capacidades de las dos instituciones que lo antecedieron, creando así un efecto sinérgico.

Uno de esos efectos es el beneficio directo que resulta de la ampliación del alcance de las operaciones, es decir, su envergadura. Esto es posible por el uso de los recursos humanos, la información y los conocimientos acumulados por las dos instituciones anteriores, para poder abordar los problemas de manera oportuna y eficiente. Específicamente, se ha hecho posible presentar un programa óptimo de cooperación financiera oficial al exterior, teniendo en cuenta las condiciones económicas internacionales, para poder utilizar toda su variada gama de instrumentos financieros a fin de enfrentar las crisis económicas internacionales de manera integral, y abordar adecuadamente los diversos problemas que afectan a los países en desarrollo así como los asuntos globales, y asegurar enfoques coordinados en la cooperación con los Gobiernos, las empresas del sector privado y las organizaciones.

Otro efecto sinérgico que puede esperarse es el del perfeccionamiento de las experiencias y el conocimiento, basados en el historial sobresaliente y la experiencia del Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón (Jexim) y del OECF que pueden aumentar, ahora que se encuentran combinados en el JBIC. Se ha vuelto posible obtener una comprensión más profunda de las condiciones económicas y de desarrollo sobre la base de la macroeconomía y del análisis sectorial para identificar los problemas del desarrollo general y por sectores específicos, así como las necesidades de las economías en desarrollo; la comprensión de estos factores es necesaria para trazar soluciones basadas en las perspectivas locales y tomar medidas integrales, con la atención debida a los problemas ambientales.

Las disposiciones del Jexim apoyaron a países en desarrollo, sustentaron el progreso de operaciones internacionales de compañías japonesas y el enfrentamiento de problemas ambientales globales. Dentro de esta orientación,

⁷² Desde la década de 1950, el Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón y el Fondo de Cooperación Económica de Ultramar, han sido instituciones centrales para el intercambio económico entre México y Japón, apoyando el desarrollo de la relación bilateral.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

las contribuciones del Banco incluyeron el apoyo para la expansión de la infraestructura económica, de recursos, y para el fomento de PyMEs en países en desarrollo. Además mediante la cooperación financiera activa, el Banco desempeña un papel central en la solución de problemas de deuda externa de los países en desarrollo durante la década de los ochenta.

Como lo demuestra la inestabilidad en los mercados y divisas que ha ocurrido en Asia, Rusia y algunos países latinoamericanos en años recientes, los mercado internacionales de capital se han expandido rápidamente, de tal forma que han incluido a los países en desarrollo, permitiendo movimientos masivos de capital instantáneamente. Para atacar la crisis actual de divisas en Asia, el Jexim desempeña un importante papel en la realización de lo que se conoce como la Nueva Iniciativa Miyazawa, ofreciendo apoyo para la reforma estructural y para el crecimiento de la infraestructura económica, y para hacer posible que esos países superen sus problemas económicos.

El OECF fue el organismo gubernamental responsable de proporcionar asistencia financiera bilateral como parte de la Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA) de Japón, y en esa función ayudó a la consolidación nacional en países en desarrollo para que logran un crecimiento económico y social continuo y sostenido. Este apoyo se ofreció en forma de crédito en yenes para la asistencia en los esfuerzos de autogestión —el principio básico de la asistencia para el desarrollo—. Además, uno de los frutos de muchos años de actividad es que el Fondo se convirtió en un grupo de expertos en el campo de la asistencia para el desarrollo, grupo concebido para abordar la cada vez mayor diversidad de las condiciones prevalentes en los países en desarrollo y sus necesidades para evolucionar; estos expertos continúan perfeccionando sus capacidades para enfrentar sus tareas.

El JBIC se ha hecho cargo de ejercer las funciones de las dos instituciones que lo precedieron en la esfera del desarrollo económico, y tiene la intención de refinarlas aún más.

En primer lugar, dada la creciente globalización de la economía internacional, la estabilidad de los sistema económicos y financieros de los países individuales es un asunto que involucra a toda la comunidad internacional, y es importante que el JBIC continúe fortaleciendo sus esfuerzos para mantener la estabilidad del orden financiero internacional.

Así mismo, con el fin de lograr la solución fundamental de los problemas económicos que afectan a los países en desarrollo, es crucial que esos países logren un crecimiento sostenido y autogestivo; para conseguirlo es importante apoyar la reforma económica estructural y el desarrollo de la infraestructura económica y social, al mismo tiempo que se proporciona asistencia en campos como la conservación ambiental, el progreso social y el fomento de los recursos

humanos. También es esencial construir lo que llamamos la red de seguridad, un mecanismo para ayudar a los grupos sociales marginados, que son los más expuestos a los efectos de las crisis económicas.

En el siglo XXI tendremos que desafiar problemas serios que van más allá de las fronteras nacionales. Se trata de problemas globales —como los relacionados con la energía, el abasto alimenticio, el medio ambiente y la pobreza— que afectan no sólo a los países en desarrollo sino también a los países industrializados. Es necesario abordar esos problemas tanto de manera bilateral como a través de la cooperación internacional, y en el caso de Japón esto no se basará únicamente en la cooperación financiera, sino también en una cooperación más amplia que incluya la transferencia de conocimiento.

Para enfrentar los problemas que afectan a los países en desarrollo, el nuevo Banco utilizará los instrumentos financieros adecuados para mejorar la cooperación y el intercambio de ideas, que incluye la investigación conjunta y la formulación de propuestas de políticas sobre temas de desarrollo basadas en la experiencia práctica. Esto también implica el fortalecimiento de la colaboración con otras instituciones, tales como organizaciones internacionales, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y los Gobiernos Regionales, e implica una mejoría de la divulgación y transparencia de la información.

En las operaciones financieras internacionales del JBIC, México fue uno de los mayores receptores de créditos otorgados por el anterior Jexim. Los lazos del Banco con México tienen un largo historial, y de hecho el primer crédito directo otorgado por el Jexim fue en 1966 al sector eléctrico, por medio de NAFIN. Desde esa fecha, después de que el problema de la deuda de México fue superado en la década de 1980, los créditos han incluido el financiamiento del sector de la energía eléctrica, vía créditos para la Comisión Federal de Electricidad (CFE) o sus proyectos de Build, Operate and Transfer (BOT), proyectos llave en mano, y para Petróleos Mexicanos (Pemex), así como asistencia para importaciones y exportaciones del sector público y de pequeñas empresas del sector privado, a través de NAFIN y de otras instituciones financieras oficiales. Además, se ha dado apoyo activo al establecimiento de operaciones de compañías japonesas en diversas regiones, como resultado, el monto del financiamiento otorgado a México por el Jexim (en términos de monto aprobado y comprometido) fue de un total de 15 mil millones de dólares.⁷³

México ha superado su crisis monetaria registrada al final de 1994, así como los brotes de inestabilidad en los mercados emergentes desatados por la crisis monetaria en Rusia y, como resultado de la liberalización y la privatización económica, ha mantenido su crecimiento económico, por lo que el JBIC espera

⁷³ "Visión del Banco Japonés para la Cooperación Internacional sobre el Futuro de la Banca de Desarrollo" en *El Mercado de Valores*. Nacional Financiera, S.N.C., diciembre 1999; p. 9.

que haya un incremento en proyectos de gran escala en campos tales como la electricidad, los energéticos, la petroquímica y el transporte. A fin de apoyar el desarrollo económico de México y de vigorizar aún más el intercambio económico entre México y Japón, la política del JBIC es la de mantener una postura positiva hacia proyectos que ayuden a fortalecer la competitividad industrial mexicana, y especialmente cuando se registra una participación de empresas japonesas.

