



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL FINANCIAMIENTO A PYMES A
TRAVÉS DE LA BANCA DE
DESARROLLO EN MÉXICO, 2000-2010

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
LAURI LEÓN LINARES

DIRECTOR DE TESIS
LIC. MIGUEL ÁNGEL JIMÉNEZ VÁZQUEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA, OCTUBRE DE 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Dedicatoria:

A mi madre:

*Quién es mi principal apoyo, mi amiga incondicional y mi inspiración,
Fuente infinita de amor que da alegría a mi vida, aún en mis días tristes,
Ser celestial que ha guiado mis pasos y ha cuidado mi camino,
Mujer de inquebrantable espíritu y sobrenatural fortaleza,
Que sin importar mis decisiones, ha seguido a mi lado.*

*A tí, madre que con tu comprensión has dado tranquilidad y paz a mi vida,
Y que con tus sacrificios me has permitido la oportunidad soñar.*

A mi padre:

*Que con sus regaños y palabras me ha enseñado que, aunque la vida no siempre
es lo que uno lo espera, debe hacerse un esfuerzo por seguir adelante e intentar
conseguir lo que nos proponemos.*

A mis hermanos:

*Leandro, Lorena, Ariel, Leonel y Laura, quienes son personas excepcionales y
mi ejemplo a seguir, sea, por su determinación para cumplir sus objetivos; por
su coraje y rectitud para vivir la vida; por su entereza y entrega hacia los
suyos; por su apoyo e inapelable dedicación; o por su inconmensurable cariño y
respeto hacia los demás.*

*Pero sobre todo, porque más que mis hermanos han sido mis amigos, mis
consejeros y en muchas ocasiones...mis maestros.*

A mis sobrinos:

*Quiénes me han compartido sus risas, sus sueños y ocasionalmente sus enojos;
en especial Luis Felipe, quién me ha privilegiado con su alegría y me ha
enseñado que no existe barrera infranqueable que no se pueda superar.*

A mi familia:

*Que es lo mejor que tengo en la vida,
Y es el pilar que me sustenta,
Porque sin ella, nada de esto hubiera sido posible.*

Agradecimientos

En primera instancia quiero agradecer quiero agradecer a la Facultad de Economía, por ofrecerme la satisfacción de formar parte de la gran institución educativa que representa la Universidad Nacional Autónoma de México. Así como también, quiero agradecer a todos los profesores y maestros que he tenido la oportunidad de conocer en sus aulas a partir de mi ingreso a la Licenciatura en Economía, ya que me han concedido parte importante de sus conocimientos y con ello, han permitido mi formación profesional.

Por otra parte, quiero brindar un especial agradecimiento a la Lic. Virginia del Carmen Delgado Rannauro y mi director de tesis el Lic. Miguel Ángel Jiménez Vázquez por haberme otorgado su apoyo en esta fase de mi carrera, debido a que con sus consejos, observaciones e ideas, puede culminar mi trabajo de tesis de una manera personalmente satisfactoria. Pues es innegable, que su conducción y experiencia han sido fundamentales para dar forma a mi tesis.

Ahora bien, quiero dar gracias a mis amigos Omar, Surí, Raúl, Ricardo, Odín, Santiago, Pablo, Hilda, Salvador, Inés e Ilse por haberme brindado su amistad incondicional, que aunque en momentos distintos, ha sido un apoyo importante para mí.

Sin embargo, también debo disculparme con todas aquellos familiares y amigos que imperdonablemente he olvidado mencionar, pues es un hecho, que mi distraída mente me ha privado de mencionar el nombre algunos ellos, así como también el de otras personas que han formado parte substancial de mi vida.

Finalmente, doy gracias a Dios por permitirme llegar a este punto de mi vida y el haber rodeado de grandes seres humanos, para así poder cumplir uno de mis primeros e importantes objetivos.

ÍNDICE

1. LAS PYMES EN MÉXICO Y SU INFLUENCIA EN LA ECONOMÍA	7
1.1 EVOLUCIÓN DE LAS PYMES MEXICANAS	8
1.2 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR EMPRESARIAL	10
1.3 ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS EN MÉXICO	12
1.4 EL PYMES EN EL ÁMBITO NACIONAL	14
1.5 LA PYME MEXICANA: FORMA CONCEPTUAL Y CARACTERÍSTICAS	19
1.5.1 PROBLEMÁTICA DE LAS PYMES	20
1.5.2 VENTAJAS DE LA ESTRUCTURA PYME	25
1.6 EL FINANCIAMIENTO COMO UN FRENO AL DESARROLLO DE LAS PYMES	28
1.7 ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA LAS PYMES	29
1.8 LOS RETOS DE LA PYME EN MÉXICO	34
2. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	37
2.1 LA CRISIS Y SUS IMPLICACIONES EN MÉXICO	37
2.2 EL CARÁCTER DEUDOR DE LA PYME	39
2.3 RECURSOS FINANCIEROS EN LA ECONOMÍA MEXICANA	40
2.4 FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO	43
2.5 LA BANCA COMERCIAL Y SU INFLUENCIA EN EL FINANCIAMIENTO A PYMES	47
2.6 LA TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA PYME Y MERCADO DEL CRÉDITO	52
2.7 LA CONCESIÓN DEL CRÉDITO BANCARIO: UNA PERCEPCIÓN DE RENTABILIDAD	53
2.7.1 ELEMENTOS QUE LIMITAN LA CONCESIÓN DE CRÉDITO A LAS PYMES	54
2.8 POSICIÓN DE LAS PYMES EN MÉXICO FRENTE AL FINANCIAMIENTO BANCARIO	56
2.8.1 LIMITANTES QUE IMPIDEN EL ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO	59
2.9 INCONSISTENCIA DEL MERCADO CREDITICIO EN MÉXICO	64
3. LA BANCA DE DESARROLLO Y EL FOMENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO	66
3.1 CONCEPTUALIZACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO	67
3.2 MARCO JURÍDICO	68
3.3 UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LA BANCA DE DESARROLLO	68
3.3.1 CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA BANCA DE DESARROLLO	69
3.3.2 REORGANIZACIÓN Y REFUNCIONALIZACIÓN (1980-2000)	70
3.4 LA FUNCIÓN DE LA BANCA COMERCIAL Y DE DESARROLLO	73
3.5 LA BANCA DE DESARROLLO Y LA PYME EN EL MARCO ESTRATÉGICO DEL DESARROLLO NACIONAL	76
4. NACIONAL FINANCIERA: LA BANCA DE LAS PYMES	77
4.1 RESULTADOS ECONÓMICOS DE NACIONAL FINANCIERA	79
4.1.1 BALANCE ECONÓMICO GENERAL	79
4.1.2 RESULTADOS FINANCIEROS	80
4.2 FINANCIAMIENTO TOTAL AL SECTOR PRIVADO	84
4.3 OPERACIÓN DE FOMENTO Y SU IMPORTANCIA EN EL FINANCIAMIENTO A PYMES	85
4.3.1 PROGRAMAS DE FOMENTO	86
4.3.2 OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	92
4.3.3 CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA	98

4.3.4 PARTICIPACIÓN DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS SOBRE LAS OPERACIONES DE NACIONAL FINANCIERA	100
4.4 ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA OPERACIÓN DE FOMENTO	101
4.5 NACIONAL FINANCIERA ANTE LAS NECESIDADES MODERNIZACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD	108
4.6 UNA POLÍTICA DE FINANCIAMIENTO INTEGRAL PARA LAS PYMES	110
<u>5. CONCLUSIONES</u>	<u>111</u>
<u>6. RECOMENDACIONES</u>	<u>115</u>
<u>7. BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>116</u>

Acrónimos

ABM	Asociación de Bancos de México
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation <i>(Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico)</i>
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C
BANXICO	Banco de México
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
EECMC	Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade <i>(Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles)</i>
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
IFNB	Intermediarios Financieros no Bancarios
NAFIN	Nacional Financiera S.N.C
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
PND	Plan Nacional de Desarrollo
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIRAC	Sistema de Recuperación y Administración de Cartera
SIRESE	Sistema de Recuperación y Seguimiento
SIPI	Sistema Integral de Proyectos de Inversión
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Introducción

Esta tesis, tiene como objetivo esencial **analizar el papel que ha desempeñado la Banca de Desarrollo como un mecanismo para ampliar el financiamiento dirigido hacia las Pymes¹, a fin de identificar los alcances y las limitaciones que han rodeado sus operaciones de fomento, durante el periodo de 2000 a 2010**; tomando en consideración, la idea de que la banca pública es un instrumento que se ha encargado de complementar las acciones de la Banca Comercial para así promover la formación de mercados financieros eficientes, sin que ello impida perder de vista, que la función esencial de la Banca de Desarrollo es la de coadyuvar al desarrollo económico del país.

Es destacarse, que la definición que aquí se propone para el concepto de desarrollo económico hace referencia a un proceso de transformación del tejido productivo, que involucra la mejor orientación y utilización de los recursos económicos de los cuales dispone la economía nacional, con el propósito de crear un eficiente sistema de producción y distribución para los bienes y los servicios, a partir de una estructura empresarial competitiva; teniendo como resultado un aumento en la producción, un incremento del ingreso real, mayores niveles de productividad y un crecimiento sostenido de los sectores económicos, que subsecuentemente han de implicar mejores niveles de vida para la población.

Al mismo tiempo se establece como hipótesis que, **un mayor acceso de las Pymes al financiamiento, contribuye a un aumento en la competitividad del sector industrial en México, ya que permite desarrollar la capacidad productiva de las empresas, como resultado de los mayores niveles de inversión.**

Ahora bien, desde principios de este siglo, se ha hecho manifiesta la importancia de las Pymes para el desarrollo de la economía mexicana, debido su a la elevada presencia dentro del tejido empresarial y a su contribución en la generación de empleo. En un sistema de libre mercado con orientación hacia afuera, en el que se ha planteado el fortalecimiento de éstas empresas como una condición necesaria para el desarrollo de una industria competitiva que logre insertarse exitosamente en los mercados internacionales, aprovechando sus capacidades para adaptarse a los acelerados cambios predominantes en el ambiente económico.

No obstante, aún cuando se reconoce el gran potencial económico que guardan estos estratos de empresas en México, el desarrollo de las unidades económicas que los integran, se ve limitado por los escasos recursos financieros que tienen a su disposición para llevar a cabo proyectos de inversión que pudieran incrementar sus niveles de eficiencia y/o su capacidad productiva. Esto, porque además presentan dificultades para acceder a los productos de crédito del Sistema Financiero Mexicano, en especial, aquellos que proporciona la Banca Comercial, debido a que el ofrecimiento de sus productos se da en condiciones poco competitivas, con un

¹ En ésta tesis la denominación de Pymes incluye a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa. Teniendo presente, que algunas de las características que se generalizan para las Pymes en este trabajo, no son totalmente aplicables a algunas de las empresas que las integran y que específicamente, suelen ser medianas empresas.

predominio de altas tasas de interés y una exigencia excesiva de colaterales como requisito para su otorgamiento.

Debe mencionarse que estas condiciones de acceso al crédito bancario, generalmente se presentan, porque los bancos vinculan a las Pymes con estructuras informales, frágiles y carentes de fortaleza económica, por lo que suelen racionar el flujo financiero hacia éstas empresas.

En este sentido, la obtención de recursos económicos se instaure como uno de los desafíos a los que se enfrenta la Pyme mexicana, sobre todo, cuando los intentos por favorecer su financiamiento mediante los procesos de reforma y liberalización financiera no han logrado obtener los resultados deseados y la estabilidad económica nacional, ha sido suplantada por una realidad en la que pareciera prevalecer un ambiente de desconcierto económico.

Naturalmente, las transformaciones que se han suscitado en el Sistema Financiero Mexicano y la economía nacional, han terminado por impactar el propio desempeño de las diversas fuentes financieras a las cuales acceden las Pymes. Circunstancias, que consecuentemente han motivando una reorientación de los objetivos de la Banca de Desarrollo a fin de contribuir a la promoción y canalización de recursos financieros hacia estos estratos de empresas, cubriendo segmentos que han sido relativamente olvidados por la Banca Comercial –y otros intermediarios financieros privado-, mediante la instrumentación de los programas de fomento y apoyo crediticio, que buscan como objetivo reducir las desigualdades y atenuar las fallas presentes en el mercado, que han imposibilitado la colocación de fondos en las Pymes.

Atendido esta temática, esta tesis se desarrolla de la siguiente manera, en el primer capítulo, se destaca la influencia de las Pymes dentro de la economía como valiosos elementos de crecimiento, que al estar inmersos en un sistema económico más abierto y competitivo se les ha permitido adquirir una posición estratégica, debido a que la mayor parte de la base productiva de México se sustenta en estos estratos empresariales.

Por supuesto, se sugiere también que en dicho entorno se hace inevitable la necesidad de mejorar los niveles de eficiencia y competitividad de cada una de las empresas que en este segmento se incluyen e inclusive emprender un proceso de reorganización empresarial productiva, justificando así la importancia de incentivar una mayor canalización de recursos financieros hacia este tipo de unidades económicas, en respaldo de las acciones que deben emprender para hacer frente a los retos que se les presentan.

Por supuesto, se reconoce el impacto que tienen algunas de las características estructurales que envuelven a estas unidades económicas, ya sea, que se presenten como desventajas, que por su naturaleza plantean serias dificultades para su desarrollo o como ventajas que les abren la posibilidad de incursionar en actividades económicas más rentables y de mayor impacto económico.

Posteriormente en el capítulo segundo, se hace un esbozo sobre la disponibilidad de recursos financieros en la economía, de los que puede precisar el sector privado para afrontar los requerimientos financieros del sector empresarial y desde luego, de las

Pymes, dado que, no puede pretenderse de ninguna manera llevar cabo una conducción del financiamiento, si en una primera instancia se carece de ellos. En seguimiento de esta noción, se evalúa la significancia institucional de los intermediarios bancarios entre las distintas fuentes de financiamiento que componen al Sistema Financiero Mexicano, con el propósito de enmarcar la trascendencia de la Banca Comercial y la Banca de desarrollo en el otorgamiento del crédito Pyme.

En esta instancia, se ofrece además una visión conjunta acerca de las circunstancias y causas que han determinado el estado actual de las relaciones financieras entre la Banca Comercial y la micro, pequeña y mediana empresa, en otras palabras, se ilustran los criterios que han llevado a los bancos a retraer la concesión del financiamiento a este segmento de empresas y las limitantes que impiden el acceso al crédito bancario desde el punto de vista empresarial; enfatizando en la requisición de la acción pública a través de la Banca de Desarrollo para subsanar la ineficacia del mercado crediticio.

El capítulo tercero, atiende el tema de la Banca de Desarrollo a fin de expresar la relevancia que ha desplegado y aún mantiene en el desenvolvimiento del sector empresarial mexicano, al destacar las atribuciones que se le han concedido en el marco estratégico del desarrollo nacional, cuyo señalamiento, también permite identificar con claridad la fuerte vinculación de sus objetivos a las acciones de la Banca Comercial, que de una u otra forma, han incidido en sus actividades de fomento hacia el segmento Pyme.

Así mismo, se contemplan las características de cada una de las instituciones que la integran, para delimitar propiamente que no todas sus entidades son necesariamente relevantes para los fines que persigue este trabajo, que por consiguiente han de encausar a un tratamiento específico de Nacional Financiera.

Por último, en el capítulo cuarto se conceptualiza debidamente a Nacional Financiera como la Banca de Desarrollo de las Pymes, al establecer con oportunidad la transformación institucional y la reorientación operativa en la que se ha internado desde el año 2000 y que ha culminado en una direccionamiento de esfuerzos hacia los estratos empresariales de la micro, pequeña y mediana empresa.

En el sentido de tal enfoque, se analizan las implicaciones a las que han dado lugar estos cambios. Para finalmente exponer los resultados conseguidos por la operación de fomento al sector privado de Nafin y con ello, evaluar los avances alcanzados sus programas, así como las deficiencias que son necesarias de corregir para fortalecer el financiamiento a Pymes y por tanto la estructura productiva nacional.

“EL FINANCIAMIENTO A PYMES A TRAVÉS DE LA BANCA DE DESARROLLO EN MÉXICO, 2000-2010”

1. Las Pymes en México y su influencia en la economía

Los sucesivos cambios que se presentan en la economía mexicana a fin de encontrar la vía más factible para promover el desarrollo económico, han originado continuas modificaciones en los distintos elementos que la integran mostrando alternativas y mecanismos diferentes para su accionar. Que manifiestan la disposición de la economía a la libre acción de las fuerzas de mercado y a las políticas macroeconómicas de estabilidad en su conducción, en la que la participación y regulación del Estado ha sido inherente durante el proceso de globalización, definiendo así la composición económica actual.

Es así, que la configuración de la economía en el caso de México solo es explicable si se considera la existencia de elementos internos y externos que interactúan dentro y fuera de la esfera económica, aquellos cambios intrínsecos del organismo económico y de aquél conjunto de movimientos que son el resultado de procesos sociales o naturales².

De manera que, cuando se intentan comprender las transformaciones que ha presentado el sector empresarial mexicano y por consecuencia las Pymes³, no puede excluirse considerar el impacto de factores como la Política Económica nacional ó las crisis económicas. Esto porque, la dinámica internacional es un factor intrínseco que influye en las estrategias de desarrollo que se aplican en México, debido a que éstas, se adaptan de acuerdo a las tendencias del sistema económico global. Es por ello, que en los últimos años bajo un estado de lenta recuperación productiva y una abstinencia de los capitales extranjeros para invertir en las actividades productivas, las Pymes han cobrado gran relevancia en México, así como en otras economías, convirtiéndose en uno de los principales ejes de desarrollo económico.

En México, la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en torno a este tema se debe a la mayor representatividad que tienen dentro del tejido empresarial y a que poseen un alto grado de influencia en términos de empleo y producción. De acuerdo a los Censos Económicos de 2009, en el 2008 el 99.6% de las empresas en México eran Pymes, las cuales empleaban el 67.6% del personal ocupado y contribuían con el 30.4% de la producción bruta total. Así pues, esto ha significado su reconocimiento como motor de la economía nacional por parte del sector público y privado, quienes mediante el desarrollo de programas de financiamiento han intentado estimular su crecimiento y consolidación.

Sin embargo, hasta el momento los esfuerzos por fortalecer a este tipo de unidades económicas han obtenido resultados insuficientes, que aunados a las carencias que

² Aunque hay acontecimientos que pueden denominarse fehacientemente como factores externos tales como las guerras, los huracanes, el malestar social, existen algunos otros elementos que aunque no son necesariamente el resultado de la actividad económica, serán incluidos dentro de los factores internos debido a su denominación económica, tal es el caso de la política arancelaria de un país.