Esos proyectos incluyen los que contribuyen al ingreso de divisas extranjeras, al desarrollo de la infraestructura económica, a la privatización y al fortalecimiento de del sector privado, así como a la mejora del medio ambiente; al sector eléctrico, la energía, el petróleo, la petroquímica y el gas; al sector de la infraestructura, que incluye el transporte y las comunicaciones, y a otros sectores. Existe la intención de continuar el apoyo a la inversión directa en México de empresas japonesas.

Respecto a sus operaciones de créditos en yenes, en sí Marco General para la Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA), el Gobierno japonés ha hecho de la conservación ambiental el ideal fundamental de la ayuda japonesa, por medio del cual apoya activamente los esfuerzos de los países en desarrollo para alcanzar el crecimiento sostenido. Incluso, respecto a países con ingresos nacionales relativamente altos como México, el Gobierno reconoce que, dada la dificultad de salir adelante con los proyectos relacionados con el medio ambiente con el uso de flujos privados únicamente, hay una necesidad continua de otorgar ayuda con fondos concesionales. En consecuencia, sigue proporcionando ayuda, a través de proyectos relacionados con el medio ambiente, a países que entran en esa categoría.

Durante la vigencia del OECF, se llevaron a cabo acuerdos de créditos para proyectos relacionados con el medio ambiente, por ejemplo, proyectos para combatir la contaminación atmosférica en la Ciudad de México, la reforestación y el desarrollo de sistemas de drenaje y alcantarillado. El nuevo JBIC continuará extendiendo financiamiento en yenes para México, de acuerdo con la política del Gobierno japonés, centrándose en proyectos de la esfera ambiental.

Dentro de la relación entre el JBIC y México, es de particular importancia la relación con NAFIN, para la que el monto de aprobaciones de financiamiento es muy alto. El monto total de créditos aprobados, según los cuales se amplió recientemente el alcance del uso de los fondos, es de aproximadamente 5 mil 800 millones de dólares, que incluyen 200 millones en financiamiento para atacar los problemas de contaminación atmosférica, del agua y de la tierra; aproximadamente 500 millones de dólares en financiamiento para un proyecto de cambio a gasolina sin plomo y 250 millones de dólares en financiamiento para fomentar PyMEs.⁷⁴

⁷⁴ *Ibidem*: p. 294

Este total ocupa el tercer lugar entre los créditos del Banco a instituciones financieras gubernamentales e ilustra la fortaleza de la relación entre el JBCI y NAFIN. Esto es resultado de la gran importancia que se atribuye a la magnitud del papel de NAFIN en la promoción del crecimiento estable de la economía mexicana. Al mantener y desarrollar su excelente relación con NAFIN, el JBCI espera continuar auxiliando el desarrollo de proyectos y sectores que contribuyen a la competitividad de la industria mexicana. La importancia de las instituciones financieras de desarrollo estriba en el hecho de que el ofrecer asistencia para sectores y proyectos que hacen posible el desarrollo económico sostenido del país receptor, contribuyen a un crecimiento económico equilibrado. Por eso, es esencial que dichas instituciones proporcionen asistencia continua, tanto para la reforma económica estructural como para enfrentar problemas ambientales y el desarrollo social.

CONCLUSIÓN

Durante la última década y al despuntar este nuevo milenio, la humanidad en su conjunto ha vivido y experimentado vertiginosos cambios tecnológicos, políticos, culturales y sociales que han modificado sus hábitos y costumbres. El fenómeno globalizador de la economía ha proñijado nuevas competencias, nuevos servicios y nuevos retos.

La aparición de bloques de países productores y consumidores desafían la imaginación de los empresarios mexicanos, especialmente los de las PyMES, para ser exitosos frente a una competencia del mercado interno y más allá de nuestras fronteras.

En México las nuevas tendencias se traducen en la apertura democrática y en un nuevo escenario político-económico ante el cual las empresas no pueden mantenerse ajenas, porque el país crece, se consolida, se democratiza y el futuro está en las manos de todos los mexicanos.

Clave fundamental en este escenario son las PyMES ya que son los actores más dinámicos de la economía y los principales generadores del empleo y desarrollo. Asimismo, la PYME constituye el polo más débil del quehacer económico, ya que dispone de recursos limitados y debe enfrentar la competencia de los grandes consorcios.

Consciente de la importancia que representan las PyMES en el desarrollo económico del país, una de las prioridades de la Administración del Presidente Vicente Fox Quesada es llevar a cabo un ambicioso programa de impulso a las PyMES con el fin de, por una parte, aprovechar el enorme potencial de crecimiento y generación de empleos que ofrecen estas unidades productivas y por otra, de incorporarlas a los beneficios de la internacionalización económica de nuestro país, beneficios de los cuales están en buena medida marginadas.

El programa que el gobierno mexicano está impulsando para apoyar a las PyMES, tiene un carácter integral ya que incluye diversos aspectos, entre los cuales destacan: acceso al crédito para los proyectos viables; un amplio esfuerzo de desregulación que facilite la creación y el crecimiento de los negocios; diversos apoyos financieros y promocionales (información, asesoría, participación en eventos internacionales) para incorporarse a la actividad exportadora ya sea como exportador directo o como proveedores de las grandes empresas exportadoras o de las maquiladoras; la creación y fortalecimiento de cadenas productivas regionales que incorporen comunidades marginadas y el trabajo conjunto entre diversas instituciones que genere un entorno favorable para las PyMES.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Su principal objetivo es dar un decidido apoyo a la actividad productiva de este tipo de empresas, promover los diversos tipos de apoyo y soluciones que ofrecen las diversas instituciones financieras para aprovechar la creatividad, la innovación y el espíritu emprendedor de un gran número de pequeños y medianos empresarios mexicanos; quienes generalmente enfrentan problemas de escasez de dinero, falta de información, de capacitación y financiamiento para llevar a cabo sus proyectos.

Estas limitaciones que enfrentan las PyMES han retrasado su plena incorporación al proceso de internacionalización que ha experimentado la economía mexicana en los últimos años y que se han visto, en gran medida, marginadas de los beneficios derivados del dinámico crecimiento en las corrientes internacionales de intercambio de bienes y servicios.

México ofrece condiciones muy atractivas para la realización de negocios; cuenta con una ubicación estratégica; ha establecido una red de acuerdos de libre comercio con 31 países -incluidos Estados Unidos, la Unión Europea, Israel y nueve naciones Latinoamericanas; cuenta con el grado de inversión otorgado por una de las principales calificadoras a nivel internacional y el dinámico crecimiento del sector exportador, ha colocado a México en un lugar destacado dentro de las corrientes de comercio internacional.

Uno de los rasgos que han caracterizado a la economía mexicana en la última década es la creciente apertura hacia el exterior, lo que ha permitido que el comercio exterior de México y los flujos de inversión extranjera se encuentren en niveles sin precedente, desempeñando un papel fundamental en el logro de las metas de crecimiento económico y de generación de empleos.

Sin embargo, persisten diversos retos en el sector (exportador - industrial) a los que debemos de hacer frente para asegurar un sano crecimiento de esta actividad. Entre otros destacan los siguientes: Diversificar nuestros mercados externos, incorporar mas productos y empresas a la exportación, desarrollar el potencial exportador de las diversas regiones del país y fomentar la incorporación de PyMES como proveedores de las grandes empresas exportadoras y de las maquiladoras con el fin de aumentar la integración nacional.

Alentar el crecimiento requiere de una mayor flexibilidad microeconómica, que fortalezca la competitividad de la PyME y amplíe sus oportunidades de inversión. Una flexibilidad microeconómica que haga posible aprovechar el enorme potencial de innovación que la creatividad mexicana puede alcanzar. Asimismo requiere de un Sistema Financiero más sano, capaz de canalizar eficientemente el ahorro para el logro de este objetivo. La posibilidad de aprovechar las oportunidades para alcanzar un crecimiento más dinámico e incluyente requiere de un entorno caracterizado por estabilidad macroeconómica.

La incertidumbre crónica, que ha afectado a la economía mexicana durante las últimas décadas, se traduce en elevadas tasas de interés aunado al problema de garantía, que cancelan la posibilidad de financiar proyectos productivos y de elevar la generación de empleos y los salarios.

Esa incertidumbre conspira especialmente contra la posibilidad de desarrollo de los pequeños y medianos empresarios que no cuentan con las herramientas financieras para aislarse de sus efectos. De esta manera la principal demanda es lograr un crecimiento con estabilidad que permita planear sin sobresaltos, invertir con menor riesgo, trabajar con mayor seguridad y tomar decisiones con mayor certidumbre. La aspiración que tenemos es alcanzar un crecimiento económico sostenido y sustentable, que permita la generación de empleos; asimismo, se requiere de una sólida infraestructura económica y los incentivos adecuados para el florecimiento de la PyME.

Los pequeños y medianos empresarios requieren de mejores alternativas de inversión que se traduzcan realmente en más oportunidades de financiamiento; para ello es necesario contar con instituciones más sólidas con una supervisión más eficaz que garantice la seguridad del ahorro; combatir con fortaleza jurídica la cultura de no pago y, una Banca de Desarrollo más dinámica, orientada hacia las PYMES, que contribuya a eliminar distorsiones que persisten en los mercados y que le puedan prestar montos mayores y mas baratos.

Se requiere de un cambio de raíz en la estructura, mayor transparencia y un Sistema Financiero promotor del desarrollo, dotándolo de un marco legal flexible y competitivo que permita enfrentar los grandes retos de ampliar el ahorro, aumentar la eficiencia en la intermediación financiera y otorgar el financiamiento requerido para el crecimiento.

Las reformas financieras en nuestro país han girado invariablemente en torno a la estructura y funciones del Sistema Financiero tradicional, en particular el Bancario. A pesar de lo anterior la penetración de los servicios bancarios tradicionales en México es muy limitada en comparación con la de otros países de dimensión económica similar y como consecuencia estos servicios siguen siendo inaccesibles para amplios sectores, entre ellos el de la PyME.

Tras la crisis financiera de diciembre de 1994, la necesidad de establecer controles más rigurosos sobre la administración de riesgos y los costos de operación han reforzado las barreras para que los sectores de la población de menores ingresos y las PYMES puedan acceder a los servicios proporcionados por el Sistema Financiero Tradicional. Además, con las fusiones bancarias, la mayor participación de Bancos Internacionales y la mayor apertura del mercado de servicios financieros en México el Sistema Bancario presumiblemente mantendrá su orientación hacia los segmentos de mercado de mayores ingresos, limitando su

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

capacidad para emprender políticas más agresivas para el desarrollo e integración de los sectores de menores ingresos.

Como hemos dicho anteriormente, nuestro país se encuentra inmerso en un proceso de globalización económica y financiera que tiene injerencia en todos los ámbitos de la economía nacional. Por ello, resulta indispensable hacer una reforma al marco normativo que regula la operación de las Instituciones de Banca Múltiple y los Grupos Financieros, con el objeto de adecuarlos a las sanas prácticas financieras nacionales e internacionales, lo que redundará en una mayor seguridad para el público en general, así como el sano desarrollo del propio Sistema Financiero.

Es importante resaltar el hecho de que la reforma propuesta, por el presidente Vicente Fox, de igual forma obedece a una necesidad de fortalecer la organización y funcionamiento de las Instituciones de Banca Múltiple y los Grupos Financieros, que permita promover su competitividad y capitalización a través de la inclusión de mecanismos preventivos, en aras de ofrecer mejores servicios a un mayor número de mexicanos.

El Sistema Financiero es una pieza fundamental en el engranaje económico de nuestro país, ya que es el medio idóneo para promover la competitividad, impulsar la inversión y estimular el desarrollo de los diversos campos productivos de la nación, dentro de un marco de orden, estructura y coherencia.

La consolidación del sector financiero en el desarrollo económico del país se ha visto obstaculizada durante los últimos años, a causa de los problemas intrínsecos que ha enfrentado el propio sector y a los rezagos experimentados por el marco normativo, frente al acentuado dinamismo de los servicios y operaciones que regula.

Bajo este contexto, se busca abatir el estancamiento que sufre el sector financiero alentando el sano desarrollo de sus actividades y procurando una mayor simplificación administrativa, lo que en combinación con otros factores y junto con el crecimiento económico, fortalecerá la prestación eficiente de los servicios financieros, permitiendo alcanzar el objetivo programado y el fortalecimiento del Sistema Financiero Mexicano.

La generación de ahorro es un requisito necesario para lograr el sano y sostenido crecimiento de la economía, razón por la cual se debe canalizar una mayor proporción del ahorro nacional a través del Sistema Financiero para que éste impulse el desarrollo económico, encaminándolo eficientemente en proyectos rentables y a bajos costos de intermediación. Asimismo, se debe fomentar el ahorro de largo plazo mediante la distribución eficaz de riesgos y la prevención de situaciones que den lugar a tropiezos en perjuicio de las finanzas.

El crecimiento económico se logrará también al abatir los costos de regulación y supervisión, reglamentando las operaciones de los intermediarios financieros pero sin obstaculizar la innovación en productos y servicios financieros, todo lo cual garantizará la solidez y estabilidad de sector, así como las adecuaciones impuestas por la práctica y la vertiginosa evolución de la economía.

Para propiciar el desarrollo de un Sistema Financiero que constituya un verdadero factor de crecimiento y de desarrollo económico para el país, se requiere adecuar su marco normativo al dinamismo al que es sujeto actualmente, lo que conllevaría al establecimiento de medidas que promuevan la participación de un mayor número de intermediarios, a fin de que los consumidores tengan acceso a distintos servicios y productos con tasas de interés más atractivas para los mismo.

Las instituciones de Banca de Desarrollo tiene por objeto atender a aquellas personas que por imperfecciones de los mercados no son atendidos por Intermediarios financieros privados. En la mayoría de los casos se trata de sectores e individuos que no son sujetos a crédito para los intermediarios financieros, por razones de costo, por nivel de riesgo, insuficiencia de garantías, razones geográficas, de selección adversa por falta de experiencia, falta de historial crediticio, entre otros.

Estas instituciones se encuentran integradas en la coordinación de una política de desarrollo de mediano y largo plazo dirigida por el Gobierno Federal, orientada a la canalización de recursos financieros a sectores y proyectos específicos.

Para cumplir con esta encomienda y dado el entorno actual, altamente dinámico y competitivo, se hace necesario incrementar la capacidad de operaciones de la Banca de Desarrollo, así como la eficiencia en los servicios que ofrecen, fomentar y fortalecer a los intermediarios financieros, y ampliar la cobertura de éstos.