³ En esta tesis la denominación de Pymes integra a los de estratos empresariales de la micro, pequeña y mediana empresa.

presentan las Pymes mexicanas han develado una estructura productiva frágil e ineficiente. Lo que no necesariamente sugiere que los instrumentos de financiamiento a los cuales pueden acceder las Pymes, no sean suficientes en términos cuantitativos, sino que no se ajustan a sus requerimientos. Hablamos de que, al menos en lo inmediato, el Sistema Financiero Mexicano no ha logrado dirigir los recursos económicos suficientes para permitir el crecimiento y desarrollo de la economía nacional, por medio del apoyo a Pymes y que al igual que éstas, no ha desarrollado una estructura adecuada a los requerimientos de la economía nacional.

En esta perspectiva, el financiamiento empresarial que se orienta en forma de crédito, debe analizarse bajo la consideración de que las instituciones financieras bancarias y no bancarias mantienen entre sí distintos niveles de influencia sobre el Sistema Financiero y la esfera de la producción, tal que, su desempeño institucional también difiere en cada una de ellas. Desde luego, sin prescindir de la figura de la Banca de Desarrollo y el Estado, debido a que su participación en el mercado crediticio son en esencia componentes importantes en el otorgamiento créditos a Pymes.

Ahora bien, con el objeto de exponer la posición de las Pymes en México y en el entendido de que difícilmente podría comprenderse únicamente a partir de elementos económicos, se intentará establecer una postura en la que se considere la relación que guardan con la esfera económica y social; así mismo, es prudente señalar que para los fines de esta tesis se han considerando a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa como sus componentes.

1.1 Evolución de las Pymes mexicanas

La estructura productiva nacional ha mostrado una evolución en cuanto a la composición de sus sectores productivos. No obstante, en ella aún se muestra una organización típica de los países en vías de desarrollo, en los que existe una industria dedicada principalmente a la producción bienes de consumo intermedio y en la que los bienes de capital tienen menor significación.

Por supuesto, aunque este hecho tiene varias causas, no es más que la consecución de las medidas de ajuste y estabilización adoptadas en las década de los 80's y 90's en que las Pymes mostraron una tendencia cíclica, como tradicionalmente lo habían hecho durante los años setenta, con incrementos en su participación durante las fases de auge y reducciones durante las fases de crisis⁴

En el marco de la severa crisis e intensas medidas de ajuste macroeconómico de los 80's, las pequeñas empresas se enfrentaron a condiciones adversas que limitaron su potencial económico, producto de una débil evolución de la demanda interna, restricciones crediticias y acelerada inflación, propiciando el racionamiento del crédito y el alza de la tasa de interés a niveles inauditos.

Estas circunstancias, desfavorecían evidentemente a la pequeña empresa quienes al contar un bajo poder de negociación, experimentaron mayores dificultades para

⁴ Garrido, Celso (2002). Desarrollo Económico y Procesos de Financiamiento en México: Transformaciones Contemporáneas y Dilemas Actuales, México, Ed. Siglo XXI.

acceder al financiamiento, que añadida a su precaria situación financiera, las obligo a abandonar el mercado como resultado de una afectación grave en su rentabilidad⁵. Situación que sería mitigada, cuando el Estado emprendió medidas de emergencia tales como los controles de cambio ante la escasez de divisas, el control de las importaciones y la considerable subvaluación del peso registrada entre 1982-1988.

El resultado de estas medidas fue un escenario de protección hacia el mercado interno a partir de la implementación de permisos para determinados artículos de importación, lo que creaba un ambiente propicio para el crecimiento de las pequeñas empresas. Eso porque además se presentaría una contracción del salario mínimo, incidiendo de manera favorable en la estructura de costos de las Pymes; pues al operar con una mayor proporción de trabajadores, las condiciones de rentabilidad mejoraron ante caídas de los costos laborales. Ciertamente no todas ellas resultaron beneficiadas, debido a que durante esta década, sólo aquellas dedicadas a las actividades tradicionales y de baja productividad, como la elaboración de alimentos, vestimenta, calzado y muebles; fueron las más beneficiadas como resultado de las políticas comerciales de apertura, caso contrario a algunos medianos y grandes establecimientos que operaban en los sectores más productivos de las manufacturas que fueron reprimidos a causa de una menor competitividad con respecto de las empresas extranjeras.

Todos los cambios observados en la economía del país en esta década, si bien impidieron una mayor participación de estas empresas dentro de las actividades industriales que proporcionaban mayores beneficios, se les permitió experimentar una moderada expansión respecto de la base productiva nacional. Ya que para principios de los 90's la economía registraría un crecimiento de aproximadamente un 3% del PIB; lo que reactivaría los gastos de inversión y de consumo, pues al lograr estabilizar las finanzas públicas y abatir en cierta medida a la inflación, se permitió incrementar el ingreso per cápita.

Muy pronto la economía presentaría signos tenues de recuperación a nivel macroeconómico, que sin embargo, afectaba de forma distinta a las empresas, puesto que la acelerada apertura comercial que se dio durante los 90's, la revaluación cambiaria y la modificación en el instrumento para la industrialización trajo consigo una lenta reestructuración a nivel industrial, que abatiría a las pequeñas empresas que no pudieron emprender su modernización ante la insuficiencia de recursos financieros (hubo mayor restricción del crédito a Pymes).

En general, la apertura casi indiscriminada del comercio, produjo un notable incremento de las importaciones en las tres grandes categorías (bienes de consumo, intermedio y de capital) que en términos de precio y de calidad, resultaban ventajosos para los agentes individuales y las grandes empresas, pero que representaban un alto grado de competencia a las Pymes mexicanas que al no ser capaces de adaptar su estructura productiva obligo el desplazamiento de algunas unidades económicas.

⁵ José Octavio Martínez. 1995. *Política Macroeconómica, Reforma Estructural y Empresas Pequeñas en Micro y Pequeña Empresa en México*. (CEMC, México). Págs. 23-30.

Es posible decir que la actual composición de las Pymes y los sectores industriales en México, puede ser comprendida en parte, por las relaciones de comercio exterior y los múltiples acuerdos concertados en el ámbito internacional como la entrada de nuestro país al GATT en 1986, el ingreso a la APEC en 1989, su ingreso a la OCDE en 1993 ó la firma del TLCAN en 1994.

La importancia de estos cambios, es que junto con la apertura comercial, se abandonó la estrategia industrial basada en la protección del mercado interno y la asignación de estímulos fiscales a la industria en general (se concentraron en actividades de mayor impacto económico como la industria automovilística, las microcomputadoras y la farmacéutica), dificultando así la participación de las Pymes debido a una clara desventaja competitiva. En este sentido, la evolución de las Pymes en México ha sido determinada, en parte, por las acciones institucionales de organismos financieros internacionales y nacionales que en conjunción a las políticas económicas implementadas por el Estado mexicano moldearon la base industrial nacional de acuerdo a los requerimientos del mercado mundial.

1.2 Características del sector empresarial

El feroz nivel de competencia que predomina en el ambiente económico, ha provocado que la Pyme mexicana, no solo deba enfrentarse a las grandes empresas de México, sino que también, deba hacer frente al resto de las empresas extranjeras que concurren en el mercado mundial. No obstante, las empresas en este segmento empresarial no han podido llevar a cabo las correcciones necesarias en su estructura a fin de elevar sus niveles de competitividad en relación a la producción, administración y comercialización, para así asegurar el éxito económico.

En estos términos, podría pensarse que su escaso progreso económico es únicamente el resultado de los problemas intraempresariales a los que se enfrenta, ya que invariablemente influyen en su posición económica. Esta idea, sería perfectamente viable, si la competitividad estuviera definida exclusivamente por los elementos circunscritos en su estructura, lo cual no es del todo correcto, debido a que las características del escenario nacional también son relevantes para la comprensión de su desenvolvimiento.

En México, existen algunos factores a nivel de macroentorno tan importantes, que ayudan a explicar la posición que la Pyme mantiene dentro del sector empresarial y que por tanto, ayudan a determinar la estructuración del mismo. La política fiscal dirigida a empresas, es por ejemplo, una de las peculiaridades que puede concebirse como un factor explicativo, ya que el tratamiento fiscal homologado que se ha dado a las empresas en México ha llegado a afectar negativamente a las micro pequeñas y medianas empresas, pues al no existir una política diferenciada que de un tratamiento específico a las empresas de acuerdo a su tamaño, grado de madurez y actividad

económica⁶, se promueve una aplicación inequitativa de la carga fiscal, que se hace relativamente más alta para las empresas de menor tamaño.

La atención de este elemento es trascendente, porque la carga fiscal que pesa sobre los estratos Pyme, los largos procedimientos fiscales, así como la considerable cantidad de tiempo y esfuerzo que se requiere para constituirse formalmente, ha coadyuvado a un desafortunado pero innegable progreso de la informalidad empresarial en México. Haciendo que no sea casual el observa que durante 2009, de los 344,959 nuevos negocios registrados por los Censos Económicos de 2009, sólo 37,693 se dieran de alta ante el SAT, es decir un 11% del total⁷.

Otra característica esencial a considerar, es sin lugar a duda, la heterogeneidad presente en la infraestructura de las empresas, que en una expresión simple se refleja en la existencia de estructuras productivas que para realizar la misma tarea o elaborar el mismo producto utilizan distintos procesos y/o sistemas de producción; mismos que dan como resultado mercancías de diferentes niveles de calidad u otros volúmenes de producción.

Desde luego, aunque estas diferencias son enormes entre las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, su punto más álgido se encuentra en el segmento empresarial de las Pymes, esto porque, las diferencias existentes a nivel de maquinaria y equipo, procesos de producción y de administración tienden a ser diametralmente diferentes de una a otra empresa, incluso, si pertenece al mismo estrato empresarial o actividad económica. En general, se habla de una predominante heterogeneidad al interior de todo el tejido empresarial.

En conexión con lo anterior y quizá en consecuencia de ello, las grandes empresas en México han ido incrementado su influencia sobre el mercado nacional, lo que ha llevado a una mayor concentración del mercado. Que es como tal, otro de los factores que caracterizan al sector empresarial en México, debido a que en cada sector, rama o actividad económica es evidente la presencia de un reducido grupo de empresas que son capaces de influir sobre mercado, que puede atribuirse en cierta medida, a la heterogeneidad misma del sector empresarial en su conjunto. Argumentando que las ventajas que se derivan de la tecnología y los procesos de producción permiten a algunas empresas ejercer una significativa influencia sobre los precios, a partir de una evidente superioridad productiva y estructural.

Circunstancia que ha llevado a una situación de oligopolio en algunos mercados de la economía; que muchas de las veces, es reforzada por la presencia de barreras a la entrada, tales como la requisición de mano de obra especializada –que puede o no encontrarse en un estado cautivo-, acceso a las materias primas, elevados montos de inversión, etc. que en una última instancia, han servido para segregar a las empresas de menor tamaño hacia las actividades de más baja rentabilidad.

⁶ Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República 2002. *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México, Evolución, Funcionamiento y Problemática*, (Senado de la República, México).

⁷ Grupo SIPSE. *Calculan en México 300 mil negocios informales*. 25 de abril de 2011. <http://www.sipse.com/noticias/99455-calculan-mexico-300-negocios-informales.html>

Ciertamente, aunque en esta perspectiva podría hablarse de que el asociacionismo interempresarial, constituiría una opción factible para reducir la concentración del mercado que se da primordialmente en favor de las grandes empresas. Ya que concedería a las a las empresas de menor tamaño elevados beneficios como resultado de una actuación conjunta, en acciones como la adquisición de materias primas, de maquinaria y equipo, servicios de comercialización, créditos ó garantías solidarias, etc.

La cuestión es que, a nivel nacional existe una resistencia empresarial casi generalizada hacia la asociación (principalmente en la micro y pequeña empresa), dado que ello supone, en cierta manera, el compartir la tomas de decisiones. Que si bien, no es una situación de riesgo, debido a que no se habla de una fusión entre empresas, el solo hecho de sujetar su accionar a la actividad de otras empresas, suele ser motivo suficiente para rechazar esta posibilidad, aun cuando ayude a la empresa a mejorar su posición en el mercado.

En resumen, el sector empresarial mexicano puede ser caracterizado por una elevada heterogeneidad de la infraestructura productiva entre empresas, un creciente nivel de informalidad, la presencia de grandes empresas que dominan las acciones de un sector o actividad económica y finalmente un exiguo asociacionismo empresarial. Factores que en un sentido amplio conforman un escenario económico que plantea algunas dificultades para la consolidación de la Pymes en México.

1.3 Estratificación de empresas en México

Las diferencias existentes en relación a la naturaleza de las Pymes han representado limitantes significativas para homogeneizarlas a fin de posibilitar con ello su análisis, sin embargo este elemento ha significado también un estímulo durante su clasificación, permitiendo que en términos de información estadística, existan considerables avances que intentan describir a éste segmento empresarial favoreciendo en cierta medida la formulación de programas de apoyo dirigidos hacia los estratos que las integran.

De esta forma, la estratificación empresarial ofrece una relativa homogeneidad, debido a que las variables utilizadas no contemplan todas las características que hagan posible una plena identificación de una empresa, como perteneciente de un estrato específico. Por ello, antes de definir propiamente que es un Pyme y llevar a cabo un análisis del estado interno que guardan estas empresas en México, debe advertirse que, para entender la naturaleza propia de las Pymes es importante conocer el conjunto de variables que permiten dimensionar su relevancia en la esfera productiva.

Existe una gran diversidad de criterios para definir los conceptos de micro, pequeña, mediana y gran empresa, pues su conceptualización varía con el tiempo y se encuentran sujeta a las condiciones e intereses del país, los objetivos de las instituciones, así como las características económicas, políticas, culturales y sociales del medio en que se define⁸, por lo que es normal observar que, a nivel nacional su

⁸ Salvador García de León Campero. 1993. *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, (Ed. Diana, México). Pág. 26.

estratificación presente cambios continuamente, dado que las variables en consideración como por ejemplo el volumen de las ventas, los ingresos, los activos ó el número de empleados, adquieren o pierden relevancia.

En México los primeros indicios de estratificación empresarial se dan durante 1978 como resultado de la implementación del Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos que se enfocaban a apoyar a establecimientos que empleaban entre 6 y 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que los establecimientos con 5 o menos empleados no eran objeto de apoyo al ser considerados talleres artesanales.

Posteriormente, para 1979, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial definiría a la pequeña industria como aquella cuya inversión fuera de por lo menos de 200 salarios mínimos de acuerdo al DOF, pero no es hasta 1985 que la SECOFI, (actualmente Secretaría de Economía) establece los criterios para clasificar oficialmente a las empresas por tamaño, definiendo así los siguientes estratos⁹:

- Microindustria. Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año.
- Industria Pequeña. Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.
- Industria Mediana. Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de 1,100 millones de pesos al año.

Es así, que desde 1990 se han expedido 6 pronunciamientos para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas, en las siguientes fechas:

- ♦ 18 de mayo de 1990
- ♦ 11 de abril de 1991
- ♦ 3 de diciembre de 1993
- ♦ 30 de marzo de 1999
- ♦ 30 de diciembre de 2002
- ♦ 30 de junio de 2009

Durante el periodo de 1990-1993, el personal ocupado en los establecimientos y el monto de las ventas fueron acogidos como criterios de clasificación empresarial en México, los cuales no mostraron cambios significativos en estos años, ya que entre cada uno ellos el rango de personal no sufrió alteración alguna¹⁰ por lo que concretamente los criterios de estratificación eran semejantes.

No es hasta 1999, que el tamaño de las empresas es definido exclusivamente en relación al personal ocupado, tomando en consideración los sectores de la industria, el comercio y los servicios. Sentando así, las bases de un esquema diferenciado de

⁹ Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2006. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa: Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos de 2004. (INEGI, México). Págs. 9 y 10.

¹⁰ En el criterio de estratificación de 1993, las ventas son cuantificadas en pesos, mientras que en las clasificaciones de 1990 y 1991 se registraban en s.m. (salario mínimo de la zona geográfica).

estratificación entre actividades económicas; que también, sería aplicado para la clasificación de 2002, diferenciado del anterior, únicamente por los rangos de personal.

En esta misma línea, el 30 de junio de 2009 la Secretaria de Economía establecería que la estratificación de las empresas debía ser realizada de conformidad con la Ley para la Competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, llevando a adoptar los siguientes criterios:

Cuadro 1
Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la
Federación
30 de junio de 2009

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Diario Oficial de la Federación.

*Tope máximo combinado= (Trabajadores) x 10% + (Ventas anuales) x 90%.

Es notorio que los criterios de clasificación presentes en el transcurso de los años, han sido adaptaciones estadísticas mediante las que se ha intentado conocer, cuál es posición de la empresa en la economía. Sin embargo, por lo que respecta a esta tesis, el fin esencial de adoptar un criterio de estratificación de empresas, es comprender la evolución de las Pymes dentro sector empresarial mexicano, entendiendo que cada variación en ellas, afecta de manera directa el desempeño de la economía nacional.

Partiendo de lo anterior y en aras cumplir dicho objetivo, a partir de aquí, la identificación de las Pymes se realizara utilizando la Estratificación de empresas de 2009¹¹.

1.4 El Pymes en el ámbito nacional

De acuerdo a los resultados obtenidos por los Censos Económicos de 2009, durante el 2008 la planta productiva del país se encontraba integrada por 3,724,019 unidades económicas, las cuales se distribuían en 19 sectores económicos y daban empleo a 20,116,834 personas.

Así mismo, del total de empresas a nivel nacional el 98.4% de las unidades económicas en México, se encontraban concentradas principalmente en tres sectores económicos¹²: el Comercio, que contaba con el 49.9% de las unidades económicas,

¹¹ Para fines estadísticos se adoptara como criterio general al personal ocupado total que labora en los establecimientos, a fin de determinar los estratos de empresa de la Pyme (micro, pequeña y mediana empresa) que se consideran en esta tesis.

¹² Para efectos de análisis en este documento se ha integrado a los 19 sectores que fueron objeto del Censo Económico de 2009, tal y como se realizó en el de 2004, resumiéndolos en 8 actividades económicas: **1) Comercio,**

los Servicios con un 36.7% y las Industrias Manufactureras, que participaban con el 11.7% de unidades económicas totales.