La capacidad de crecimiento económico de un país esta determinado, fundamentalmente, por la dotación y la calidad de los factores de la producción, el avance tecnológico, el tamaño y la calidad de la infraestructura nacional, el grado de integración y competencia del mercado interno y el propio crecimiento demográfico del país.

En este sentido, los gastos de inversión que se destinen al capital humano, es decir, a la salud, nutrición, educación y capacitación de la población, así como de aquellos gastos destinados a incrementar el acervo de capital, a expandir la infraestructura del país y a incorporar tecnología de punta en los procesos productivos, se reflejarán en un aumento de la capacidad de crecimiento del país.

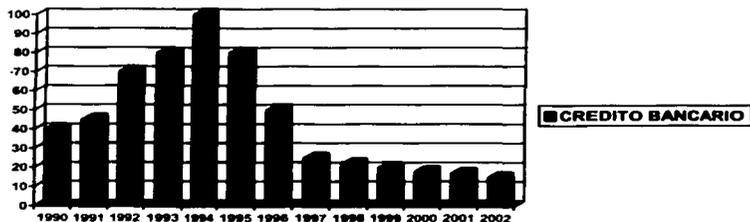
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El reto que hoy enfrenta México es instrumentar una política económica que incremente la capacidad potencial de crecimiento de nuestra economía, al tiempo que garantice la estabilidad de los mercados. Para ello, será necesario profundizar en materia de cambio estructural, incorporar tecnología de punta a los procesos productivos, acumular más capital físico, invertir en capital humano y ampliar la infraestructura, medidas que en conjunto elevarán el empleo, la productividad y competitividad del país. Solo así se reducirán los rezagos sociales, se incrementará la calidad de vida de la población y se asegurará el crecimiento de largo plazo.

Una de las condiciones para que la economía crezca a tasas sostenidas en el mediano plazo es la acumulación del acervo de capital en cantidades suficientes. Para ello, se requiere facilitar el acceso de las PYMES al crédito y contar con un marco institucional y jurídico que propicie un proceso de intermediación financiera competitiva y eficiente.

La Banca Comercial ha sido tradicionalmente el principal oferente de recursos prestables en la economía nacional. Sin embargo, en los últimos años el crédito bancario al sector privado se ha contraído significativamente en términos reales, incluso por debajo del nivel que tenía antes de que el Sistema fuera privatizado a principio de los noventa.

Gráfica 6.1 Crédito Otorgado al Sector Privado en México

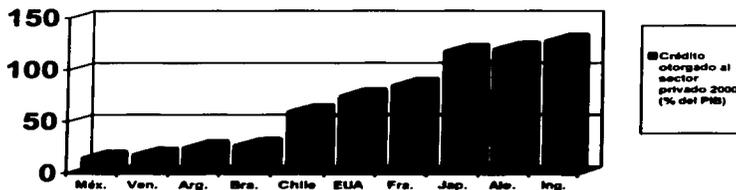


FUENTE: SHCP CREDITO OTORGADO AL SECTOR PRIVADO EN MÉXICO (1994=100)

México cuenta con un nivel de crédito sumamente bajo respecto al tamaño de su economía, incluso comparado con el de otros países latinoamericanos. En consecuencia, las PYMES han tenido que recurrir a fuentes alternativas para financiar sus proyectos de inversión como, por ejemplo, al crédito externo y al de sus proveedores.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 6.2 Crédito Otorgado al Sector Privado en el 2000



Fuente: SHCP

Para lograr que la Banca Comercial apoye el desarrollo del país es necesario alcanzar un ambiente de certidumbre jurídica, de tal manera que una sana expectativa de recuperación de los créditos propicie que la Banca nuevamente extienda financiamiento con bases sólidas. De lograrse lo anterior, se aprovecharán las economías de escala del sector, se ampliará la cobertura geográfica de los servicios financieros y se evitarán cargas regulatorias innecesarias o duplicidades ineficientes en las operaciones de los intermediarios. La reactivación del crédito también se verá favorecida por la reducción proyectada de la inflación.

La inserción en la globalización, los cambios derivados del concepto de Banca Electrónica y el mayor uso de la bursatilización de préstamos para diversificar el riesgo, son factores que contribuirán a reactivar el crédito de la Banca Comercial.

Entre los grandes retos para el Sistema Bancario Mexicano destaca la necesidad de fortalecer su capitalización, por lo que se requiere estimular el ingreso de más inversionistas al sector. Adicionalmente, es necesario continuar modernizando y fortaleciendo el marco regulatorio. En este sentido, es indispensable una amplia coordinación entre las distintas autoridades financieras para minimizar el costo de la regulación y, sobre todo, para que los requerimientos de reserva preventivas y de capital estén acordes con los riesgos tomados por las instituciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Además, es conveniente que el marco regulatorio se consolide plenamente conforme a los estándares internacionales. Con esto se pretende coadyuvar a que el costo financiero de los recursos prestables sea competitivo respecto a otras fuentes. Como complemento indispensable de lo anterior se requiere multiplicar la capacidad y eficiencia de supervisión de las autoridades. Las instituciones tengan la tarea de canalizar estos crédito deben contar con criterios de asignación crediticia eficientes y transparentes, que minimicen los riesgos de no pago.

El Gobierno Federal está decidido a estimular, el otorgamiento de micro-crédito. Esto con la finalidad de ampliar el acceso de la población a servicios financieros y estimular la creación de micro - empresas, las cuales tienen el potencial de convertirse en una fuente de empleos. En específico, se pretende promover alternativas de financiamiento con bases sanas de los proyectos que actualmente quedan fuera del otorgamiento de crédito de Banco Comercial y que no tienen acceso a los distintos Mercados de Capitales.

Una característica común de los Sistemas Financieros de países desarrollados es la canalización de una buena parte de ahorro a través de mercados de capitales eficientes. Un mercado eficiente es aquel en el que los ahorradores encuentran una gran diversidad de instrumentos financieros a su disposición para conformar su cartera de inversión y, simultáneamente, los demandantes de recursos pueden acceder a diversas formas de financiamiento según las características específicas de sus proyectos, todo ello con bajos costos de intermediación.

En México, el Mercado de Valores se encuentra en un nivel de desarrollo incipiente en comparación con otros países, para convertir al Mercado de Valores en una fuente significativa de financiamiento de la inversión privada, las reformas de este sector deben ir encaminadas a lograr que un mayor número de empresas coticen en bolsa, que el capital de dichas empresas esté más diversificado y que exista un mercado secundario activo y líquido.

A los beneficios globales que se derivan de la estrategia de crecimiento económico con calidad propuesta por el gobierno, se agrega una nueva orientación de los programas públicos para promover de manera estratégica actividades productivas y comerciales que permitan aprovechar las oportunidades en el país y en el extranjero. En esta vertiente, destaca el impulso a las actividades productivas de las comunidades, familias y personas, sobre todo en las zonas con mayor retraso que contribuyan a mejorar su ingreso y seguridad. Para ello, se establece el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que aportará recursos a organismos dedicados a otorgar micro - créditos.

Por otra parte, se inició en 2001 un proyecto de desarrollo regional de gran envergadura y de largo alcance en la región sur-sureste del país, el cual, bajo

una visión integral, se lleva a cabo a través de importantes proyectos de infraestructura carretera, portuaria, hidroagrícola, de fomento a la actividad de maquiladoras y de desarrollo agropecuario y forestal, que, junto con las acciones de gasto social promueve un desarrollo armónico y oportunidades productivas y de ingresos en esas regiones, así como una vinculación más estrecha con los mercados de Centroamérica y una mayor conectividad con el desarrollo que se observa en el centro y norte del país.