Por otra parte y de manera conjunta, estos tres sectores participaban con el 90.2% en el nivel de empleo, el 75.8% de la producción bruta total y el 67.5% del valor agregado censal bruto, registrado por lo Censos Económicos de 2009. Reunían además el 57.0% de los activos fijos, que los muestra como los sectores de actividad económica por excelencia, dado que también 2003, conjuntamente integraban la mayor parte de planta productiva nacional y poseían la base laboral más amplia en comparación con el resto de los sectores.

Cuadro 2
Unidades económicas y personal ocupado total por actividad económica, 2003 y 2008

Sector económico	Unidades económicas				Personal ocupado			
	2003		2008		2003		2008	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total nacional	3,005,157	100.0	3,724,019	100.0	16,239,536	100.0	20,116,834	100.0
Servicios	1,013,753	33.7	1,367,287	36.7	5,215,808	32.1	7,340,216	36.5
Comercio	1,580,587	52.6	1,858,550	49.9	4,997,366	30.8	6,134,758	30.5
Industrias manufactureras	328,718	10.9	436,851	11.7	4,198,579	25.9	4,661,062	23.2
Transporte, correos y almacenamiento	13,444	0.4	17,705	0.5	652,387	4.0	718,062	3.6
Construcción	41,899	1.4	18,637	0.5	634,940	3.9	704,640	3.5
Electricidad, agua y gas	2,437	0.1	2,589	0.1	221,335	1.4	235,688	1.2
Agricultura, pesca y caza	21,252	0.7	19,443	0.5	196,481	1.2	180,083	0.9
Minería	3,077	0.1	2,957	0.1	122,640	0.8	142,325	0.7

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa: Estratificación de los Establecimientos, Censos Económicos de 2004 y Censos Económicos de 2009.

La relevancia de estos sectores, es notable, si se toma en consideración las cifras presentadas por los Censos Económicos de 1998, 2003 y 2008, las cuales señalan que en el periodo de 1998-2008, en el sector de Servicios mostró una tasa de crecimiento del 87.2% sobre el personal ocupado y de un 45.7% en el número de unidades económicas, en el Comercio, el personal ocupado creció en un 62.1% y las unidades económicas en un 28.7%; mientras que en las Industrias manufactureras, estas mismas variables evolucionarían a un ritmo menor, pues el personal empleado creció en un 10.1% y el número de unidades económicas en un 26.9%, quizás porque de 1998 a 2003, ambos elementos presentaron una contracción del 4.5% y 0.8% respectivamente.

Ahora bien, durante el periodo de 2003-2008 el total nacional de unidades económicas registradas en estas actividades aumento en un 25.3% (ver cuadro 3), cifra superior a la tasa de crecimiento registrada de 1998-2003, lo que evidencia un significativo incremento en este rubro. Esto hace suponer que los agentes económicos que cuentan con recursos y se encuentran en disposición de invertir conciben a estas actividades como las principales áreas de oportunidad, reflejado en el mayor número de participantes dentro de estos sectores económicos.

que considera a los sectores del Comercio al por mayor y Comercio al por menor; **2)Servicios**, formado por Información en medios masivos, Servicios financieros y de seguros, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Dirección de corporativos y empresas, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios educativos, Servicios de salud y de asistencia social, Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, Alojamiento temporal y restaurantes y Otros servicios, excepto gobierno; **3)Industrias manufactureras**; **4)Transportes, correos y almacenamiento**; **5)Construcción**; **6)Electricidad, agua y gas**; **7)Agricultura, pesca y caza**; y finalmente **8)Minería**.

Por supuesto, esto no significa que los estratos de empresas hayan presentado un desempeño uniforme, pues dentro de este periodo, han sido las micro y pequeñas empresas quienes han experimentado un repunte en el número de unidades económicas, al mostrar tasas de crecimiento del 25.3% y 29.8% respectivamente. Por su parte las medianas y grandes empresas mantuvieron correspondientemente tasas de crecimiento del 12.9% y 13.7%.

Mostrando que la estructura empresarial de las *Manufacturas, el Comercio y los Servicios* se haya sustentada en un esquema Pyme, que en general significa poco más del 99.5%. Pues sólo en 2008, de las 3,662,688 empresas que integraban a estos subsectores 3,649,767 empresas pertenecían a dicho segmento, lo que de cierta manera, refuerza la importancia de éstos estratos en la economía.

Cuadro 3
Industrias manufactureras, Comercio y Servicios
Evolución de las unidades económicas y personal ocupado por estrato de empresa 1998, 2003 y 2008

Estrato de empresa	Absolutos			Crecimiento porcentual		
	1998	2003	2008	1998-2003	2003-2008	1998-2008
Unidades económicas						
Total	2,726,366	2,923,048	3,662,688	7.2	25.3	34.3
Micro	2,614,861	2,792,678	3,499,045	6.8	25.3	33.8
Pequeña	83,825	96,620	125,435	15.3	29.8	49.6
Mediana	19,246	22,390	25,287	16.3	12.9	31.4
Grande	8,434	11,360	12,921	34.7	13.7	53.2
Personal ocupado						
Total	11,937,791	14,411,753	18,136,036	20.7	25.8	51.9
Micro	5,180,369	6,061,731	8,285,290	17.0	36.7	59.9
Pequeña	1,657,122	1,888,456	2,404,023	14.0	27.3	45.1
Mediana	1,545,912	1,686,797	1,860,335	9.1	10.3	20.3
Grande	3,554,388	4,774,769	5,586,388	34.3	17.0	57.2

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa: Estratificación de los Establecimientos, Censos Económicos de 2004 y Censos Económicos de 2009.

Esta referencia permite comprender, que no es fortuito que en éste mismo año, los estratos empresariales que constituyen a las Pymes registraran tasas de crecimiento de hasta un 36.7% en su personal ocupado con respecto de 2003, como es el caso de las microempresas, lo cual, corresponde con el alto nivel de proliferación de este tipo de unidades económicas; en tanto que las pequeñas y medianas empresas lograrían expandir su base laboral en un 27.3% y un 10.3%. Naturalmente, esto permitiría a las Pymes que durante 2008 pudieran concentrar alrededor del 69% del personal ocupado en estos sectores (*ver cuadro 4*), esto es, aproximadamente 2 pp más que lo registrado en 2003.

A pesar de esta consideración, no puede pasarse por alto, la influencia que presenta a nivel de empleo la gran empresa, ya que de 1998 a 2008 ésta ha contribuido en promedio con cerca del 31% del personal ocupado por las Manufacturas, el Comercio y los Servicios; participación que inclusive es más importante que la aislada colaboración de la pequeña y mediana empresa.

Cuadro 4
Industrias manufactureras, Comercio y Servicios
Participación porcentual en las unidades económicas y personal ocupado, según personal ocupado
1993, 1998, 2003 y 2008

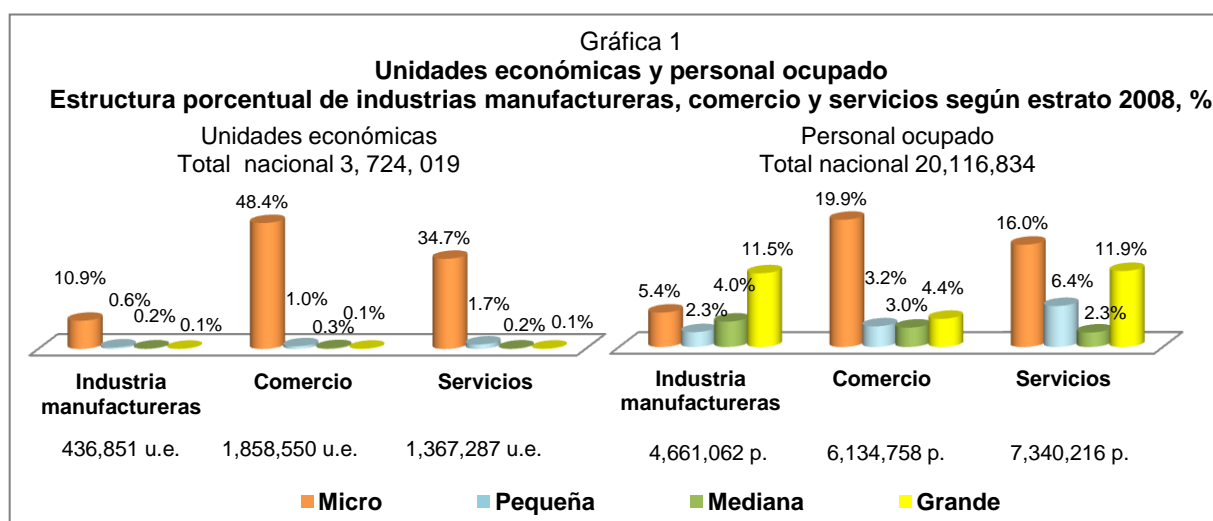
Estratificación censal	Unidades económicas			%			Personal ocupado			%		
	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008	1998	2003	2008
Total nacional	2,726,366	2,923,048	3,662,688	100.0	100.0	100.0	11,937,791	14,411,753	18,136,036	100.0	100.0	100.0
Micro	2,614,861	2,792,678	3,499,045	95.9	95.5	95.5	5,180,369	6,061,731	8,285,290	43.4	42.1	45.7
Pequeña	83,825	96,620	125,435	3.1	3.3	3.4	1,657,122	1,888,456	2,404,023	13.9	13.1	13.3
Mediana	19,246	22,390	25,287	0.7	0.8	0.7	1,545,912	1,686,797	1,860,335	12.9	11.7	10.3
Grande	8,434	11,360	12,921	0.3	0.4	0.4	3,554,388	4,774,769	5,586,388	29.8	33.1	30.8

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Micro, pequeña y mediana empresa: estratificación de los establecimientos 2004 y Censos económicos de 2009.

Desde luego, los cambios más significativos del personal ocupado según estrato de empresa, se presentaron de 2003 a 2008, debido a que en estos años la microempresa incremento su participación en 3.6 pp, posiblemente como resultado de la desaceleración económica que se produjo paulatinamente en este periodo, lo que explica porque este estrato incremento su importancia; mientras que la mediana y gran empresa contraían su participación, ésta última en mayor proporción que la anterior.

En efecto, esto no refuta el hecho de que en general exista una mayor concentración de la fuerza laboral en las Pymes, así como tampoco se niega que la participación de estas unidades económicas sea distinta dentro de los sectores económicos contemplados. Pues aun cuando comparten una composición empresarial semejante, en la que las Pymes representan más del 99% del total y la gran empresa menos del 1%; resulta interesante notar que su influencia a nivel de empleo, se da de forma diferenciada por la propia naturaleza productiva de los sectores.

En 2008 por ejemplo, el *Comercio y los Servicios* se concentraba cerca del 26% y 25% de la base laboral nacional de forma respectiva, evidenciando un mayor alcance en el empleo. Pudiéndose deber a que los menores requerimientos de capital dentro de estos sectores, posibilitaron a los pequeños inversionistas ingresar en ellos más fácilmente, creando un número mayor empresas y por consecuencia generando una mayor cantidad de empleos. Mientras que las Pymes de la *industria manufacturera* aportaban solo un 12% del empleo total, lo que podría llevar a pensar que tienen un menor impacto sobre el empleo.

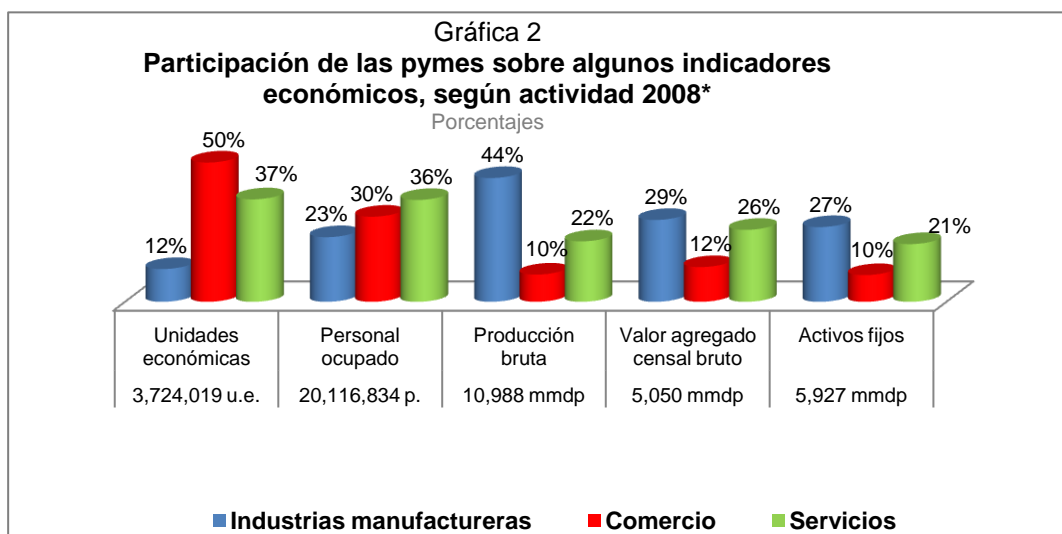


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censos económicos 2009

A pesar de ello, son precisamente las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras, quienes generan más empleo por unidad económica, respecto a las empresas homólogas de los otros dos sectores económicos en consideración. Tal que, las Pymes que participan en la industria manufacturera emplean en promedio a 45 personas por unidad económica, mientras que las participantes en el Comercio y los Servicios ocupan respectivamente a 24 y 31 personas en promedio por unidad económica.

En general, se habla de que la influencia en este y otros indicadores económicos parte de las Pymes es diferenciada, como resultado de las distintas condiciones de su planta productiva o de su producción, de comercialización.

Lo anterior se válida, si se considera que incluso cuando en 2008, las micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollaban sus actividades en el Comercio constituían al 50% de las Pymes, los Servicios al 37% y las Industrias Manufactureras solo un 12%; las Pymes incluidas en el comercio y los servicios generan conjuntamente un 38% del valor agregado censal bruto nacional, en tanto, las manufactureras lograron crear el 29% de éste. Dejando entrever un mayor potencial económico, pues aún cuando su contribución era menor en aproximadamente 9 pp, estas conseguían generarlo con una planta industrial 7.4 veces menor, con respecto a los otros dos sectores de actividad económica.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censos económicos 2009.

*La comparación se realiza con los resultados obtenidos a nivel nacional por todos los sectores económicos y estratos de empresas considerados en los Censos Económicos.

Adicionalmente puede señalarse que las Pymes del comercio y los servicios, a penas logran contribuir conjuntamente con un 32% de la *producción bruta total*, a la vez que las Pymes manufactureras contribuyen con un 44%.

Independientemente de las diferencias existentes entre estas empresas, queda manifiesto, el potencial económico cada vez mayor de estos estratos; cuya capacidad de contribuir al desarrollo económico es inapelable.

1.5 La Pyme mexicana: forma conceptual y características

Aunque en México se ha destacado la gran influencia que ejercen las Pymes dentro de la economía, que subsecuentemente ha llevado al desarrollo de políticas públicas que intentan apoyarlas, es verdaderamente extraño observar que se conoce muy poco acerca de ellas. Debido a que la concepción que se tiene sobre los estratos empresariales de las Pyme, se ha desarrollado a partir de un análisis que muchas veces no considera el sustento cultural, organizacional y técnico presente en su estructura.

En consecuencia, la información de la que se llega a disponer suele ser insuficiente para la elaboración de estrategias de fomento y desarrollo orientadas a las Pymes. Llevando inconscientemente, a un proceso equivocado en la toma de decisiones, que ocasionalmente se refleja en exiguos resultados e inclusive en el fracaso de los programas de apoyo empresarial, que se pudiesen efectuar en su favor.

Esto porque, la adecuada ejecución de dichos instrumentos, se ve comprometida, cuando no se toma en consideración las implicaciones del entorno económico, provocando que los esfuerzos, sean vanos en su intento por fomentar a la industria. Dejando claro, que si bien la caracterización en términos cuantitativos concede mayor consistencia al estudio de la Pyme, es indiscutible que su conceptualización requiere un análisis desde una perspectiva socioeconómica, a fin de ofrecerle mayor certeza y así intentar comprender qué elementos influyen en las decisiones que adoptan este tipo de empresas. Por lo que a manera de respuesta se presenta un análisis sobre el perfil del segmento Pyme en México.

Se iniciara señalando que la proposición de que la empresa surge como una entidad cuyo fin esencial es el de generar riqueza o llevar a cabo el proceso de acumulación incesante de capital, resulta incorrecta al menos en parte, dado que en el ámbito nacional esta conjetura no es del todo aplicable por la existencia de condiciones económicas específicas.

En el caso de México, las Pymes son unidades económicas que cuentan con una estructura técnica-administrativa de baja complejidad por ser en esencia empresas de corte familiar, que surgen inicialmente como una forma de autoempleo y/o sobrevivencia, lo que explica el manejo de esquemas de organización basados en relaciones de mando casi autocráticas en las que un reducido grupo de agentes se encarga de llevar a cabo las tareas de administración, planeación, coordinación y control de las actividades de la empresa, en otras palabras, existe una limitada delegación de responsabilidades que se refleja en una restringida jerarquización del personal.

Cabe señalar, que son entidades altamente intensivas en mano de obra que habitualmente producen bienes de consumo intermedio, que no exige en gran medida el empleo o la adquisición de tecnología de punta, por lo que en una primera instancia ésta no representa para la Pyme mexicana el factor más importante.

Ahora bien, es importante señalar que dado que regularmente no existe de forma precedente a la constitución de la Pyme en México la idea de negocio (salvo en

algunas excepciones), las ganancias que se obtienen a través de esta no son reinvertidas a fin de expandir la planta productiva ya sea porque no se desee hacer, porque los ingresos obtenidos ya han sido gastados, porque no haya sido planeado o bien por la incertidumbre de no poder controlar una empresa de mayor tamaño.

Sería válido creer que el empresario mexicano no posee las características requeridas por el sistema económico, sin embargo, sería equívoco el pensar que la Pyme como entidad económica carece del potencial para mejorar su posición competitiva dentro y fuera del mercado nacional.

Partiendo de este enfoque, se analizarán algunas de sus características estructurales que hacen hincapié a sus problemas y ventajas, pretendiendo de esta manera intentar determinar su comportamiento, en un esfuerzo por ofrecer una conceptualización más amplia que permita una mejor atención de sus necesidades y el replanteamiento de su papel dentro de la economía mexicana.

1.5.1 Problemática de las Pymes

La intensificación de la competitividad en el mercado nacional e internacional ha hecho necesaria la transformación productiva de la empresa. Conduciéndola a utilizar técnicas más sofisticadas que le permitan producir con mayor calidad o bien menores costos, basándose en el uso de tecnologías, conocimientos y capacidades humanas a fin de ser rentables; en un sentido más simple, las ha obligado a ser eficientes.

Bajo este argumento, es por demás mencionar que muchos son los motivos por los que las Pymes han fracasado en sus esfuerzos por consolidarse y desarrollarse dentro de la esfera económica. Quizás las razones más importantes son aquellas que se relacionan con su baja productividad, causadas básicamente por la falta de eficiencia administrativa, operacional o una combinación de ambas, que hallan mayor claridad en su estructura de costos, obstruyendo el desempeño eficaz y eficiente de estas empresas.

Por todo lo anterior, a continuación se hará referencia a los algunos problemas estructurales que enfrenta la Pyme y que por tanto requieren de atención, debido a que su conocimiento permitiría la gestión adecuada de programas y estrategias de fomento integrales.

1.5.1.1 Bajos niveles de preparación empresarial

El dogma de la eficiencia que prevalece en la economía, ha provocado que la gran mayoría de agentes económicos se internen en un proceso continuo de preparación, con el objetivo de responder a las necesidades del mercado. Y aunque ésta es una decisión individual, en el caso del empresario, éste no puede carecer de las aptitudes necesarias para conducir a la empresa, más aún, cuando son éstos los encargados de instrumentar y elaborar las estrategias que permitan a estas unidades económicas elevar su competitividad.

A pesar de ello y en contraposición a lo anterior, en México parece existir entre las Pymes un importante predominio de directivos (habitualmente dueños) con bajos niveles de preparación empresarial -aún cuando algunos de ellos puedan poseer habilidades técnicas y conocimientos del sector en el cual incursionan- muchas de las veces, debido a que la empresa puede ser el producto del deseo de un asalariado por independizarse y mejorar sus ingresos¹³, la resistencia a establecer una relación laboral ó la acción de un agente que ha sido expulsado de mercado laboral y que encuentra en la Pyme una forma de autoempleo como medio para generar ingresos.

Basta con señalar que de acuerdo a los resultados presentados por el Observatorio Pyme en 2003 y en base a la Encuesta Nacional de Micronegocios de 2008 el perfil del empresario Pyme en términos de formación es el siguiente: el 48% de los dueños y socios a cargo de pequeñas y medianas empresas cuentan con un grado de licenciatura completa, en tanto que el 40% cuenta con niveles de educación inferiores; por su parte, sólo el 22% de los dueños los micronegocios cuenta con estudios medios superiores y superiores, mientras que poco más del 77% cuenta con primaria y secundaria (completa e incompleta).

1.5.1.2 Limitados sistemas de información y de mercadotecnia

Al interior de las Pymes, se mantiene la conceptualización de que la generación de información para conocer las características del mercado, el sector económico en el que participan, sus competidores o la empresa misma, etc. es un proceso complicado que involucra elevados costos, en términos de recursos monetarios y de tiempo. Por lo que en muchas ocasiones, éstas llegan a emplear sistemas de información inadecuados o en su defecto, no los utilizan.

En esta perspectiva, al contar con información de baja calidad o al carecer de ella, se restringe la posibilidad de que éstas realicen tareas de planeación, organización, dirección, control que les permitan elevar sus niveles de competitividad y eficiencia; además, de perder la oportunidad de intervenir en áreas que les ofrezcan mayores beneficios, esto, porque no logran identificar los nichos de mercado en los que pudieran participar. Sin mencionar que, el proceso de toma de decisiones en torno a la resolución de un problema o sobre el desempeño de sus actividades, frecuentemente puede producirse de forma precipitada, como consecuencia lógica de la falta de información, llevándolas a ejecutar acciones poco eficientes.

Solamente en el 2002 el 35% de las Pymes contaban con algún tipo de mecanismo para sondear las preferencias y/o satisfacción de sus clientes¹⁴, contrastando notablemente con el hecho de que el 50 % de las mismas señalaba que su principal fuente de información técnica para la elaboración de sus productos se basa en su intuición sobre el mercado. Pues, aun cuando existen Pymes que rebasan la

¹³ Salvador García de León Campero. 1993. *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, (Ed. Diana, México). Pág. 53.

¹⁴ Comisión Intersecretarial de Política Industrial. 2003. *Principales Resultados del Observatorio Pyme en México: Perfil del Empresario*. (México, CIPI/SE). Pág. 9.

excepción, generalmente la planeación que éstas llegan a realizar es de corto plazo y poco sistematizada.

1.5.1.3 Abastecimiento de materias primas

El abastecimiento de las materias primas forma parte de la problemática vinculada a las Pymes,¹⁵ cuando se establece que el nivel de precios que éstas pudiesen asumir dentro del mercado en relación a la escasez y calidad, invariablemente incidirán sobre sus costos de producción. La consecuencia más evidente es la pérdida de competitividad que sufren sus bienes en el mercado frente aquellos productos elaborados por la gran empresa u otros competidores.

Este hecho se presenta, porque generalmente las micro, pequeñas y medianas empresas no son capaces de adquirir sus materias primas a precios competitivos, debido a que sus compras son poco significativas; lo que les impide negociar un mejor precio con sus proveedores. Así mismo, existen otros elementos tales como los retardos en la entrega, el almacenamiento y el transporte, que también pueden dificultar a estas empresas su acceso a las materias primas, ya que de una forma u otra generan un costo a su proceso de producción, aún cuando las afectaciones pudieran no ser monetarias.

Entonces, si la Pyme no puede acceder a la materia prima por la falta precios adecuados, la existencia de dificultades técnicas, geográficas, etc. ésta inevitablemente confinará su participación a un restringido segmento del mercado que indiferentemente podrá consumir o no sus productos, pero que tarde o temprano la obligará abandonar el mercado.

1.5.1.4 Capacidad ociosa

La combinación y utilización adecuada de los factores de producción¹⁶ al interior de la empresa es de gran importancia, debido a que constituyen y definen la capacidad productiva de la misma; por ello, si la aspiración de una empresa es la de ser eficiente y competitiva, resulta crucial aprovechar en su totalidad los servicios que estos ofrecen. Algo que no siempre ocurre en la Pyme, ya sea por falta de planeación o por circunstancias ajenas a la empresa.¹⁷

¹⁵ Salvador García de León Campero. 1993. *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, (México, Ed. Diana). Págs. 138-140. Los problemas relacionados con las materias primas pueden diferir por factores tales como el tamaño de la planta productiva, los productos que elabora, los servicios que ofrece, el origen de las compras, agentes proveedores, etc.

¹⁶ Manuel Ahijado y Mario Aguer. 1996. *Diccionario de Economía y Empresa*. (Ed. Pirámide, España). Debe entenderse por "factores de producción" como aquellos elementos o bienes económicos utilizados en la obtención de otros bienes o productos. Los tres grandes factores de producción convencionales son la tierra, el trabajo y el capital.

¹⁷ Habitualmente cuando se hace referencia a la capacidad ociosa, esta suele ser relacionada de forma casi automática con la subutilización de maquinaria y equipo, en este trabajo sin embargo se considera a esta característica como factible en el rubro de los recursos humanos, pues son de hecho parte de la capacidad productiva la empresa.

Esta capacidad productiva no utilizada o subutilizada, es ciertamente uno de los elementos que han contribuido a la percepción de Pymes como entidades poco eficientes. Ya que, al no poder definir correctamente los requerimientos reales de personal por parte de la empresa, esta puede emplear más del que requiere, por ejemplo, cuando se asigna una tarea a dos o más empleados, cuando es posible que solo uno pueda llevar a cabo dicha labor, lo que inevitablemente implica un despilfarro de recursos, al permitir e incentivar a los empleados a trabajar por debajo de sus capacidades, inclusive a estar ociosos o inactivos.

De forma semejante, las decisiones de inversión para adquirir maquinaria y equipo con el fin de incrementar sus niveles de productividad, no resulta siempre la mejor elección en términos económicos. Ya que ocasionalmente la inversión en este rubro puede incrementar su potencial de producción, incluso más allá de sus requerimientos, en otras palabras, aunque la empresa pueda producir una mayor cantidad de bienes, es posible que esta no pueda realizarlos en el mercado. Obligándola a utilizar su estructura productiva por debajo de las exigencias mínimas que hagan rentable la adquisición, incurriendo así en pérdidas.

Quizás la razón más importante para prestar atención a este elemento es porque la capacidad ociosa, representa para la Pyme un alto costo financiero, pues independientemente de que sean o no aprovechados los recursos que han sido concretizados en MP, esta se niega la posibilidad de percibir un beneficio, al haber podido invertir recursos en otras áreas de la empresa u otras oportunidades de negocio. En un sentido estricto se enfrenta a situación de costo de oportunidad.

1.5.1.5 Mano de obra no calificada e inestable

El nivel de instrucción del personal ocupado representa una limitante importante en términos de competitividad al provocar una baja eficiencia productiva, como resultado de un desempeño inadecuado de los empleados en la empresa. Solo en 2002, de los trabajadores que laboraban en Pymes aproximadamente el 23% de los empleados contaba con primaria, mientras que el 31% y 26% tenía secundaria y bachillerato respectivamente¹⁸; lo que también haría suponer, que la baja especialización de la producción encuentra correspondencia con la calificación del personal.

Otro elemento a señalar es la presencia de una mano de obra inestable, resultado de bajos salarios y de una rotación excesiva de actividades. Pues, cuando un trabajador Pyme detecta bajos salarios, condiciones de trabajo inadecuadas, entre otros elementos, éste se ve incitado a cambiar de empleo, lo que inevitablemente provocará un reajuste de las funciones del personal empleado, mientras que éste es sustituido; a la vez que con ello se propicia que la planta laboral carezca de compromiso y que la Pyme sea menos productiva.

¹⁸ Comisión Intersecretarial de Política Industrial 2003. *Principales Resultados del Observatorio Pyme en México: Perfil del Empresario*, (México, CIPI/SE). El personal que se emplea en Pymes con nivel licenciatura representa apenas 17%, así mismo aunque se consideran también las categorías *sin instrucción, maestría y doctorado*, su participación no es significativa en el agregado.

1.5.1.6 Capacitación del personal

Aún cuando en los últimos años, se haya tratado de cambiar la concepción de que la capacitación a los trabajadores no es un gasto, sino una inversión. Al interior de la Pyme se le ha atribuido poca importancia, debido a que existe un escaso interés por parte de los mismos empleados a asistir a programas de capacitación, bajo la suposición de que estos son innecesarios.

Conducta que además, es reforzada por experiencias fallidas de algunos programas aplicados a las Pymes, que las lograron desincentivar al proveerles de cursos que mantienen como eje temático las relaciones laborales entre trabajadores, sin conceder la suficiente importancia al carácter técnico de sus labores. Que por tanto, resultan no ser elementos benéficos para la producción, al no proporcionar conocimientos que faciliten las actividades productivas y la aplicación de tecnología dentro de estas empresas.

Debe considerarse además, que esta clase de empresas frecuentemente se enfrenta a un restricción monetaria que constantemente las obligará a decidir entre invertir en capacitación o bien simplemente contratar más personal.

1.5.1.7 Rezago tecnológico y falta de maquinaria y equipo adecuados

La tecnología se ha transformado en una prioridad dentro de la estrategia de crecimiento económico, tanto que, el segmento Pyme encuentra un peligro en todas aquellas empresas que han logrado adaptarse a las necesidades tecnológicas que exige el sistema económico, para competir en el mercado.

Este rezago se da en parte porque algunas Pymes son incapaces de detectar sus necesidades técnicas, lo que termina por reprimir su potencial productivo y vulnerar su posición competitiva frente al resto de las empresas que compiten en el mercado. La cual, es causada por los altos costos en los que incurren durante la producción, debido a la merma de recursos, que son inherentes por el uso de maquinaria y equipo obsoletos.

Con todo y las pérdidas producidas por operar en condiciones de desventaja tecnológica, o bien, por la baja productividad de los obreros; las condiciones de la maquinaria y el equipo, los tiempos muertos, los sistemas de producción arcaicos y los gastos producidos por mantenimiento, se instauran como elementos importantes que impactan en su estructura de costos, por la falta de equipo adecuado.

1.5.1.8 Deficiencias en la comercialización

Suponiendo que en términos de producción, la micro, pequeña y mediana empresa no presentara problema alguno, en el aspecto de la comercialización encuentra una seria dificultad al contar con escasos canales y/o medios de distribución, dado que su influencia se limita a espacios y segmentos de mercado reducidos. Ya que, al colocar sus productos a través de pequeños locales o micro establecimientos, éstas sólo

pueden acceder los pequeños consumidores (agentes individuales), lo cual no asegura se puedan realizar la totalidad de sus bienes producidos.

Implícitamente lo anterior deja claro que la Pyme mantiene un bajo grado de articulación con la gran empresa. El origen de esta dificultad no necesariamente se debe a la baja eficiencia productiva o el escaso control de calidad sobre los productos Pyme, pues también suele ser resultado de las condiciones de negociación entre la Pyme y la gran empresa, en las que la primera habitualmente es la menos favorecida y que por tanto, la desincentivan para establecer algún nexo empresarial.

1.5.2 Ventajas de la estructura Pyme

La organización de la Pyme, en ésta perspectiva es un sistema compuesto por diversos procesos integrados que han de determinar su potencial económico y productivo, al facilitar o limitar su acción y desempeño, ante la necesidad de mantener una estructura eficiente. Se diría en este caso, que la finalidad de dichas consideraciones es el hacer notar que el mantener un nivel adecuado de competitividad, es un requerimiento inaplazable para hacer frente al resto de los competidores.

Más ahora, después de haber analizado y descrito la problemática en su estructura en el marco de la competitividad, parecería inevitable la caracterización de este tipo de empresas bajo el concepto de ineficiencia. Negando el hecho de que poseen elementos que pueden ofrecerle ventajas dentro del mercado.

Por lo anterior, se han identificado y propuesto algunas características que favorecen y permiten un mejor desempeño competitivo de las Pymes, desde un punto de vista individual, hasta uno de orden global.

1.5.2.1 Menor exigencia de condiciones naturales, sociales o económicas

Las condiciones naturales, sociales o políticas de un territorio, continuamente influyen en la decisión de una empresa al momento de su constitución, dado que pueden significar para ésta una ventaja competitiva, ya sea, que los beneficios se expresen en incentivos fiscales, la cercanía a un mercado, el acceso a redes de comunicación y transporte, mano de obra disponible, la concesión de superficies, etc.

Y aunque en efecto, la presencia conjunta de un mayor número de estos elementos en solo lugar aumenta las posibilidades para la proliferación de las empresas, que inclusive pueden ser grandes empresas. Para las Pymes, la sola existencia de algunos de estos componentes, algún tipo de recurso o área de oportunidad, es suficiente para constituirse e intentar aprovecharla, al ser entidades que operan a una escala reducida y que por tanto demandan un menor número de condiciones de cualquier naturaleza.

Implícitamente esta facilidad para constituirse hace factible la descentralización del desarrollo que se encuentra en torno a la gran empresa y dirigirlo a la Pyme, ya que al contar con estructura productiva que requiere menor cantidad de elementos para

establecerse es capaz de aprovechar toda riqueza a una escala regional o local que por su magnitud podría no ser atractiva para la gran empresa. Pues en estos niveles esta última podría incurrir en pérdidas al percibir bajos beneficios en relación a los costos por operación y constitución.

1.5.2.2 Requieren bajos niveles de inversión

Al no requerir elevados niveles de inversión para adaptar su capacidad productiva a las condiciones cambiantes del mercado, les es posible tener un margen relativamente más amplio para incursionar en casi todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios, como resultado de una mayor flexibilidad operativa.

Este elemento resulta interesante al proveerle de una ventaja competitiva frente a la gran empresa, ya que pueden ajustar con mayor rapidez su infraestructura productiva en relación a las preferencias del mercado, suponiendo que esta cuente con los recursos económicos suficientes para hacerlo. Poniendo de manifiesto su aptitud para fomentar a la producción.

1.5.2.3 Genera gran número de empleos

La realidad económica expone que la posición de la Pyme como una entidad fundamental para la generación de empleo se debe esencialmente a dos condiciones económicas; la primera de ellas es una estructura de producción intensiva en mano de obra que inevitablemente absorberá tantos trabajadores como los requiera para producir, mientras que en un segundo plano la mayor presencia de este segmento en la industria en conjunción a la naturaleza entre capital-mano de obra incide en la participación significativa que mantiene respecto del número de total de trabajadores que integran la planta laboral de una economía.

Lo cierto es que no puede suponerse que estos elementos explican completamente la característica adjudicada a la Pyme cuando el curso de la vida económica se encuentra sujeto a cambios. A partir de los cuales puede comprenderse que la distribución de la fuerza laboral ante un escenario de mal desempeño económico coadyuva a que algunos agentes económicos, antes pertenecientes a la gran industria busquen emplearse en segmentos inferiores o empresas de menor tamaño aún cuando ello implique que perciban salarios más bajos. Cuya implicación se refleja en menores montos de inversión que las Pymes destinan por empleo, siendo estos relativamente menores en comparación con los de la gran empresa, posibilitándolas a generar más ocupación por unidad de inversión y por tanto crear más empleos.

A pesar de ello, es prudente mencionar que los menores montos de inversión por empleo no necesariamente son causa de una situación desfavorable en la economía, pues son un elemento inherente al propio estrato pero que sin embargo se presenta con mayor frecuencia en tal circunstancia.

1.5.2.4 Permite el adiestramiento de la mano de obra

Se ha advertido con anterioridad que cuanto menor es el tamaño de las empresas los niveles de calificación del personal suelen ser inferiores; situación natural que puede asumirse al suponer que los trabajadores que emplean poseen limitados niveles de educación o carecen de experiencia laboral, condición que es remplazada en el tiempo conforme el trabajador adquiere experiencia en las actividades que desempeña.

Entonces, indirectamente se cede a estas empresas la labor de adiestramiento y formación de mano de obra instruida que consecutivamente puede ser ocupada en la gran industria. Esta suerte de proveedoras de recursos humanos no las limita a suministrar únicamente personal operativo para la base laboral de la gran empresa (entendiéndolo como toda clase de obreros, trabajadores o empleados que intervienen en la producción o prestación de servicios), dado también que funciona como un campo de perfeccionamiento de capacidades empresariales y de dirección.

Bajo esta premisa la Pyme asume los costos de capacitación de la base laboral del sector industrial al admitir en sus estructuras agentes que no se encuentra en la disposición técnica de realizar actividades de forma eficiente y que por consiguiente no solo generan pérdidas por la existencia de tiempos muertos y manejo inadecuado de equipo, sino también pérdidas producidas por el despilfarro de materia prima durante la elaboración de los productos resultado del proceso de aprendizaje.