Para que la economía pueda desarrollarse es necesario contar con un Sistema Financiero solvente que canalice con eficiencia el ahorro hacia los proyectos de inversión rentables. Después de la crisis de 1995, la Banca Mexicana quedó con un alto porcentaje de cartera vencida y una capitalización insuficiente. Aunque en los últimos años se ha avanzado en el fortalecimiento de la banca, aún falta mucho por hacer para incrementar su capitalización.

La crisis puso en evidencia la necesidad de modernizar el marco legal que regula las operaciones crediticias. Una vez que se encuentre funcionando el nuevo marco legal, las tasas de interés activas podrán disminuir. Es decir, la recuperación de mayores montos de crédito permitirán que existan menores sobretasas de interés que se cobran como medida de compensación de riesgo ante una elevada probabilidad de pérdidas provenientes de clientes incumplidos.

Otra área que se necesita fortalecer es el mercado de capitales. Es indispensable que éste se convierta en una opción de financiamiento de largo plazo para las empresas medianas. En la actualidad, el acceso a este mercado es caro, por lo que las empresas no pueden allegarse, por este medio, los recursos para su expansión y modernización.

Una adecuada política macroeconómica no será suficiente para el desarrollo que necesitan las PyMES del país; se requiere de estructuras tecnológicas, articulación industrial, participación activa de instituciones y empresas a través de la cadena de valor, instituciones de fomento específicas, eficiencia en los servicios y procesos administrativos proporcionados por el sector público para las actividades productivas y de comercio exterior.

Ante la necesidad de reformar e impulsar a la MIPyME, México debe construir un sistema industrial con fuerte contenido de desarrollo tecnológico endógeno competitivo en todo el mundo. Ya que el gobierno reconoce que las empresas son pilar de la economía nacional y que el 85% de estas son de tamaño pequeño, lo importante ahora es que se modifique la estructura industrial para que pueda competir con naciones más avanzadas.

La PyME ha sido el sector más golpeado por las crisis económicas, ya que por una parte no disponen de los recursos como las empresas grandes, y por el otro, se les da igual tratamiento.

Un grave problema que México presenta, es que las grandes empresas no vinculan a un número significativo de PyMES, cuando en países altamente industrializados como Japón, 56% de las PyMES tienen interconexión con las grandes (subcontratación) en particular en las industrias de maquinaria.

La formación de nuevas industrias y el mejoramiento continuo de las que ya existen, así como la definición de una política de competitividad mundial, serán parte importante para que se dé un real apoyo a las PyMES mexicanas. De ahí que el Gobierno Federal y las Instituciones Nacionales deberán trabajar conjuntamente con los Gobiernos Estatales en la construcción congruente de planes regionales de acuerdo a las necesidades de cada Estado.

Hay un nuevo énfasis en los objetivos del desarrollo, en particular empleo y equidad, entendida como el acceso a oportunidades de mejoramiento para todos, a través del empleo.

La redefinición de políticas del gobierno deberá considerar de manera explícita el contexto de globalización, a fin de aprovechar las oportunidades que de ahí se derivan, y por supuesto compensar los efectos adversos que también conlleva la globalización.

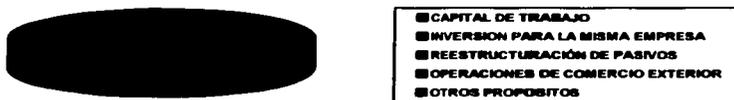
De ahí la importancia de privilegiar las políticas favorables a las PyMES, que en México, son las que ocupan la mayoría de la fuerza de trabajo y que generan la mayor parte de nuevos empleos. El acceso al crédito y a los mercados, la capacitación, la asistencia técnica, son los medios reconocidos para avanzar en dicho camino. Por supuesto, es indispensable un esquema fiscal y regulatorio acorde a las características de dicha empresa.

Para la Banca de Desarrollo será muy importante la aplicación de nuevos esquemas de garantías con fórmulas diferentes a las que se aplicaron en el pasado para acceder al financiamiento.

Se considera que el gobierno sólo debe actuar como promotor y el sector privado debe ser el inductor y facilitador para canalizar los recursos a través de la Banca de Fomento.

Los Bancos extranjeros se muestran más entusiasmados que los nacionales para prestar a las PyMES mexicanas. El interés, por ejemplo, del Firts International Bank sobre México es especial por una razón: su experiencia les ha hecho ver que en este país las PyMES son muy pagadoras y es uno de los mercados más nobles.

Gráfica 6.3 Crédito Bancario



**FUENTE: EL ECONOMISTA. 13 DE NOVIEMBRE DE 2000.
LA BANCA SOLO OTORGA EL 22.7% DEL FINANCIAMIENTO A LAS PyME.**

El sector exportador creció mucho, pero solo las grandes empresas, por lo que una de las tareas primordiales del gobierno del presidente Vicente Fox será responsabilizar a la Banca de Desarrollo de todo tipo de empresas, en especial el de la PyME, y la reconstrucción de las cadenas productivas que permitan la integración de este sector.

La crisis de 1995 rompió una inercia positiva que existía - cadena productiva - en la que las pequeñas empresas suministraban de bienes a las grandes. La mayor parte de las empresa que sobrevivió a la crisis lo logró a través de financiamiento externo o de créditos otorgados por sus proveedores, que manejaban tasas de interés más bajas que la Banca Comercial.

Uno de los principales retos para esta administración es canalizar recursos a las MIPyMEs que permitan elevar su competitividad y productividad para insertarse en el proceso globalizador.

La Banca de Desarrollo jugará un papel muy importante porque será quien financie a las empresas y permita se integre a las grandes exportadoras con la idea de crear nuevamente las cadenas productivas.

México debe aprovechar los tratados comerciales que tienen con otros países e ir diversificando su comercio para no depender como hasta ahora de Estados Unidos de América; por eso es muy importante que se consolide en otros mercados como el de la Unión Europea.

La creación y el desarrollo de un esquema de garantías podrá mejorar y aumentar la canalización de crédito a las PyMEs. Con este mecanismo se daría

prioridad a la viabilidad de los proyectos y no a las garantías, aunado a la reducción del costo financiero integral.

Las organizaciones deciden sobre la viabilidad de los proyectos con base en criterios uniformes de Evaluación de Proyectos avalados y certificados por la Banca de Desarrollo, la Banca Comercial aporta el fondeo de los recursos y la de desarrollo otorga una parte o todas las garantías dependiendo del tamaño del proyecto. Así, se disminuiría a la mitad del costo que la Banca Comercial le asigne al riesgo crediticio, además de que se reducirían los requerimientos de capitalización para las operaciones garantizadas.

Es necesario que todas las compañías, sin importar su tamaño, sean viables, productivas, rentables, generadoras de empleo, pero sobre todo sujetas de crédito. De ahí que sea importante concluir la reforma de estructura, sistemas, normas, mecanismos y productos que ofrecen las instituciones financieras y abrirlas a la innovación.

Se establecerá una política diferenciada de crédito hacia la industria, en virtud de que se requiere de mayores montos de capital, tasas competitivas y plazos mayores de otras operaciones.