1.5.2.5 Mayor interrelación entre sus integrantes

La simplicidad del esquema jerárquico prevaleciente estas unidades económicas, raramente presenta múltiples conexiones administrativas mediante las cuales se delegan responsabilidades y con ello la misión de detectar las deficiencias en la producción como suele suceder en la gran empresa, que en aras de hacer eficiente cada una de las áreas en operación establece centros de control de calidad. Centros que aun cuando logran detectar fallas son incapaces de establecer un vínculo directo con la instancia adecuada para corregir de manera inmediata dicha disfuncionalidad técnica u operativa a causa de un aparato administrativo excesivamente fraccionado.

Con esta salvedad la baja segmentación que presentan las empresas de menor tamaño les permite una mayor interrelación entre los agentes que participan en la producción y aquellos encargados de la toma de decisiones. Permitiendo, se presenten relaciones de asistencia por parte de la mano de obra hacia la empresa, pues al no existir excesivas barreras administrativas el trabajador encuentra viable la posibilidad de proveerle de conocimientos que puedan corregir o mejorar el proceso de producción (pensando en obtener un beneficio monetario).

La idea del trabajador de percibir un beneficio económico no es del todo el único incentivo que permite a las Pymes obtener información valiosa de ellos, pues también lo incentiva el ser percibido por la empresa como un elemento valioso, el deseo de ayudar o permitirle expresar sus conocimientos ante la posibilidad de ser tomados en cuenta. Esto, porque la interrelación entre empleado-empresa se da con mayor frecuencia, ya sea porque habitualmente los trabajadores mantienen fuertes nexos con

los dirigentes o porque la empresa se vale de ellos al no contar con un órgano especializado que le permita conocer las fallas al interior de la empresa, sin mencionar que al ser estas identificadas por el trabajador pueden ser corregidas con mayor rapidez.

1.5.2.6 *Proyectos con resultados a menores plazos*

En un sistema económico constituido sobre la ideología de que la ganancia es la razón primigenia de toda inversión, gran parte de los agentes económicos han sido incitados a utilizar diversos instrumentos y mecanismos que permitan agilizar la generación de ganancias, ya sea como inversionistas o como empresarios.

Un rasgo significativo que presenta la Pymes en general, es sin lugar a duda, que el menor tiempo en la maduración de sus proyectos aseguran en cierta medida que los recursos invertidos no solo sean recuperados en periodos de menor duración, sino que también ofrezcan beneficios de forma más inmediata. Es lógico sin embargo considerar que los rendimientos son moderados al proponer proyectos de bajo impacto económico, ofreciendo por tanto un margen reducido de ganancias.

La presencia de este componente le resulta conveniente dentro un sistema en el que los agentes económicos desean invertir en proyectos que ofrezcan rendimientos en el menor plazo posible, el cual desde luego, encuentra relación con complejidad del mismo, pues si sus proyectos requieren de un menor nivel técnico, de investigación y de desarrollo, esto ayuda a que los tiempos también se reduzcan. En caso contrario la maduración de los proyectos se realizaría únicamente en el largo plazo.

1.6 El financiamiento como un freno al desarrollo de las Pymes

Si bien, la Pyme mexicana presenta algunas dificultades y ventajas a nivel estructural, que determinan su posición en el mercado y en economía nacional. En los últimos años, uno de los elementos más importantes que han impactado en su desarrollo, ha sido sin lugar a duda el acceso al financiamiento.

El origen de esta circunstancia se debe a que, aún cuando pudiera existir entre las Pymes un deseo por responder estratégicamente a las condiciones cambiantes del mercado, ya sea diferenciando su producto, reduciendo sus costos de producción o bien especializándose en un segmento del mercado; sus aspiraciones por mejorar su competitividad a través de la modernización de su planta productiva, la realización o el desarrollo de nuevo producto, etc. no siempre encuentran un respaldo económico al interior de la empresa que haga posible la realización de inversiones para estos fines, inclusive si se consideraran las aportaciones de propietarios, accionistas, reservas de capital o la reinversión de las utilidades generadas en periodos precedentes. Por lo que en estas circunstancias las fuentes externas de financiamiento a la empresa se convierten en el único medio plausible para acceder a los recursos financieros que necesitan.

En este sentido, el hacerse de recursos financieros, resulta el principal desafío al cual debe enfrentarse la Pyme, sobre todo cuando el mercado del crédito existe un limitado número de instituciones o intermediarios financieros que están dispuestos a avalar sus proyectos. También, porque el otorgamiento del financiamiento puede darse de forma inadecuada, por el hecho de sustentarse esquemas de crédito poco competitivos que generalmente presentan altas tasas de interés, las cuales terminan por erigirse como la principal barrera para acceder al financiamiento.

Esta situación, parecería ser paradójica, ya de acuerdo con los resultados proporcionados por el observatorio Pyme, en 2002 cerca del 80% de las Pymes operaban con 1 o 2 bancos comerciales lo que aseguraba un buen acceso a los recursos financieros. Sin embargo, esta aparente ventaja no se vio reflejada en un mayor acceso al crédito bancario, ya que el porcentaje de empresas que solicita recursos a los bancos es reducido, como consecuencia del establecimiento de condiciones crediticias que la Pyme difícilmente puede cubrir y que tienden a elevarse ante percepciones de riesgo.

Cualquiera que sea el caso, es evidente la necesidad de que las Pymes puedan acceder al financiamiento, debido a que deberán ser capaces de ajustarse a las nuevas circunstancias del ambiente económico procurando mantener una estructura adecuada que les permita operar de forma eficiente, que en general les permita elevar sus niveles de productividad y eficiencia.

1.7 Áreas de oportunidad para las Pymes

Se ha dicho que la Pyme guarda una posición importante dentro de la economía, incluso encontrándose en una situación endeble que la ha subsumido en actividades de baja rentabilidad dentro de cada uno de los sectores de la economía, a consecuencia de un desconocimiento del mercado y una producción poco especializada. Que utilizan además, métodos simples de producción y comercialización, que las orillan por la ineficiencia y el fracaso.

Así pues, cabría preguntarse, ¿en qué actividades las Pymes pueden encontrar una oportunidad de negocio? En primera instancia debe tenerse en cuenta, que este tipo de empresas no pueden, ni deben de abandonar en su totalidad las actividades en las que actualmente intervienen, no solo por una imposibilidad productiva, sino también por una imposibilidad económica. No podría pensarse en una migración empresarial absoluta hacia un solo sector económico en el corto plazo.

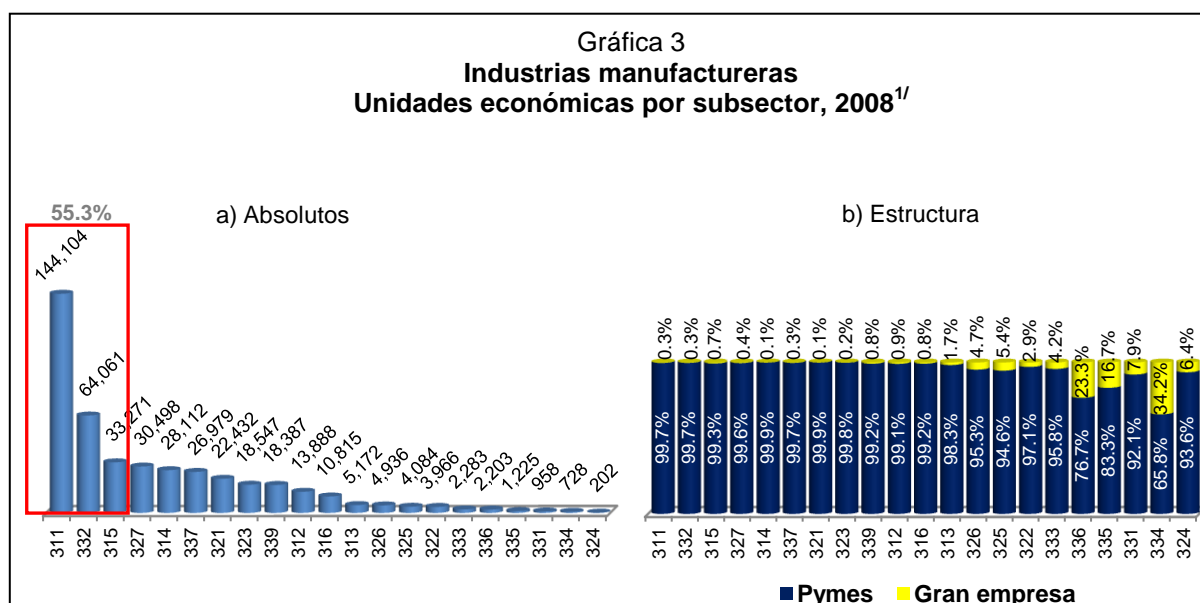
Sin embargo, ello no puede evitar que se identifiquen aquellas áreas de actividad económica que ofrezcan a las Pymes mejores posibilidades de rentabilidad, por lo que a continuación se ofrecerá un viraje general sobre este tema.

En el 2008, el INEGI reveló a través del Sistema de Cuentas Nacionales de México que aproximadamente el 81% del PIB se generaba por la acción de 10 sectores económicos, dentro de los cuales, el sector de las *Industrias Manufactureras* se posiciona como el número 1° dentro de ese ranking, al participar con un 17% del PIB. Encontrándose en correspondencia con la información proporcionada por los Censos

económicos de 2009, en los que se muestra a un sector manufacturero importante al colaborar con aproximadamente un 44% sobre la producción bruta total nacional, un 29% del valor agregado censal bruto y un 21% de la formación bruta de capital fijo, colocándolo ineludiblemente como el sector más importante de la economía mexicana y por tanto, como el espacio más natural en el que las Pymes podrían hallar las áreas de oportunidad más viables.

Por supuesto, podría pensarse que esta idea es poco precisa, debido a que el sector manufacturero se encuentra constituido en más de un 99% por Pymes. A pesar de ello, debe tenerse presente que inclusive con esta estructura general, la disposición de las empresas de acuerdo a su tamaño, no se da de manera uniforme en cada una de los subsectores incluidos en las *Industrias Manufactureras*.

Así en el 2008, el 55.3% de las unidades económicas totales del sector se encontraban concentradas en tres subsectores: la 311 *Industria alimentaria*, la 332 *Fabricación de productos metálicos* y la 315 *Fabricación de prendas de vestir*, los cuales contribuían dentro de éste con el 33.2% del empleo, el 21.9% del valor agregado censal bruto, el 20.1% de la producción bruta total y el 20.1% de los ingresos. Además, reunían al 55.5% de las Pymes manufactureras, al tener una estructura constituida en más de un 99% por este tipo de empresas (*ver gráfica 3, b*).



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Censos económicos de 2009.

1/ Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

311 Industria alimentaria
312 Industria de las bebidas y del tabaco
313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles
314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
315 Fabricación de prendas de vestir
316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos
321 Industria de la madera
322 Industria del papel
323 Impresión e industrias conexas
324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
325 Industria química

326 Industria del plástico y del hule
327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
331 Industrias metálicas básicas
332 Fabricación de productos metálicos
333 Fabricación de maquinaria y equipo
334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos
335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica
336 Fabricación de equipo de transporte
337 Fabricación de muebles, colchones y persianas
339 Otras industrias manufactureras

Sobre el particular y consideración de estos subsectores, podría subrayarse que, al considerar únicamente a las micro, pequeñas y medianas empresas incluidas en ellos; su impacto sobre las cifras de las Industrias manufactureras, se reduce significativamente en las variables de la producción, el valor agregado, los activos fijos y los ingresos, dado que su aportación en estos indicadores oscila entre el 8.2% y el

8.5%, aún, cuando en relación a las unidades económicas y empleo, los porcentajes que registran sean semejantes al agregado (55.1% y 22.5%).

Lo anterior se da, porque en cada subsector, la gran mayoría de las Pymes participa en ramas de actividad económica que tienen un bajo impacto económico, en las que se observa un limitado desempeño de cada una de sus unidades económicas, sea a nivel de valor agregado o del volumen de ingresos (*ver cuadro 5*). Previsiblemente esta conducta es ocasionada, porque los requerimientos de infraestructura necesarios para operar en esas ramas económicas son menores, tal y como sucede en la 3118 *Elaboración de productos de panadería y tortillas*, la 3152 *Confección de prendas de vestir* y la 3323 *Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería*, entre otras.

Cuadro 5
Industrias manufactureras
Principales características por rama de actividad económica de los subsectores con mayor número de Pymes, 2008¹

Porcentajes y miles de pesos

Clave de la rama económica ²	Distribución de Pymes	Valores por unidad económica			
		Generación de empleo	Valor agregado censal bruto	Acervo de activos fijos	Volumen de ingresos
<i>311 Industria alimentaria</i>					
Total	155,158	4	538	571	1,895
3118	83.2%	4	199	236	512
3115	7.6%	5	1,047	838	3,111
3119	3.7%	7	2,461	1,457	6,380
3116	1.8%	11	1,820	1,720	6,734
3113	1.7%	9	1,354	1,809	3,712
3114	0.8%	13	1,238	2,272	8,495
3112	0.7%	18	9,799	15,864	51,591
3111	0.4%	27	15,890	15,735	97,495
3117	0.1%	33	6,509	6,510	16,725
<i>315 Fabricación de prendas de vestir</i>					
Total	35,791	6	508	336	1,328
3152	88.8%	6	495	295	1,285
3159	6.7%	4	279	123	516
3151	4.5%	12	1,105	1,465	3,376
<i>332 Fabricación de producto metálicos</i>					
Total	68,267	4	474	563	1,364
3323	77.6%	3	210	232	609
3327	16.1%	6	519	791	1,257
3329	1.7%	20	5,351	3,857	14,663
3328	1.0%	14	1,977	3,198	4,381
3326	1.0%	15	3,965	7,012	14,274
3322	0.8%	13	1,807	1,329	4,490
3321	0.8%	16	2,915	3,170	9,280
3324	0.6%	27	5,966	8,136	22,269
3325	0.5%	10	972	1,051	2,887

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censos económicos de 2009.

/1 El cálculo de los indicadores considerados, se realiza en base a las cifras de las unidades económicas incluidas aquí en los estratos Pyme, excluyendo por tanto, a la gran empresa.

/2 Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

311 Industria Alimentaria

3118 Elaboración de Productos De Panadería y Tortillas
3115 Elaboración de Productos Lácteos
3119 Otras Industrias Alimentarias
3116 Matanza, Empacado y Procesamiento de Carne de Ganado, Aves y Otros Animales Comestibles
3113 Elaboración de Azúcares, Chocolates, Dulces y Similares
3114 Conservación de Frutas, Verduras y Alimentos Preparados
3112 Molienda de Granos y de Semillas y Obtención De Aceites Y Grasas
3111 Elaboración de Alimentos para Animales
3117 Preparación y Envasado de Pescados y Mariscos

315 Fabricación de Prendas De Vestir

3152 Confección de Prendas de Vestir

3159 Confección de Accesorios de Vestir y Otras Prendas de Vestir no Clasificados

3151 Fabricación de Prendas de Vestir de Punto

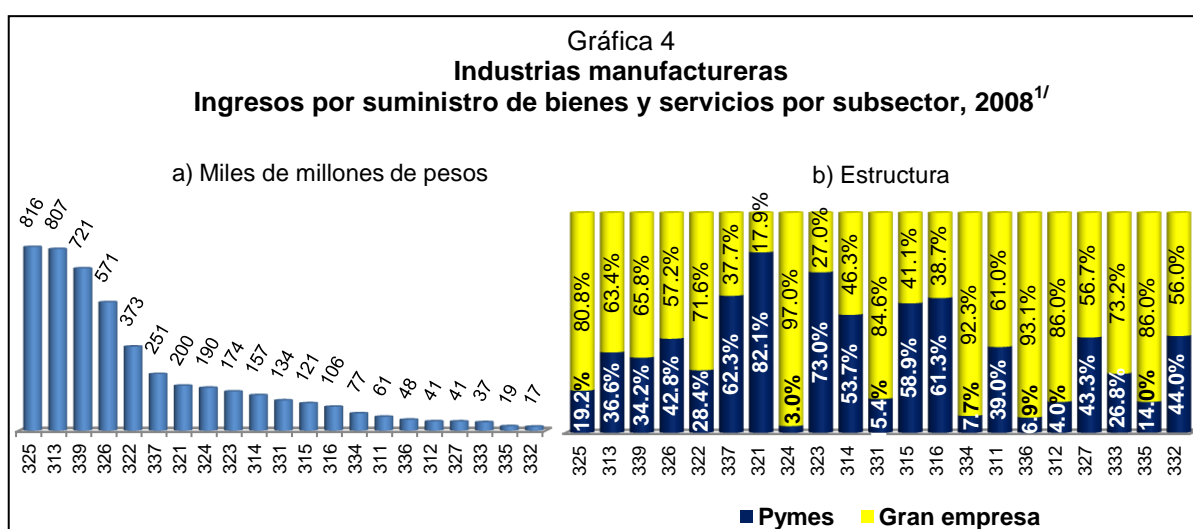
332 Fabricación de Productos Metálicos

3323 Fabricación de Estructuras Metálicas y Productos de Herrería
3327 Maquinado de Piezas Metálicas y Fabricación de Tornillos
3329 Fabricación de Otros Productos Metálicos
3328 Recubrimientos y Terminados Metálicos
3326 Fabricación de Alambre, Productos de Alambre y Resortes
3322 Fabricación de Herramientas de Mano sin Motor y Utensilios de Cocina Metálicos
3321 Fabricación de Productos Metálicos Forjados y Troquelados
3324 Fabricación de Calderas, Tanques y Envases Metálicos
3325 Fabricación de Herraies y Cerraduras

En tal sentido, las Pymes de mayor proliferación, no son necesariamente aquellas que generan una mayor cantidad de empleos, ni mucho menos, las de mayor rentabilidad.

En base a esta referencia y a lo anteriormente expuesto, es que resulta comprensible que durante el 2008, gran número de Pymes se reuniera dentro de subsectores de baja especialización y que recurrentemente tienen poca significancia en los ingresos totales del sector manufacturero (ver gráfica 3, b y gráfica 5, a).

Así lo demuestra, el subsector de 332 Fabricación de productos metálicos, que en el 2008 se colocó como el 2° más importante de acuerdo al número de unidades económicas que lo constituían, a la vez que se situaba como el subsector 21° en la generación de ingresos; justamente, éste estaba integrado en un 99.7% (38, 267 unidades económicas) por micro, pequeñas y medianas empresas, cuya generación de ingresos representaba el 44.0% de los ingresos totales del subsector.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. Censos económicos de 2009.