Las técnicas financieras deben permitir a las empresas encontrar formas de flexibilizar pagos y asegurar las deudas con lo que se podrá ofrecer a las PyMES, créditos a costos y condiciones competitivas y accesibles.

Para obtener mejores resultados, se necesita desarrollar una cultura financiera entre los pequeños y medianos empresarios y promover sistemas de información de los productos existentes en el mundo financiero.

Otra medida para fomentar el desarrollo industrial sería la adopción de la base los planteamientos de las "mejores prácticas bancarias", las cuales deberán apoyarse en la generación transparente de información.

Las PyMES enfocadas al mercado interno, han estado desprotegidas, debido a los programas microeconómicos aplicados en el país. La prioridad será la integración de las PyMES al mercado internacional para que oferten productos y puedan crecer.

Así deberá darse continuidad al esquema de internacionalización de la economía, pero además aplicará programas de políticas públicas orientadas a fortalecer el mercado interno y recuperar los encadenamientos productivos.

En lo financiero, los industriales requieren contar con una Banca de Desarrollo sólida, que apoye la inversión productiva de las PyMES, en las regiones y en los

sectores estratégicos en todo el país, con esquemas semejantes a los que existen en los países desarrollados.

La Banca debe contar con fondos suficientes para capital de riesgo y para cumplir garantías al 80-20. Que apoye la competitividad sistémica y estimule los proyectos industriales.

En tecnología el sector industrial reclama la necesidad de contar con apoyos fiscales y financieros, con programas permanentes de capacitación y con centros de investigación y desarrollo tecnológico dirigido a la innovación.

La excesiva regulación propicia elevados costos administrativos, se debe llevar a cabo una simplificación administrativa con mecanismos ágiles y confiables que beneficien en tiempo y forma al sector.

El capital humano debe ser el más atendido es necesario reforzar las políticas orientadas a elevar los niveles de educación y capacitación de la población. Habrá que orientar nuestros esfuerzos a la creatividad empresarial y la innovación.

Luego de haber padecido una severa crisis, los industriales mexicanos retoman su papel, con el liderazgo y visión a largo plazo, de esta manera asumen su tarea como promotores permanentes de crecimiento económico y como impulsores de cambio que nuestro país exige. Adquieren su obligación nacionalista logrando la revitalización de la industria nacional y buscando incorporarse y mantenerse vigente ante la inminente globalización comercial y financiera.

El factor financiero es considerado por la mayoría de las PyMES como un elemento importante que afecta su competitividad, señalando que las condiciones desventajosas de acceso al crédito erosionan su capacidad de mantenerse o profundizar la inserción externa.

Sin embargo, el financiamiento no constituye el único obstáculo en el proceso exportador de las PyMES. La expansión de las exportaciones de las PyMES está limitada, por un conjunto más amplio de restricciones tanto exógenas como endógenas a la firma.

En el marco de una economía globalizada, la restricción al financiamiento de la actividad exportadora de las PyMES hace referencia principalmente a la no disponibilidad y/o dificultad de acceso a líneas adecuadas para:

a) Financiar el capital de trabajo requerido en la producción de los bienes exportados.

- b) Ofrecer al comprador condiciones de pago acordes con las exigencias a nivel internacional y predominantes en los mercados donde se pretenden colocar los productos.
- c) Ampliar la capacidad productiva y tecnológica que demanda la profundización de la inserción externa.
- d) Desarrollar actividades innovativas y de adaptación de productos a nuevos mercados tendientes a fortalecer la capacidad exportadora.
- e) Efectuar inversiones en el exterior para establecer una presencia directa en los mercados (apertura de sucursales, depósitos, centros de capacitación a usuarios, reparación y garantía).
- f) Poner en marcha acuerdos de cooperación con firmas del exterior.
- g) Operar un flujo continuo de exportaciones de escasos montos.

La Competitividad que busca la PyME, está relacionada con la competitividad que tenga el Gobierno y el Sistema Financiero, en quienes se apoya para alcanzar sus objetivos, a través de los programas, apoyos financieros y promocionales, así como en las diferentes fuentes de financiamiento; de esta manera, uno de los principales objetivos es buscar los mecanismos adecuados para que la PyME tenga acceso a los recursos necesarios para detonar su desarrollo y crecimiento.

Gráfica 6.4 Crédito Otorgado a la PyME



FUENTE: CONFERENCIA "ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO". SEMANA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. SEPTIEMBRE 13, 2001.

El 89% de la reducción del crédito otorgado a la PyME, se debe en gran parte a las crisis recurrentes en los últimos 25 años, a la carencia de planeación estratégica, a la ausencia de mandato claro y focalización de la problemática, así como, a la falta de autonomía de gestión.

Gráfica 6.5 Principales Fuentes de Financiamiento de las PyMES



FUENTE: CONFERENCIA "ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO". SEMANA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. SEPTIEMBRE 13, 2001.

Entre las PYMES hay que reconocer que se encuentran muchas con oportunidades productivas atractivas, y con capacidad de ahorro y pago de préstamos en condiciones de mercado, pero cuyos recursos propios son insuficientes para aprovechar estas oportunidades plenamente y cuyo acceso a los servicios financieros se ve restringido por problemas de información limitada y asimétrica, riesgos elevados y dificultades para hacer valer los contratos de crédito. La obtención de mejoras en su acceso al crédito, a las facilidades de depósito y a otros servicios financieros, le presentan al pequeño y mediano empresario medios para mejorar su competitividad y niveles de ingresos.

Si bien los servicios financieros son importantes para promover el aprovechamiento de oportunidades productivas, cuando estas oportunidades

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

están ausentes, los préstamos no constituyen un apoyo apropiado, ni pueden crear rentabilidad donde no existe. El acceso a los mercados, la formación de capital humano, la acumulación de la información y la transferencia de la tecnología son indispensables para crear estas oportunidades.

Dada su heterogeneidad de las PyMEs, la promoción de este sector requiere de acciones públicas diversas y de programas diferentes para los distintos sectores y tipos de empresas. Con la ausencia de acciones que mejoren las condiciones en que operan las PyMES, dentro de un marco de políticas microeconómicas más sólidas y de relaciones comerciales más competitivas, no se alcanzará un desarrollo sostenible y equitativo del país.

En cuanto a los diversos programas que lleva a cabo el Gobierno en coordinación con NAFIN, se encuentra el Programa para el Desarrollo de Proveedores, el cual ha logrado mayor participación de las PyMEs en los compras del Gobierno Federal, así como transparencia e igualdad de oportunidades en los procesos de licitación, entrega y pago. Además de que se les esta proporcionado cursos de capacitación para que logren objetivos tales como modernización e innovación.

La Banca de Desarrollo conforma una de las alternativas que cuenta con una gama muy amplia de productos y servicios, los cuales van adecuándose a la nueva realidad de la economía mexicana. Las operaciones que lleva a cabo se orientan a sectores cuyo potencial contribuye al desarrollo y crecimiento de la economía mexicana, fomentando la actividad industrial y poniendo énfasis en la promoción de proyectos de inversión.

A través de la Banca de Desarrollo, el Gobierno Mexicano esta haciendo frente a la nueva realidad económica consecuencia de la globalización y de la liberalización de los mercados, lo cual significa para la PyME dos cosas muy importantes: aprovechar las ventajas que este hecho confiere, como es el acceso a nuevos mercados, eliminación de barreras de comercio, promoción de sus productos para una competencia justa, incremento en las oportunidades de inversión, aranceles preferenciales, etc. No obstante, también le representa grandes retos, ya que la entrada de productos y servicios del exterior, la PyME debe ser competitiva y cumplir con los estándares internacionales de calidad.