1/ Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

311 Industria alimentaria

312 Industria de las bebidas y del tabaco

313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles

314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir

315 Fabricación de prendas de vestir

316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos

321 Industria de la madera

322 Industria del papel

323 Impresión e industrias conexas

324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón

325 Industria química

326 Industria del plástico y del hule

327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos

331 Industrias metálicas básicas

332 Fabricación de productos metálicos

333 Fabricación de maquinaria y equipo

334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos

335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica

336 Fabricación de equipo de transporte

337 Fabricación de muebles, colchones y persianas

339 Otras industrias manufactureras

Lo interesante de este hecho, es que, aún cuando al Pyme tiene una presencia importante en subsectores que generan un elevado volumen de ingresos, éstas mantienen la tendencia de ubicarse en las ramas con menos exigencias técnicas; no obstante que la rentabilidad sea menor para cada una de sus unidades económicas.

Hasta aquí queda claro, que la baja influencia de las Pymes dentro de las Industrias manufactureras y dentro de la economía nacional, se debe a que esencialmente, se da una concentración excesiva de esta clase de empresas en ramas económicas de bajo impacto económico. Lo que lleva a pensar, que lo más plausible sería que este tipo de empresas únicamente se trasladaran a las ramas económicas más rentables dentro del subsector en el que ya participan.

Y aunque esta solución sería correcta, los resultados serían poco satisfactorios en el sentido de que, la gran mayoría de ellas seguiría produciendo bienes bajo valor agregado, derivado de la propia naturaleza de los subsectores en los que participan.

De ahí que estas acciones deban complementarse, con la creación y el desarrollo de Pymes, en subsectores manufactureros que nivel general reportan un mejor desempeño económico con relación al tamaño del mismo, tales como la 334 *Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos*, las 331 *Industrias metálicas básicas*, la 336 *Fabricación de equipo de transporte*, la 325 *Industria química* y la 324 *Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón*.

En este caso por ejemplo, dichos subsectores despliegan un influencia significativa en las *Industrias manufactureras* al participar con el 43.0% de los activos fijos del sector, generar un 54.2% de los ingresos totales y efectuar el 34.4% de la producción bruta total, con apenas un 1.9% de las empresas totales en el sector, al aprovechar el potencial productivo de aproximadamente un 25.7% de personal ocupado en las manufacturas.

En lo substancial, esto se debe a que en términos generales, las unidades económicas que participa en ellos, son las que generan un mayor volumen de ingresos por unidad económica, así como también una mayor cantidad de valor agregado y de empleos; quizás a consecuencia de una producción más especializada y de mayor magnitud.

Cuadro 6
Industrias manufactureras
Principales indicadores por unidad económica

Miles de pesos

Clave del subsector ¹	Valores por unidad económica			
	Generación de empleo	Valor agregado censal bruto	Ingresos totales	Productividad del personal
324	160	115,965	2,825,915	17,565
331	85	116,160	389,771	4,603
336	245	101,157	366,538	1,432
325	57	63,146	199,892	3,447
334	430	82,905	166,800	382
335	159	46,785	128,460	788
333	47	17,708	46,320	942
326	48	11,590	38,565	798
322	26	9,184	33,834	1,295
312	12	8,041	18,085	1,500
313	18	2,991	9,361	533
327	7	2,391	5,698	804
311	6	1,551	5,006	853
316	13	1,201	3,465	266
339	11	1,769	3,341	295
332	6	1,035	3,118	526
315	10	1,044	2,306	221
323	7	885	2,187	309
337	6	571	1,525	255
321	4	241	778	198
314	3	222	692	223

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Censos económicos 2009.

1/ Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

311 Industria alimentaria

312 Industria de las bebidas y del tabaco

313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles

314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir

315 Fabricación de prendas de vestir

316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de

cuero, piel y materiales sucedáneos

321 Industria de la madera

322 Industria del papel

323 Impresión e industrias conexas

324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón

325 Industria química

326 Industria del plástico y del hule

327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos

331 Industrias metálicas básicas

332 Fabricación de productos metálicos

333 Fabricación de maquinaria y equipo

334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y

de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos

335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de

generación de energía eléctrica

336 Fabricación de equipo de transporte

337 Fabricación de muebles, colchones y persianas

339 Otras industrias manufactureras

Ante estas circunstancias, no casual observar que en estos subsectores la productividad del personal empleado sea mayor con respecto a los otros; así como tampoco es inesperado, que sean estos, en donde las Pymes participan en menor medida (1.6% de las Pymes del sector).

Desde luego, pudiéndose deber a que, las actividades más rentables además exigir mayores montos de inversión, requieren de una infraestructura adecuada en términos de maquinaria y/o equipo que les permitan integrarse en el proceso productivo y competir.

Como consideración final podría decirse que si bien existen áreas de oportunidad dentro del sector manufacturero que por su capacidad productiva, medida a través de su aportación a la producción, empleo y formación de capital puedan proveerle a la Pyme la posibilidad consolidarse y desarrollarse en la economía nacional a nivel agregado, es crucial señalar que estas requieren como factor elemental el desarrollo de técnicas, procesos, procedimientos, productos y maquinaria y equipos que les permitan mejorar su condición competitividad en los sectores ya señalados, incluso en mayor grado que la gran empresa. Ya sea que deseen incursionar o crear nuevos mercados, o simplemente integrarse a las cadenas productivas existentes en estos subsectores.

1.8 Los retos de la Pyme en México

En una economía más abierta e integrada en la que la disminución de barreras comerciales ha permitido la consolidación del comercio mundial y por consiguiente ha impulsado a los distintos países a dirigir sus estrategias de desarrollo a la conquista de mercados internacionales. Así como, una escena de rivalidad doméstica entre sectores y empresas, que ha conducido a la desaparición de muchas de ellas al no poder equiparar los niveles de productividad que demandan sus competidores, son solo algunos de los elementos predominantes en el sistema económico que hacen clara la necesidad de mejorar las condiciones competitivas de la Pyme en México, pues es evidente que la sola identificación de oportunidades para este tipo de empresas no es suficiente para asegurar su éxito.

En el orden de estos sucesos, la proposición por la búsqueda de un sector empresarial más eficiente y de mayor fortaleza estructural, aunado al desarrollo de las fuentes de conocimiento e información como factores clave para en la dinámica empresarial y económica¹⁹, se ha convertido en el principal objetivo de las distintas economías a nivel internacional y por supuesto de la economía mexicana.

Por consiguiente, bajo la consideración de las características expuestas en este y en apartados anteriores cabría preguntarse, ¿cuáles son los retos que debe afrontar la Pyme en México? Independientemente de que la respuesta pudiera parecer convencional, los principales desafíos a los que debe enfrentarse pueden visualizarse a partir de las siguientes perspectivas:

¹⁹ José Luis Solleiro y Rosario Castañón. 2006. *Competitividad y Sistemas de Innovación: Los Reto para la Inserción de México en el Contexto Global*. (DGAPA-UNAM, México). Pág. 21.

Ciencia y tecnología

- ~ Llevar a cabo una asimilación eficiente de la tecnología nacional y extranjera que se encuentra presente dentro y fuera de los sectores de actividad económica en los que participan. Esto es, modernizar la planta productiva de acuerdo a los requerimientos cambiantes del mercado.
- ~ Buscar una mayor interacción con los centros de investigación y desarrollo a cargo del Estado y de instituciones educativas. Que permita aprovechar los avances realizados en las áreas del conocimiento e implementarlos en la producción; procesos, herramientas, métodos, procedimientos y equipo.
- ~ Desarrollar redes interempresariales para facilitar la transferencia de tecnología.

Administración empresarial

- ~ Diseñar modelos de organización y gestión empresarial adecuados a las características de éste estrato empresarial. Capaces de adaptarse a las necesidades y condiciones económicas, sociales y políticas del contexto mexicano.
- ~ Aplicar programas de capacitación a personal dentro de cada uno de los niveles funcionales de la empresa, es decir, fomentar la instrucción de los recursos humanos a nivel administrativo y operacional.

Producción y mercado

- ~ Incrementar sus niveles de productividad para así fortalecer su posición económica en el mercado interno y externo.
- ~ Dirigir su capacidad productiva hacia la fabricación de bienes con mayor valor agregado.
- ~ Instrumentar mecanismos y/o procedimientos de control de calidad que les permitan producir de acuerdo a los estándares de calidad prevalecientes en la industria.
- ~ Conceptualizar a la innovación como uno de los ejes que rigen en la producción. Exigiendo por tanto la creación y desarrollo de productos nuevos e innovadores que le concedan el acceso a diferentes mercados (tomando en consideración los desarrollos realizados al margen de la sustentabilidad ambiental).
- ~ Lograr un mayor acercamiento con instituciones públicas y/o privadas que le permitan acceder a canales de distribución más eficaces de comercialización.

Los retos propuestos con anterioridad en el margen de las dificultades estructurales de la empresa, el ambiente económico nacional y la dependencia suplementaria de los hechos económicos del contexto internacional con las cuales se ha relacionado a la Pyme hasta el momento, dejan claro que ante el dilema de la competitividad es preciso la adopción de una conducta empresarial que su expresión más concreta permita el desarrollo y/o cambio tecnológico y por consiguiente el incremento en los niveles de productividad y eficiencia.

No obstante, el impulso de capacidad productiva nacional a partir de la Pyme puede darse al incluir en el proceso productivo maquinaria y equipo sofisticados, la introducción de un nuevo método de producción –puede también referirse a una forma

nueva de manejar la comercialización de un bien-, un nuevo sistema de organización laboral y la producción de nuevos bienes o de mejor calidad²⁰. Podría decirse entonces que la transformación del aparato productivo de este segmento empresarial es un elemento esencial desde esta perspectiva, a pesar de que supone la desaparición de algunas empresas que no logren adaptarse.

Si bien, el fundamento de desarrollo económico se sustenta en la idea de reestructura empresarial de la Pyme, debe tenerse presente el valioso papel del empresario²¹ en este proceso, por ser el que en una última instancia es el único capaz de dirigirla hacia ese estadio. De ahí que su labor no puede, ni debe ser desarrollada como la simple ejecución de tareas rutinarias que consistan en la corrección de problemas individuales; lo que hace preciso que en la medida de lo posible, éste cuente con un nivel de instrucción profesional que en conjunción con sus conocimientos empíricos del sector le permitan ejecutar adecuadamente los proyectos y formular estrategias que logren beneficiar a la empresa.

Es clara la necesidad de mejorar las condiciones competitivas de los estratos empresariales de la Pyme en México y del sector empresarial en general, mediante la consolidación de un aparato productivo más eficiente, el desarrollo de las fuentes de conocimiento e información como factores clave para en la dinámica empresarial y económica²². Por tal motivo, se hace inexorable la requisición de recursos económicos -financiamiento- orientados hacia las Pymes, con el fin de permitirles llevar a cabo una reconfiguración de su estructura, ya sea que a partir de ello logren adquirir una mayor importancia en los actividades económicas en las que ya participan o bien que deseen integrarse a otras como mayor rentabilidad. Por lo que en los capítulos posteriores se expondrá la importancia de la Banca de Desarrollo y otras fuentes de financiamiento.

²⁰ Esto no necesariamente implica el descubrimiento de algo nuevo desde la perspectiva científica, puede referirse a la introducción de un conocimiento ó tecnología preexistente, pero que haya sido utilizado (a) dentro de ese sector o actividad productiva.

²¹ J.A. Schumpeter. 1944. *Teoría del desenvolvimiento económico*. (México, Fondo de Cultura Económica). Este concibe al empresario como aquel agente que establece su cooperación al llevar a cabo las nuevas combinaciones de los factores de producción, independientemente de que este sea dueño ó un empleado a cargo de la dirección de la empresa.

²² José Luis Solleiro y Rosario Castañón. 2006. *Competitividad y Sistemas de Innovación: Los Reto para la Inserción de México en el Contexto Global*. (DGAPA-UNAM, México). Pág. 21.

2. Sistema Financiero Mexicano

2.1 La crisis y sus implicaciones en México

Actualmente la economía mundial atraviesa por una severa crisis que ha afectado seriamente la marcha económica en unos países más que en otros, pero que indiferentemente ha perturbado el crecimiento. Su principal manifestación se presentó en 2008 con el colapso de instituciones financieras que operaban al amparo de una intensa actividad especulativa que no era consistente con la producción y el intercambio de bienes y servicios, pues aún cuando la economía real hubiese crecido, el Sistema Financiero lo hizo con mayor rapidez provocando un desfase con ésta y estimulando la creación de las llamadas *burujas financieras*.

Aunque este hecho se presento en el sector financiero, no puede decirse que la crisis en la que se ha internado el sistema económico sea de carácter estrictamente financiera, dado que es en realidad una crisis económica que se vino gestando desde de la segunda mitad de la década de los años 90's, en la que se presentaron repetidas ocasiones de inestabilidad económica acompañadas de un deterioro en los activos financieros y el descenso de sus precios²³, que finalmente llevaron a la quiebra y el rescate de empresas e instituciones financieras y no financieras; como en la crisis mexicana de 1995, el hundimiento de las economías asiáticas (1998), la crisis rusa, la brasileña, la argentina (1999)²⁴, y en 2008 por la crisis financiera²⁵ de Estados Unidos. Siendo esta última quien profundizo la recesión económica internacional que se había confirmado en 2001 ante la desaceleración de EUA, la Eurozona y Japón que después de un ciclo de crecimiento de ocho años, no lograron sostener su dinamismo económico en el marco de un Sistema Financiero con enormes volúmenes recursos económicos y una amplia desregulación, producto de una limitada acción de los gobiernos nacionales y sus respectivas autoridades financieras.

Es ineludible que la crisis financiera de 2008 ha creado mayor expectación no solo por ser la antesala de la crisis económica de 2009, sino porque está, no solo no fue repentina, sino que tampoco fue inesperada. Pues la tras los desequilibrios producidos en 2001 por la caída de las acciones tecnológicas y su fuerte impacto sobre el ritmo de crecimiento en la economía estadounidense, en 2003 el Sistema de la Reserva Federal de EUA hizo que la tasa de interés bajara hasta un 1%, en un intento por estimular a la economía. Empero, la baja tasa de interés prevaleciente supuso bajos rendimientos para las instituciones financieras que su afán por obtener mejores niveles de rentabilidad dirigieron sus recursos especialmente al mercado inmobiliario que traería consigo un intenso y acelerado endeudamiento de particulares y empresas.

Con el tiempo este auge inmobiliario acarrearía también un alza en los precios de la vivienda que al estar acompañada por la concesión de créditos riesgosos hacia sujetos

²³ Eugenia Correa y Alicia Girón. 2004. Desregulación y Crisis Financieras en *Economía Financiera Contemporánea; Tomo I*. (Ed. Miguel Ángel Porrúa, México). Pág. 19.

²⁴ Kostas Vergopoulos. 2004. Ciclo de la Globalización en *Economía Financiera Contemporánea; Tomo I*. (Ed. Miguel Ángel Porrúa, México). Pág. 262. La dinámica de la crisis mundial de la crisis también ha afectado a los países del centro y cualquier discusión respecto a la probable duración de la recesión y sobre sus consecuencias de recomposición de estructuras económicas sería pura especulación.

²⁵ Según el National Bureau of Economic Research (NBER), una recesión es una caída significativa y generalizada del conjunto de la economía (y no sólo ubicada en un sector de la actividad).

de nula capacidad económica, darían comienzo a una crisis financiera y económica²⁶ trascendental, como resultado de un colapso en el mercado de hipotecas *subprime*. Pues con la caída del sector financiero devendría una contracción de la construcción y una sucesiva desocupación en la economía real que quebrantaría la producción de bienes de consumo y/o capital y de servicios a consecuencia de la disminución de la demanda.

De esta manera, para 2007 y 2008 se daría entonces el desplome de algunos importantes bancos de EU y la Eurozona tales como Lehman Brothers, Bear Stearns y Merrill Lynch, Northern Rock, Commerzbank, entre otros; haciendo inevitable la intervención de sus respectivos gobiernos para resarcir los problemas generados.

Es así que la crisis se extendería sobre las distintas economías provocando una caída en la actividad económica y el comercio mundial. Invariablemente afectando a nuestro país, producto no solo de una inherente interrelación económica entre naciones, sino además por los estrechos vínculos entre México y EUA, lo que explica que efectos más significativos se hayan dado en la economía real.

De acuerdo a datos del INEGI, durante el primer y segundo trimestre de 2008 el PIB de México registro una tasa de crecimiento promedio de alrededor del 2.7%. Mientras que para el cuarto trimestre, la economía mexicana había sufrido ya un claro deterioro económico al registrar una contracción de 1.6% en el PIB; en ese mismo período, a nivel sectorial la industria se contrajo alrededor de 4.1%, mientras que el sector servicios lo hizo en cerca de 0.9%, provocando que en 2008 la tasa real de crecimiento anual del PIB fuese del 1.5%, reflejando así los primeros efectos de la crisis mundial.

Esta caída observada en la producción industrial resulta consistente con el ciclo económico de EU si se considera el fuerte encadenamiento comercial de las actividades vinculadas al sector exportador, pues del total de las exportaciones que realiza México, alrededor de 80% son destinadas a Estados Unidos, 6% a Canadá y otro porcentaje igual a la Unión Europea. Este ciclo depresivo explica la reducción en el valor total de las exportaciones correspondientes al cuarto trimestre puesto que sumaron 75.9 miles de millones de dólares, en tanto que las importaciones registraron un valor total 100 de 82 mil millones de dólares, lo que da como resultado un saldo negativo en la balanza comercial de 6 100 millones de dólares.

Por otra parte, no puede evitarse el mencionar que la constante desaceleración en los sectores económicos impactó en el descenso del nivel de empleo durante 2008 y 2009, al grado de registrar una tasa de desempleo de aproximadamente 6%. Que no solo debilito la certidumbre hacia la estabilización de la estructura productiva nacional, sino que mermo los salarios reales de población asalariada, incidiendo inevitablemente en una caída de la demanda interna.

No obstante en México, se le concedió a esta crisis poca atención ya que se llego a creer que era posible contener sus efectos gracias a que la economía mexicana se encontraba en una posición sólida en la que una mayor diversificación de las

²⁶Chapoy Bonifaz, Alma y Patricia Rodríguez (2009). "Sistema Financiero internacional y sus implicaciones para México" en *Economía informa* No. 362. Entre 2001 y 2004, cuando las tasas de interés eran bajas, se alentó a la gente a endeudarse, y al subir esas tasas, las deudas se volvieron impagables. Según el FMI en abril de 2009, las pérdidas calculadas por préstamos y valores en Estados Unidos ascendían a 2.7 billones.

exportaciones, el dinamismo del financiamiento bancario al sector privado y el hecho de que para entonces no se había contraído la actividad económica del sector industrial norteamericano, permitirían a la economía nacional mantener un ritmo de crecimiento aceptable. Esto se refleja en las implementaciones económicas e indeterminadas que adoptó el gobierno, ante un desconcierto de la situación que guarda el país dentro del ambiente internacional; pues aun cuando las principales naciones y organismos internacionales promotores del libre mercado llegaron a reconocer que para detener la caída de la economía internacional era indispensable la intervención del Estado en conjunción con el mercado, en México se resistía el abandonar la idea de que el Estado nunca debe intervenir.

Desde esta perspectiva, podría seguir mencionándose que la crisis económica en la que se encuentra envuelta la economía mexicana y que a raíz de la crisis financiera 2008 ha implicado una fuerte desaceleración y un deterioro paulatino de las condiciones de producción, empleo e ingreso así como de otros indicadores económicos que han sido replegados a consecuencia de la influencia de varios elementos como la caída del precio y volumen del petróleo, de las reservas internacionales por parte del banco central, la alta volatilidad internacional, la incertidumbre sobre la capacidad económica y financiera dentro y fuera del país, entre otros elementos hacen poco la previsible la cercanía de una recuperación económica que no se encuentre ligada a la de EUA o que implique la reactivación financiera a través de crédito productivo. Ello supone la imposibilidad de negar que para la estructura de la industria en México sea indispensable el financiamiento, pues la búsqueda del desarrollo económico supone su consideración.

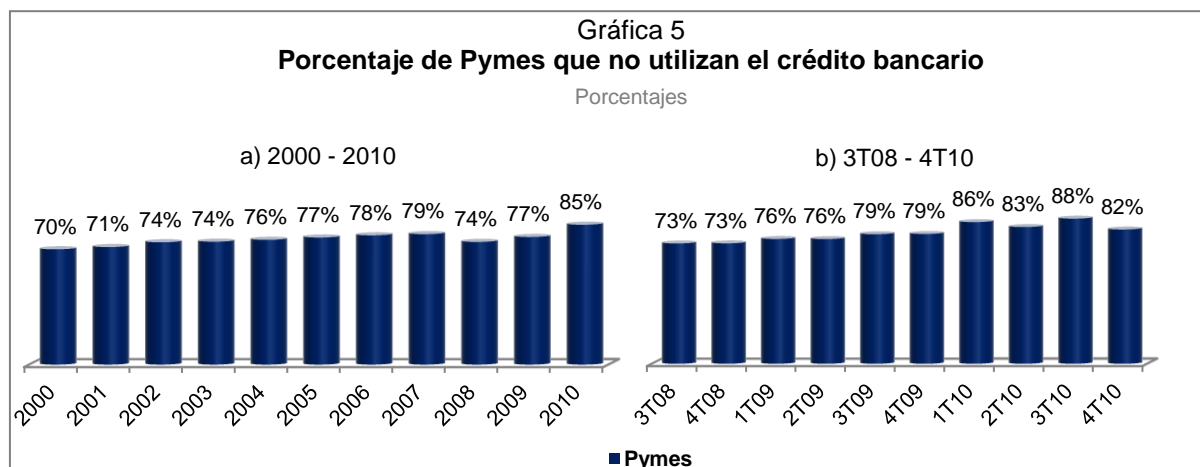
2.2 El carácter deudor de la Pyme

En el sector empresarial y primordialmente en el segmento Pyme, la carencia de factores de producción o poder adquisitivo para obtenerlos, ha hecho ineludible la transformación de las empresas en deudoras, como requisito previo para la ejecución de sus proyectos de inversión o simplemente para su sobrevivencia en el mercado. Pues como se ha dicho, la noción de crecimiento o consolidación empresarial, no siempre encuentra relación con la posesión de recursos, ya que en muchos casos la empresa y/o el empresario pueden solo disponer de un proyecto o de su conceptualización, por lo que inicialmente precisan del financiamiento para llevar a cabo la ejecución de éste.

Sin embargo, a pesar de estas circunstancias en los últimos años la decisión de la Pymes a no financiarse a través del mercado crediticio se ha visto incrementada. Así lo demuestra la información ofrecida por Banco de México a través de la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio²⁷, en la que se observa que en promedio el 76% de las Pymes México entre 2000 a 2010 fueron renuentes a no

²⁷ La EECMC de Banco de México clasifica de 2000 a 2009 a las Pymes como aquellas empresas cuyas ventas oscilan entre 1 -500 mdp y aunque para 2010 únicamente ofrece información para empresas con menos de 100 trabajadores y más de 100 trabajadores, las cifras que aquí se presentan condicionarán a las empresas con menos de 100 trabajadores como Pymes.

acceder al crédito bancario, situación que se vio incrementada a partir del 3T08²⁸ como consecuencia de la inestabilidad financiera internacional, que llevaría a que en el 4T09 solo 2 de cada 10 Pymes accedieran al crédito bancario.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

Desde luego aunque las condiciones del crédito bancario ha llevado a las Pymes a adoptar esta decisión, éstas deben tener presente que la obtención de financiamiento es un elemento del cual no pueden prescindir, pues en lo fundamental es el pilar para mejorar su posición en el mercado y por tanto mejorar su desempeño en la economía. De ahí, que no pueden pretender simplemente el tratar de desarrollarse sin fuente financiera que les provea de recursos para su desenvolvimiento, aún cuando la obtención de financiamiento encuentre sujeción a la actuación de los distintos intermediarios financieros.

En perspectiva, la colocación de los fondos monetarios que el Sistema Financiero realiza a través de sus distintos instrumentos es de gran trascendencia, pues si bien la empresa juega un papel fundamental en la economía por medio de la producción, es evidente que el papel de las instituciones financieras también es elemental al ser éstas quienes poseen los recursos económicos y determinaran si éstos serán o no destinados a financiar a la producción, o bien, si se emplean en la especulación financiera.

Por lo que cabría preguntarse, ¿Hasta qué punto los flujos de financiamiento han afectado el desempeño de la economía y de la empresa en México?, ¿qué importancia mantiene la Banca Comercial y de Desarrollo en el financiamiento productivo?, ¿qué implicaciones han tenido las condiciones de financiamiento empresarial en la determinación del uso del financiamiento por parte de la Pyme?, y finalmente ¿es únicamente la iniciativa privada quién debe actuar sobre el mercado financiero?

2.3 Recursos financieros en la economía mexicana

El Sistema Financiero Mexicano se ha enfrentado a una serie de transformaciones, que acompañadas de ajustes macroeconómicos han dado lugar al redireccionamiento

²⁸ La connotación 3T08 hace referencia al tercer trimestre de 2008, de ahí que en adelante se maneja de manera análoga los periodos trimestrales en los que el primer número indicara el trimestre al que se hace referencia, la letra T hará alusión a la palabra trimestre y los últimos dígitos indicaran la el año citado.

del flujo de los fondos sectoriales en México. Delimitando así las restricciones de financiamiento a los que se enfrenta el sector privado y con él la Pyme en México.

Respecto a ello puede señalarse principalmente el comportamiento de los requerimientos financieros del Sector Público, que se ha observado de 2008 a 2010 a través de su balance sectorial. Pues aún, cuando en el periodo que va de 2000 a 2007, el sector privado y el sector externo, respectivamente le transferían recursos que en promedio equivalían a 0.6% y 1.4% como porcentaje del PIB (anualmente), se evidenciaba una tendencia decadente, que involucraba una reducción del déficit público, derivada de los crecientes precios del petróleo²⁹ y el progresivo ajuste de las finanzas públicas.

Desafortunadamente, la influencia de los acontecimientos de 2008, han incidido de forma importante sobre el balance del sector público, llevándolo a que en el 2009 registrara una condición semejante a la del año 2000 (*ver cuadro 7*), en el que presentaba un endeudamiento neto de 3.2%. A diferencia de que en éste, los recursos financieros provinieron en mayor proporción del sector privado, que en buena medida es explicado por la caída de los mercados financieros en el extranjero y por el menor costo financiero de la deuda interna respecto de la externa; además de la instrumentación de una política de endeudamiento que pretendió otorgar certidumbre y liquidez a la economía mediante la colocación de valores gubernamentales, que sería posible a partir de la normalización de las condiciones en los mercados de deuda nacional a partir del segundo trimestre de 2009.

Así, para segunda mitad de 2009 y durante 2010, se exhibiera una mayor confianza sobre el mercado financiero nacional; aún cuando ello, siguió significando para el sector público un endeudamiento del 2.7% como proporción del PIB.

Cuadro 7
Flujo de fondos sectoriales en México 2000-2010 ^{1/}

Sector Institucional	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Balance del Sector Privado ^{2/}	-0.1	-1.1	-0.1	-1.3	-0.9	-0.9	-0.4	0.0	-0.3	-2.7	-2.5
Balance del Sector Público ^{3/}	3.2	3.9	2.2	2.3	1.6	1.5	0.8	0.9	1.8	3.2	2.7
Balance del Sector Externo ^{4/}	-3.1	-2.8	-2.1	-1.0	-0.7	-0.5	-0.5	-0.8	-1.5	-0.6	-0.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Agregados monetarios y flujo de fondos y Reporte sobre el Sistema Financiero 2008.

1/ La información está expresada en por ciento del PIB nominal promedio anual. Esta información excluye las operaciones del balance del sistema bancario. Signo positivo significa flujo deficitario, signo negativo flujo superavitario.

2/ El sector privado incluye empresas, personas físicas e Intermediarios Financieros No Bancarios.

3/ El sector público corresponde a la medición de los Requerimientos Financieros del Sector Público (RFSP), incluyendo ingresos no recurrentes.

4/ Corresponde a la cuenta corriente reportada en la balanza de pagos.

Si bien es de reconocerse, que el flujo de recursos del sector privado hacia el sector público ha servido para reducir la dependencia de los recursos externos, esta conducta sectorial tiene otras implicaciones; debido a que un flujo superavitario del sector privado comprende el retiro de recursos económicos que son potencialmente utilizables en el sector empresarial y por tanto en las Pymes.

En este sentido, podría explicarse, porque aún cuando de 2001 a 2010 se ha mostrado una creciente disponibilidad de recursos en la economía mexicana, esto no ha logrado traducirse de forma directa en una respuesta financiera para la empresa en México, en

²⁹ Ramón Lecuona Valenzuela 2009. "El Financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente ". *Economía Unam* 17. (17 de Diciembre). Pág. 69. Además de los ingresos por los crecientes precios del petróleo, la mejoría de la posición financiera del sector público fue determinada, en buena medida, por la baja del costo financiero, de su deuda interna como externa.

tanto que el sector público ha incrementado su importancia como destino de los mismos. Especialmente cuando de 2008 a 2010, la necesidad de financiamiento ha adquirido mayor relevancia para la empresa y el saldo de ahorro financiero total (M4) ha evolucionado de forma importante al registrar un incremento de 10 pp con respecto de 2007 (*ver cuadro 8*), como consecuencia de la reforma a la Ley del ISSSTE sobre los activos financieros del sector privado en 2008, así como por el incremento temporal en el ahorro voluntario de los residentes.

Cuadro 8
Fuentes y usos de recursos financieros ^{1/}

Fuentes y usos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total de fuentes	56.6	60.8	64.6	65.3	62.1	63.3	63.4	61.7	71.3	72.5	74.2
M4	36.5	41.8	43.7	44.4	43.4	46.8	48.3	47.9	54.6	56.1	57.9
Financiamiento externo	20.1	19.0	20.9	20.9	18.7	16.5	15.1	13.8	16.8	16.4	16.4
Total de usos	56.6	60.8	64.6	65.3	62.1	63.3	63.4	61.7	71.3	72.5	74.2
Reserva internacional ^{2/}	4.8	5.5	7.0	8.1	7.6	7.5	6.8	7.1	9.7	9.4	10.1
Sector público	30.7	32.1	34.6	34.5	31.5	30.6	29.1	27.8	33.2	34.6	34.7
Estados y municipios	1.1	1.2	1.3	1.4	1.4	1.4	1.3	1.3	1.5	2.2	2.4
Sector privado	25.2	24.7	25.8	24.9	23.5	23.9	25.8	27.8	31.3	29.9	29.6
Hogares	7.7	8.3	9.1	9.3	9.7	10.8	11.7	13.0	13.4	13.0	12.7
Empresas	17.5	16.4	16.8	15.6	13.8	13.2	14.1	14.8	17.9	16.9	16.9
Otros conceptos	-5.2	-2.7	-4.1	-3.6	-1.9	-0.2	0.3	-2.3	-4.3	-3.5	-2.6

Fuente: Banco de México. Agregados monetarios y flujos de fondos.

1/ Saldos como porcentaje del PIB del año correspondiente.

2/ Según lo define la Ley Orgánica del Banco de México

En general puede apreciarse, como las empresas han reducido su participación dentro del ahorro financiero al pasar de un 17.5% en el 2000 a un 16.9% en 2010; primordialmente por la fuerte reducción de recursos que se produjo de 2000 a 2005. Pues aunque desde 2006, ésta tendencia se logró revertir al grado de que en 2008 las empresas recibieran el 17.9% de los recursos, este último hecho fue en mayor medida producto de la depreciación del tipo de cambio y el ajuste de sus finanzas sobre el endeudamiento en moneda extranjera, más que a la persecución del desarrollo empresarial vía la canalización de fondos.

Estas circunstancias, hicieron que para 2009 y 2010 la reducción de recursos destinados hacia las empresas como proporción del PIB se convirtieran en un acontecimiento lógico después de haber sufragado en 2008 parte de estas necesidades; permitiendo que para estos mismos años se destinaran al Sector Público 1.4 pp y 0.1pp respectivamente. Que implícitamente, evidencia una abstinencia mayor a financiar a las empresas, con el uso de fuentes internas o externas; posiblemente porque desde una perspectiva económica, la colocación de recursos en la figura pública ofrece mayor certidumbre en comparación con un sector productivo que ofrece poca confianza.

Cabe señalar, que esta asignación de fondos entre la empresa y sector público entre 2008 y 2010, no solo se ha dado como resultado de una conveniencia rentista sobre los recursos, sino que además, ha sido un intento por estabilizar al Sistema Financiero Mexicano; siendo más claro en 2010, al incrementarse en 0.7pp su uso, a fin de incrementar los niveles de la reserva internacional.

Infelizmente, estas acciones han colaborado a una baja participación de las empresas dentro de los recursos financieros totales, que por tanto, se refleja en la pausada afluencia de ellos hacia el sector empresarial mexicano, lo que torna

complicado revertir las condiciones de financiamiento hacia la empresa y específicamente hacia la Pyme.

2.4 Financiamiento al sector privado no financiero

La existencia de recursos financieros en la economía, es un elemento determinante para fomentar el desarrollo económico nacional a través del crédito. Sin embargo, no puede evitarse el señalar, que la mera disposición de los mismos o la asignación del crédito, no son por sí solos elementos dinámicos, pues como la práctica económica lo señala la decisión acerca de la distribución de los recursos entre todos sus usos posibles, recae fundamentalmente sobre las instituciones que integran al Sistema Financiero. Concediéndoles, la capacidad de ejercer una significativa influencia sobre la economía, ya sea a través de la especulación u originando transformaciones en la esfera de la producción, al proveer a las empresas de recursos financieros necesarios para el desarrollo de nuevos métodos de producción, la implementación o creación de equipo tecnológico y/o para la recombinação entre los factores de la producción, en otras palabras, todas aquellas mejoras que incidan en la producción.

Por lo tanto, en cierta medida las expectativas de desarrollo de la economía mexicana y de la Pyme, encuentran una vinculación a las decisiones económicas que puedan adoptar los agentes poseedores de los recursos³⁰ y de su capacidad para influir en la distribución del financiamiento. De ahí que resulte imprescindible analizar la colocación de recursos que se ha dado en el sector privado no financiero de México, considerando en esencia la distribución del financiamiento total interno³¹; esto debido a que los recursos de este origen son más significativos.

En el 2010 los recursos externos significaron alrededor del 22% del financiamiento total al sector privado no financiero, mientras los fondos internos representarían el 78% (esto es 8 pp más que en el 2000) del financiamiento total, cuyo volumen ascendió a los 3,053 miles de millones de pesos (mmdp), de los cuales 51.3% fueron canalizados a través de la *banca comercial* (1,566 mmdp), el 9.5% vía Intermediarios Financieros No Bancarios (factorajes, arrendadoras, uniones de crédito, sofoles y sofomes) y un 3.1% por medio de la Banca de Desarrollo.

³⁰ Se destaca principalmente el papel de las instituciones financieras, dado que finalmente son estas entidades quienes se encargan de evaluar y verter los recursos captados de ahorradores y empresas.

³¹ Se ha explicado que entre las causas que han promovido este hecho pueden encontrarse el mayor costo financiero de los recursos externos, la menor solides de los mercados internacionales y una conducta rentista en búsqueda de sectores que ofrezcan mejores beneficios.

Cuadro 9

Financiamiento Otorgado al Sector Privado no Financiero por Intermediario, 2000-2010

	Financiamiento total	Bancos Comerciales	Infonavit	IFNB	Emisión de Instrumentos de Deuda	Fovissste	Bancos de Desarrollo
<i>Saldos mmdp</i>							
2000	1,160	732	207	81	76	0	63
2001	1,159	651	253	103	81	0	71
2002	1,219	604	299	135	102	0	80
2003	1,354	620	348	167	137	0	83
2004	1,503	671	395	206	160	0	70
2005	1,670	791	425	250	157	0	48
2006	1,943	1,017	465	258	153	0	50
2007	2,341	1,325	518	257	160	31	49
2008	2,784	1,468	576	349	203	132	55
2009	2,911	1,508	634	316	224	149	80
2010	3,053	1,566	697	290	257	146	96
<i>Porcentajes</i>							
2000	100.0	63.1	17.9	7.0	6.6	0.0	5.5
2001	100.0	56.2	21.8	8.9	7.0	0.0	6.1
2002	100.0	49.5	24.5	11.1	8.3	0.0	6.5
2003	100.0	45.8	25.7	12.3	10.1	0.0	6.1
2004	100.0	44.7	26.3	13.7	10.6	0.0	4.7
2005	100.0	47.3	25.4	14.9	9.4	0.0	2.9
2006	100.0	52.4	23.9	13.3	7.9	0.0	2.6
2007	100.0	56.6	22.1	11.0	6.8	1.3	2.1
2008	100.0	52.7	20.7	12.5	7.3	4.7	2.0
2009	100.0	51.8	21.8	10.9	7.7	5.1	2.7
2010	100.0	51.3	22.8	9.5	8.4	4.8	3.1

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero

Lo notable en la distribución del financiamiento entre estos intermediarios, es que la posición de la Banca Comercial en el mercado financiero no solo expone su mayor disponibilidad de fondos respecto de los demás, sino que también exhibe una notable concentración de recursos financieros en un determinado grupo de instituciones.