Muchas de las PyMES han comenzado a realizar un proceso de cooperación entre ellas y las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, por medio de la subcontratación, las alianzas estratégicas, coinversiones, etc., uniendo ventajas competitivas que cada una de ellas posee en pro de mantener su posición en los mercados; lo cual hace que haya cada vez más comercio intraindustrial y que a su vez contribuye de manera directa en la exportación de productos. Otro aspecto importante es que se hace acreedora a nuevos

conocimientos en materia tecnológica, haciendo su trabajo de una manera más eficiente.

Actualmente, la tecnología nueva o de punta, ya no se adquiere mediante operaciones de compra-venta, sino más bien por medio de la compartición de la misma, es decir, que si una empresa extranjera con tecnología de punta requiere de la mano de obra, conocimientos de mercado, servicios de distribución, entre otros; busca a una empresa mexicana con potencial, que le ayude a conseguir sus fines y que requiera del uso de esa tecnología nueva; así intercambian tecnología con conocimiento u otro tipo de operaciones; ambas obtienen beneficio y ayuda mutua.

De esta manera, la subcontratación, las alianzas estratégicas, las coinversiones, etc, también hacen accesible los recursos financieros a las PyMES, ya sea de forma directa, mediante participación accionaria o, en forma indirecta, por medio de un préstamo otorgado por la Banca de Desarrollo, así mismo si la empresa es extranjera, Organismos Internacionales del país de dicha empresa también pueden otorgar algún tipo de financiamiento a la empresa mexicana, tal es el caso del JBIC o de la Unión Europea. De esta manera la Banca de Desarrollo en cooperación con estas entidades puede financiar a la PyME en el proceso de integración de ambas empresas. Un ejemplo claro son las operaciones que lleva a cabo NAFIN y la Unión Europea, mediante las actividades que realiza el Eurocentro-Nafin, como es el programa ECIP.

Las operaciones de la Banca de Desarrollo son integrales, es decir, van desde la capacitación, realización de estudios, investigaciones, apoyo financiero en forma directa o indirecta, mediante un intermediario financiero; la organización de ferias y exposiciones, programas de encuentros empresariales y le dan seguimiento y apoyo a cada uno de estos rubros. Haciendo hincapié en que todas estas operaciones son para el fomento de la PyME y por lo tanto en pro del desarrollo y crecimiento económico.

A pesar de que la Banca de Desarrollo tienen en marcha muy buenos y variados programas y tienen además una visión amplia de cuales son los retos a los que se enfrenta, esta requiere del apoyo del Gobierno Federal, así como independencia en la realización de sus operaciones.

La Banca de Desarrollo requiere de una redefinición en su estructura y operaciones, con el fin de lograr un verdadero fortalecimiento de las entidades de fomento, de esta manera, le permitirá apoyar de manera importante la actividad que desarrollan los pequeños y medianos empresarios.

La problemática de financiamiento para capital de trabajo ágil y oportuno, así como de disponibilidad de garantías, limitan el desarrollo de las actividades de comercio exterior, desarrollo de proveedores, subcontrataciones,

encadenamientos, técnicas de gestión modernas tipo Justo a Tiempo (Just In Time, JIT), capacitación y consultoría.

Lo más importante es apoyar a las PYMES para que logren por sí mismas su desarrollo a través de la identificación de sus necesidades; mediante la realización de un diagnóstico empresarial y consultoría externa en ámbitos como producción, administración, recursos humanos, mercado y finanzas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y HEMEROGRÁFICAS

- Álvarez Soberanis :** *La Política Mexicana en Materia de Inversión Extranjera.* México: SECOFI, Agosto 1984.
- Álvarez Uriarte Miguel:** *Financiamiento al Comercio Exterior.* Editorial COLMEX, México, D.F., 1985.
- Argüelles Antonio y Gómez Mandujano José Antonio:** *La Competitividad de la Industria Mexicana frente a la Concurrencia Internacional.* NAFIN, México, D.F., 1994.
- Balassa Bela:** *Teoría de la Integración Económica.* Editorial UTHEA, México, D.F., 1964.
- Banco Interamericano de Desarrollo:** – *Informe Anual 1999 del Banco Interamericano de Desarrollo.* – México: BID, 1999.
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *4 Décadas, 3 Presidentes, Una Identidad. – Banco Interamericano de Desarrollo: México – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *40 Años de Cooperación Pionera e Innovadora con México. – Banco Interamericano de Desarrollo – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *Agricultura. – Banco Interamericano de Desarrollo – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *Ciencia y Tecnología. – Banco Interamericano de Desarrollo – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *Cómo trabajar con la CII. – Corporación Interamericana de Inversiones – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *Financiamiento de Exportaciones. – Banco Interamericano de Desarrollo – México: BID, 1999.*
- Banco Interamericano de Desarrollo:** *Fortaleciendo a la Microempresa. – Fondo Multilateral de Inversiones 1993-1998 – México: FOMIN-BID, 1999.*

- Banco Interamericano de Desarrollo:** Industria, Turismo y Minería. – *Banco Interamericano de Desarrollo* – México: BID, 1999.
- Banco Interamericano de Desarrollo:** Microempresa. – *Banco Interamericano de Desarrollo* – México: BID, 1999.
- Banco Mundial:** – *Informe Anual 1999* – México: BM, 1999.
- Banco Nacional de Comercio Exterior / Colegio de México:** – *Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior en México* – México: BANCOMEXT-COLMEX, 1987.
- Banco Nacional de Comercio Exterior:** Orientación Finiseculares del Financiamiento Externo para el Desarrollo. – *Comercio Exterior* – México: BANCOMEXT, Enero 1983.
- Campos Andapia Antonio:** *Las Sociedades Financieras Privadas en México.* Editorial CEMLA, México, 1963.
- Corporación Financiera Internacional:** – *Reporte Anual 1999* – CFI, 1999.
- Espinosa Villarreal Oscar:** *El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una Visión a la Modernización de México.* Editorial FCE, México, D.F., 1993.
- Expansión:** Cambiar para Exportar. – *Revista Expansión* – México: No. 442, Junio 1986.
- Expansión:** III Foro de Productividad y Calidad. – *Revista Expansión* – México: No. 483, Abril 1986.
- F. Hidalgo Carlos:** *Introducción a los Negocios Internacionales.* Editorial Limusa, México, D.F., 1993.
- Fidelcomiso del Premio Nacional de Exportación:** – *Primer Encuentro Nacional: La Educación Técnica y Superior en la Cultura Exportadora de México* – México: Premio Nacional de Exportación. Septiembre 8 y 9, 1994.
- Fuentes Mario Luis y Lumbreras Jorge:** *Las Reformas del Estado Mexicano en los Nuevos Escenarios Internacionales.* Editorial Diana, México, D.F., 1996.
- García Bojorques Yunuen V.:** *Importancia del Financiamiento a través de la Banca de Desarrollo como Instrumento de Promoción del Comercio Exterior Mexicano (1994-1996).* Tesis Profesional, UNAM, ENEP ARAGON. R.R.I.I. 1997.

- García León Campero Salvador:** *La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la Competitividad. Un Enfoque Administrativo.* Editorial Diana. México, 1993.
- Godínez Enciso Andrés, Gallardo Velázquez Anahí y Tuner Barragán Ernesto:** – *Perspectivas de la Empresa y la Economía Mexicana frente a la Reestructuración Productiva* – México: UAM-AZCAPOTZALCO, 1995.
- González Casanova Pablo:** *México ante la Crisis.* Editorial Siglo XXI. Tomo I. México, D.F. 1983.
- González Blanco H. Savita Verma:** *El Sistema Financiero en México.* Editorial Captus Press. Canadá 1996.
- Hernández Marco Polo:** *Financiamiento al Comercio Exterior.* Colección: Comercio Internacional. Serie: Sistemas Abiertos. Tomo 71. ESCA .
- Herrera Carlos:** *Fuentes de Financiamiento.* Editorial SICCO, México, D.F., 1998.
- INEGI:** Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1996. México: INEGI, 1996.
- Instituto de Capacitación Especializada:** *Alternativas de Financiamiento Bursátil para la Pequeña y Mediana Empresa.* México: Instituto de Capacitación Especializada.
- Instituto de Capacitación Especializada:** *Financiamiento Corporativo.* México: Instituto de Capacitación Especializada.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Nacional Financiera, S.C.N.:** *La Competitividad de la Empresa Mexicana.* IMEF/ NAFIN, México, D.F., 1995.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas:** *Coyuntura Económica y el Problema de la Banca. – México de cara al 2000. X Foro Nacional IMEF – Banco de México, Monterrey, Nuevo León 1998.*
- Japan Bank For International Cooperation :** *The Role and Functions of JBIC.* JBIC, Japan 1999.
- Jordy Michael :** *Nueva Manufactura. Globalización y Producción de Automóviles en México.* México: UNAM, Facultad de Economía, 1994.
- M. Rugman Alan y M. Hodgetts Richard:** *Negocios Internacionales: Un Enfoque de Administración Estratégica.* Editorial Mc Graw Hill, México, D.F., 1997.

- Mansell Carstens Catherine:** *Las Finanzas Populares en México.* Edit. ITAM, México 1996.
- Mansell Carstens Catherine:** *Las Nuevas Finanzas en México.* Edit. ITAM, México 1996.
- Mapes Sánchez Eduardo:** Alianzas Estratégicas y Acuerdos de Cooperación Empresarial. – *El Mercado de Valores* – México: Nacional Financiera, S.C.N. Febrero 1998.
- Martínez Cortés José Ignacio:** La Política de Comercio Exterior: de la racionalización de la Protección a la Diversificación Comercial. – *Relaciones Internacionales* – México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM, Abril - Junio de 1994.
- Maydón Garza Marín:** *La Banca de Fomento en México. Experiencias de Ingeniería Financiera.* NAFIN-FCE, México 1994.
- Mota Aragón Martha Beatriz :** *Financiamiento Vía Capital para la Mediana Empresa Mexicana.* – *Adminístrate Hoy* – México: SICCO. Octubre 1999.
- Nacional Financiera:** *Foro para el Desarrollo de la Empresa.* México: Nacional Financiera, S.C.N.
- Nacional Financiera:** *Catálogo de productos y Servicios.* México: Nacional Financiera, S.C.N. 1999.
- Nacional Financiera:** *Comisión Nacional Bancaria.* NAFIN - FCE, México 1993.
- Nacional Financiera:** *Experiencia para el Futuro.* Memoria del 65 Aniversario. NAFIN, México, D.F., 1999.
- Nacional Financiera:** *Globalización Industrial. Panorama General e Informes Sectoriales.* – *El Mercado de Valores* – México: Nacional Financiera, S.C.N. Mayo 1998.
- Nacional Financiera:** *Informe de Actividades 1990.* México: Nacional Financiera, S.C.N. 1990.
- Nacional Financiera:** *Informe de Actividades 1995.* México: Nacional Financiera, S.C.N. 1995.
- Nacional Financiera:** *La Economía Mexicana en Cifras 1995.* NAFIN, México, D.F., 1996. 14a. Edición .

- Nacional Financiera:** *Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo. Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo-Nacional Financiera. Biblioteca NAFIN No. 8; 2a. edición, México 1994.*
- Nacional Financiera:** *Primer Encuentro Nacional de Sociedades de Inversión de Capital. NAFIN, México, 1992.*
- Nacional Financiera:** *Uniones de Crédito. Cuadernos de Micro Empresa, México: Nacional Financiera, S.C.N.*
- Nacional Financiera:** *Visión para la Cooperación Internacional sobre el Futuro de la Banca de Desarrollo. – El Mercado de Valores – México: Nacional Financiera, S.C.N. Año LIX. Diciembre 1999.*
- Niminervini Nicola:** *Manual del Exportador. La ruta y los instrumentos para la internacionalización de la empresa. Edit. Mc Graw Hill, México 1996.*
- Noriega, Juan Pablo:** *El Crecimiento de las Exportaciones y el Desarrollo de la Productividad en la Industria Manufacturera en México. – Documento de Investigación No. 9605 – México: Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, Noviembre 1996.*
- ONUDI:** *El Progreso Técnico ha elevado la Viabilidad Económica de la PYME. – Desarrollo Industrial. Informe Mundial 1997 – México: ONUDI/FCE. 1997.*
- Pacheco Méndez Teresa:** *Modernización, Cultura y Desarrollo Regional: Un Marco de Referencia. – Comercio Exterior – México: Febrero 1995.*
- Rivera Carmona Alfredo:** *La Administración Financiera ante el reto actual de la Crisis en la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Edit. PAC.*
- Rodríguez Martínez Alejandro y Jorge Ricardo Romero Olivares:** *Perspectivas de la Pequeña Empresa ante la Apertura Comercial en México 1991-1994. Tesis Profesional, UNAM, ENEP ARAGON, R.R.I.I. 1994.*
- Rublick Federico y Solís M. Benito :** *México hacia la Globalización. Edit. Diana, México 1992.*
- Salas Gutiérrez Carlos:** *El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Industria. – El Mercado de Valores – México: Nacional Financiera, Marzo 1997. Año LVII.*
- Sandoval Antonio:** *Microempresas Desplazadas en el otorgamiento de Recursos Financieros. – El Financiero – México D.F. . 12 de febrero de 1997. p. 13A.*

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior.* México: SECOFI, 1996.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público : *Reestructuración del Sistema Financiera.* Cuadernos de Renovación Nacional. Editorial FCE, México D.F., 1988.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público: Decreto que aprobó el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña. México: SHCP.

Turner Barragán Ernesto H., Vargas Uribe Guillermo y Sánchez Daza Alfredo: *México en los Noventa: Globalización y Reestructuración Productiva.* UAM Atzacapotzalco, México 1994.

Wilker Jorge y Jaramillo Gerardo: *Comercio exterior de México: Marco Jurídico y Operativo.* Edit. Mc Graw Hill, México 1996.

SITIOS CONSULTADOS

Banco de México.

(DE, <http://www.banxico.org.mx>)

Banco Interamericano de Desarrollo.

(DE, <http://www.iadb.org>)

Bolsa Mexicana de Valores.

(DE, <http://www.bmv.com.mx>)

Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

(DE, <http://www.cnbv.gob.mx>)

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura.

(DE, <http://www.fira.gob.mx>)

Nacional Financiera.

(DE, <http://www.nafin.gob.mx>)

Presidencia de la República.

(DE, <http://www.presidencia.gob.mx>)

Secretaría de Economía.

(DE, <http://www.economía.org.mx>)

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

(DE, <http://www.shcp.org.mx>)