Situación que, les permite definir de acuerdo a sus objetivos las condiciones bajo las que realizaran las operaciones financieras, dado que disponen de los recursos que la empresa carece, especialmente las micro y pequeñas empresas. Y que lógicamente, exigirá su intervención para que estas unidades económicas, puedan crear un fondo de poder adquisitivo o *capital*³² mediante la obtención de financiamiento; que un sentido estricto provoque el retiro factores productivos de la economía por parte de éstas, dedicándolos a la producción³³.

En consecuencia, es claro que a estas alturas la función esencial de Banca Comercial y de los intermediarios financieros locales es precisamente la de colocar recursos ociosos provenientes del ahorro particular o público hacia este segmento de empresas, a fin de inducir su consolidación; teniendo en cuenta la inherente interrelación de estas unidades económicas con el desarrollo nacional.

El énfasis de esta interpretación se debe a que no todos los destinos del financiamiento juegan un papel esencial en proceso económico, debido a que no son

³² En esta interpretación, el *capital* debe ser entendido como un fondo de poder adquisitivo, cuyo fin es servir a un propósito productivo. Generalmente encuentra una expresión en términos monetarios, no obstante puede ser representado por bienes, siempre que estos sean capaces de proveer a la empresa y/o al empresario de medios para producir.

³³ J.A. Schumpeter. 1944. *Teoría del desenvolvimiento económico*. (México, Fondo de Cultura Económica).

elementos fundamentales en la vida industrial; cuando mucho su trascendencia llega a ser secundaria, lo que hace posible reducir el flujo de fondos. Este es el estado del crédito al consumo y a la vivienda que en el periodo comprendido entre 2000 y 2010 han crecido a una tasa anual promedio del 26.0% y 10.6% respectivamente, mientras que el financiamiento a empresas ha evolucionado a un ritmo de crecimiento lento en comparación con ellos, registrando una tasa promedio del 7.8%, que en términos absolutos representa un incremento por 676 mmdp.

Desde luego, este proceder no es ningún sentido fortuito si se toma en cuenta que el mercado financiero ha reaccionado a la actuación de las instituciones más importantes en su estructura, es decir la *banca múltiple*³⁴. Que a partir del año 2000, decidiera dirigir la mayor parte de sus recursos a la ejecución de una agresiva estrategia de crédito al consumo y a la vivienda, que en aras de obtener altos márgenes de ganancia a bajos niveles de riesgo había sido implementada por la banca extranjera que recientemente había adquirido a los principales bancos de México, producto de la apertura a la inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos. Paralelamente se limitarían a financiar solo a aquellas empresas de mayor tamaño; situación que tendería a corregirse desde 2006 con la aparición de un número mayor de IFNB.

Esta condición, aunada a la desaceleración económica nacional explicaría por tanto el desplome de la participación de empresas en el financiamiento al sector privado no financiero en 2010, que comparado con el año 2000 registro 12.4 pp menos (ver cuadro 10).

Cuadro 10
Distribución del financiamiento al sector privado no financiero, según destino
2000-2010

Año	Financiamiento total ^{1/}	Saldos en mmdp			Participación %		
		Consumo	Vivienda	Empresas	Consumo	Vivienda	Empresas
2000	1,160	54	459	646	4.7	39.6	55.7
2001	1,159	75	469	615	6.5	40.5	53.1
2002	1,219	101	515	603	8.3	42.2	49.5
2003	1,354	132	568	653	9.8	42.0	48.2
2004	1,503	188	633	682	12.5	42.1	45.4
2005	1,670	277	700	693	16.6	41.9	41.5
2006	1,943	393	793	756	20.2	40.8	38.9
2007	2,341	498	894	948	21.3	38.2	40.5
2008	2,784	548	1,097	1,139	19.7	39.4	40.9
2009	2,911	492	1,178	1,241	16.9	40.5	42.6
2010	3,053	488	1,243	1,332	16.0	40.7	43.3

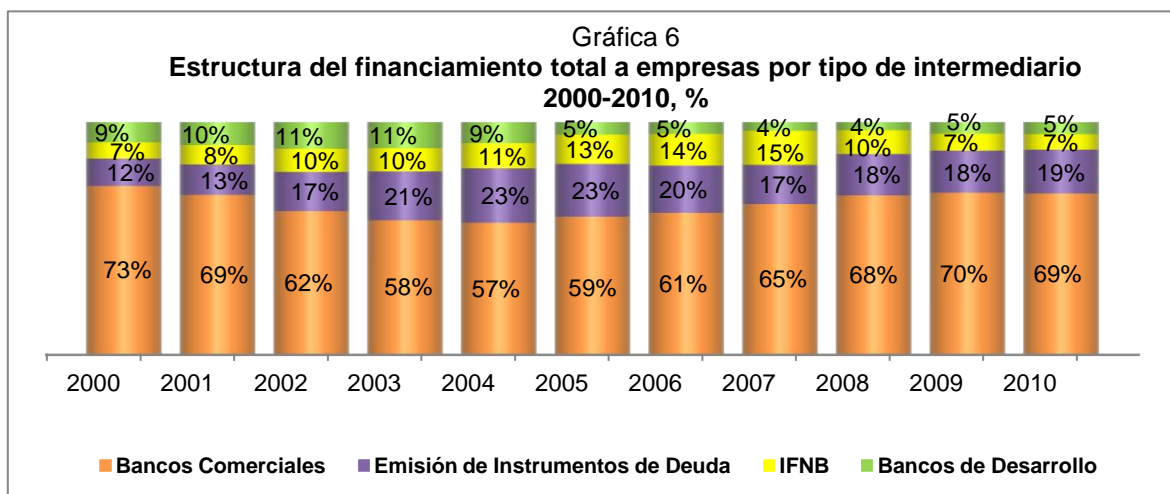
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero.

^{1/} Considera únicamente fuentes internas; Bancos comerciales, de desarrollo, IFNB, emisión de instrumentos de deuda, INFONAVIT y FOVISSTE (Cifras que muestran el promedio del año).

La cuestión ahora es, que del financiamiento que se ha otorgado a las empresas de 2000 a 2010, aproximadamente el 64% ha sido concedido por la Banca Comercial y solo un 7% por la Banca de Desarrollo, es decir, casi 3/4 del fondo empresarial se constituyó básicamente de los recursos bancarios (ver gráfica 6), lo que hace incuestionable el gran potencial del sistema bancario para promover la dinámica industrial en el segmento Pyme. Más aún, cuando del 28% restante del financiamiento empresarial, 18 pp son constituidos por la emisión de instrumentos de deuda, que por

³⁴ En este punto del análisis, se hará a referencia a la *banca múltiple* como sinónimo de la Banca Comercial.

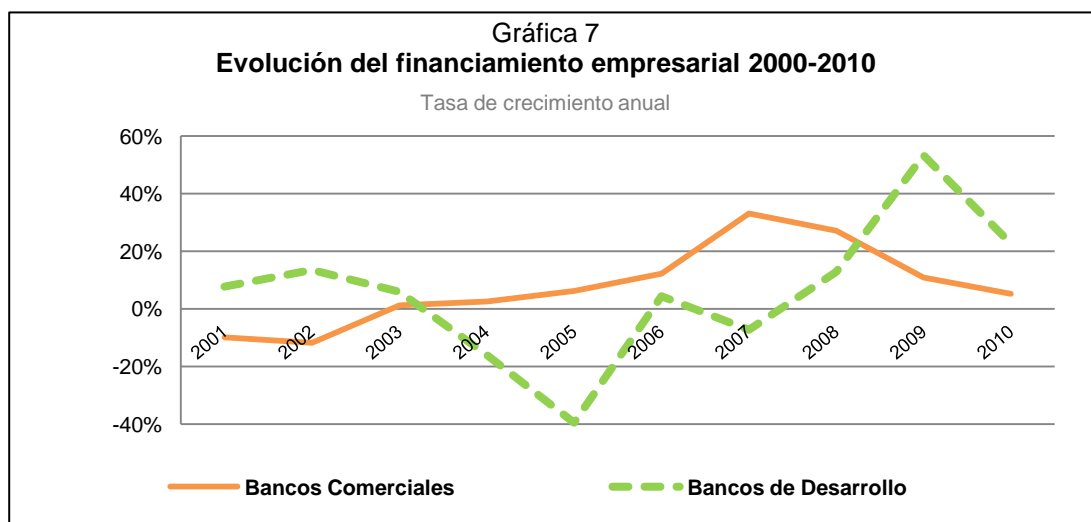
principio de cuenta es un mecanismo al que generalmente solo pueden acceder las grandes empresas, por lo cual resulta poco relevante como fuente de fondos para la Pyme.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero.

Ahora bien, es claro que del financiamiento otorgado a empresas por el sistema bancario, el volumen de los recursos de la Banca de Desarrollo es apenas significativo respecto al de la Banca Comercial (su asignación de fondos fue trece veces superior en 2010); al menos, a través de la concesión directa de fondos.

A pesar de ello es importante resaltar que la Banca de Desarrollo ha sido por excelencia la tercera fuente más elemental de crédito a la Pyme, derivada de conducta que la posiciona como un complemento de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero.

Esto hace posible señalar que las tasas de crecimiento del financiamiento por parte de ambas bancas son consistentes con la evolución de saldos a empresas, pues durante las fases recesivas en las que la Banca Comercial contrae o reduce su oferta de recursos, la Banca de Desarrollo adopta una conducta más activa. Análogamente, durante las fases de recuperación, expansión o estabilidad de la economía ésta limita su participación en el mercado, en tanto la Banca Comercial expande su dominio.

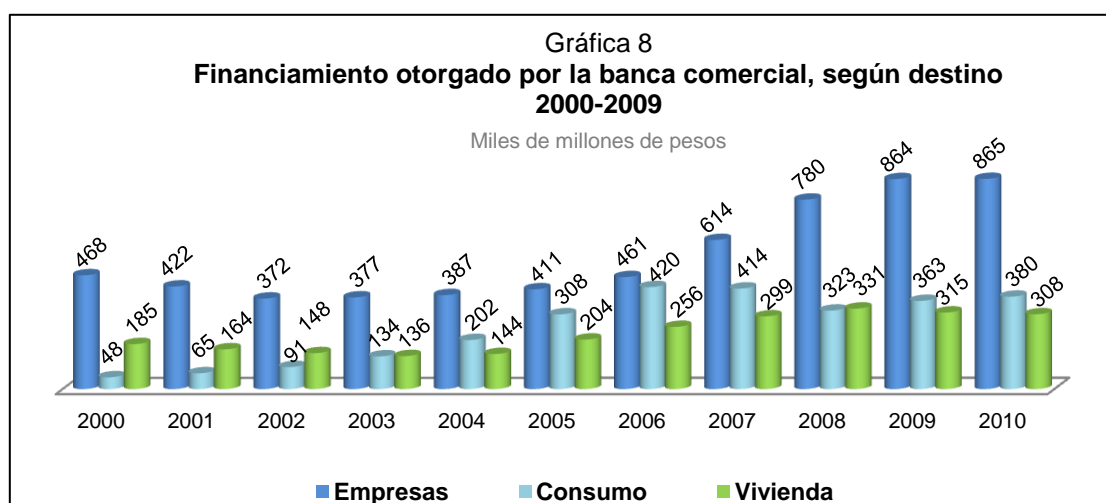
Por lo anteriormente expuesto y ante el ambiente económico por el cual atraviesa la economía mexicana, es importante considerar que elementos son los que influyen en esta conducta acogida por la banca múltiple y que indudablemente han incidido sobre el crédito a las Pymes.

2.5 La Banca Comercial y su influencia en el financiamiento a Pymes

En México la banca múltiple es el intermediario financiero más importante por el monto de recursos que administra, por lo que es factible suponer que la implementación de ellos, puede ayudar en gran medida a cubrir los requerimientos de las Pymes, al dotarlas vía financiamiento –indirectamente- del poder adquisitivo necesario para llevar a cabo la transformación del sector industrial y la producción misma.

Por supuesto, este enfoque tiene mayor trascendencia ya que involucra una reasignación de recursos por parte de la Banca Comercial, que en una escena de ruptura económica se encuentra ante el dilema de orientarlos hacia destinos que brindan menor certeza en la recuperación de fondos (consumo) pero que ofrecen mayores niveles de rentabilidad -de acuerdo al monto de las operaciones- o bien dirigirlos hacia las Pymes, capaces de emplearlos en acciones con mayor profundidad económica.

Respecto a lo anterior, resulta interesante mencionar que el progresivo direccionamiento de fondos hacia las empresas ha correspondido a una maniobra que ha buscado estabilizar la situación financiera de la gran industria con el exterior, inclusive, más allá de acciones financieras que hubiesen proporcionado recursos frescos para su desarrollo estructural; esencialmente explicada por las obligaciones que contrajo a través de los mercados internacionales de deuda.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico. Financiamiento Total al Sector Privado no Financiero.

Develando que, inclusive cuando el 2008 y el 2009 el financiamiento a empresas otorgado por la banca múltiple creció a una tasa promedio anual del 14.5% éste, no envolvía de ninguna manera una concepción que pugnara por proyectos industriales económicamente trascendentes o que buscara apoyar un sector en franco deterioro y escasamente dinámico. Que aunada a una gestión a penas restrictiva del

financiamiento al consumo y vivienda, hace innegable la preeminencia del principio inequívoco de rentabilidad, al observar que en 2009 aun bajo las condiciones internacionales imperantes, la banca múltiple en México obtuvo utilidades por 62,191 mdp que comparada a las de 2008 (utilidad neta 55,935 mdp), muestran un incremento del 11.2%; derivación innegable de estrategias maximizadoras del beneficio.

Si bien bajo condiciones rigoristas, esta noción podría no explicar del todo los elementos que han influido en la tendencia del financiamiento empresarial, conviene destacar que dicha percepción no es del todo errada, por lo menos en torno al contexto que rodea al fomento industrial y el desarrollo de la Pyme.

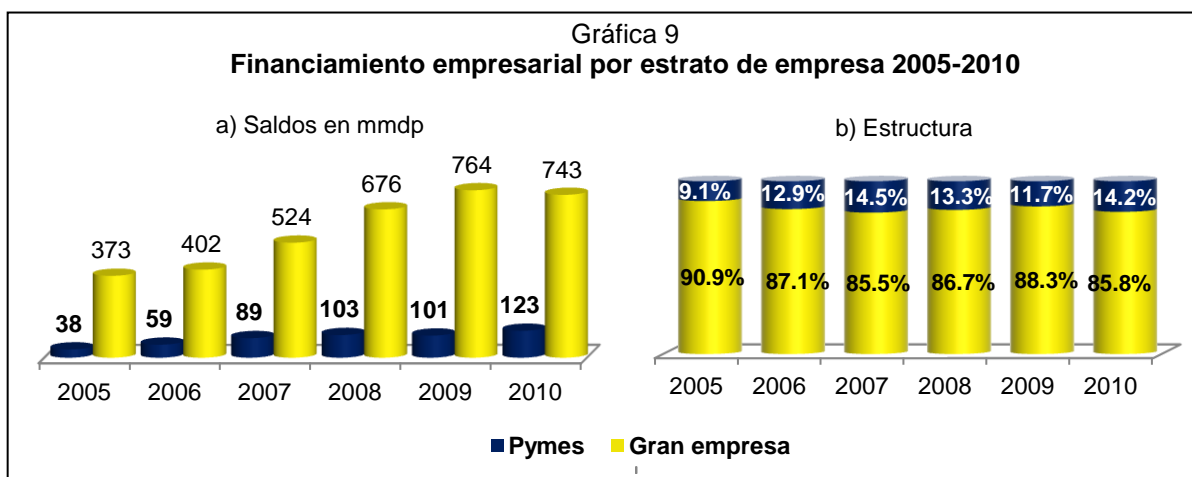
Seguramente podría llegar a pensarse que el creciente volumen de financiamiento a empresas otorgado por la Banca Comercial a partir de 2002, ineludiblemente puede haberle conferido de forma análoga a las Pymes recursos suficientes para su consolidación; en donde la decisión realmente determinante para poder promover el desarrollo de este segmento empresarial dependen de éstas y por tanto, no obedece a la actuación de la banca múltiple, ya que ha cumplido en su papel de proveedora financiera, en otras palabras se hablaría implícitamente de la existencia de un sistema bancario eficaz.

Sin embargo, esta aseveración sería poco precisa, pues aunque en términos absolutos el financiamiento a Pymes aumento en alrededor de 84, 766 mdp de 2005 a 2010 (*ver gráfica 9, a*), derivado fundamentalmente a que en 2006 y 2007 éste creció a una tasa promedio anual del 54%, mientras que en esos mismos años el monto de los fondos percibidos por la gran empresa crecieron a tasas menores a las mostradas por ellas; los recursos percibidos por ésta clase de empresas son apenas significativos.

Lo anterior pudiera parecer extraño, dado que, incluso con sorprendentes tasas de crecimiento, la distribución de los recursos bancarios entre gran empresa y Pyme es por mucho desigual, desde un punto de vista cuantitativo o productivo (aludiendo a las necesidades financieras que conlleva la representatividad dentro del tejido empresarial al interior de cada una de las actividades económicas). Lo que no es discutible, debido a que el rápido crecimiento del fondo financiero a favor de las Pymes se ha dado a partir de una base muy reducida por lo que cualquier variación en los saldos es relevante.

Precisamente dentro del periodo de 2005-2010 su participación llego a constituir en promedio el 13% del financiamiento total a empresas, además de incrementarse en cerca de 5.1 pp al pasar de un 9.1% en 2005 a un 14.2% en 2010 (*ver gráfica 9, b*). Cabe señalar que al igual que en sector empresarial en general, en este segmento es posible distinguir los efectos de la dinámica económica nacional e internacional; desde la mejora en su posición financiera como consecuencia de la aparición de más IFNB a partir de 2006³⁵, hasta su sucesiva contracción en 2008 y 2009 debido a la crisis internacional.

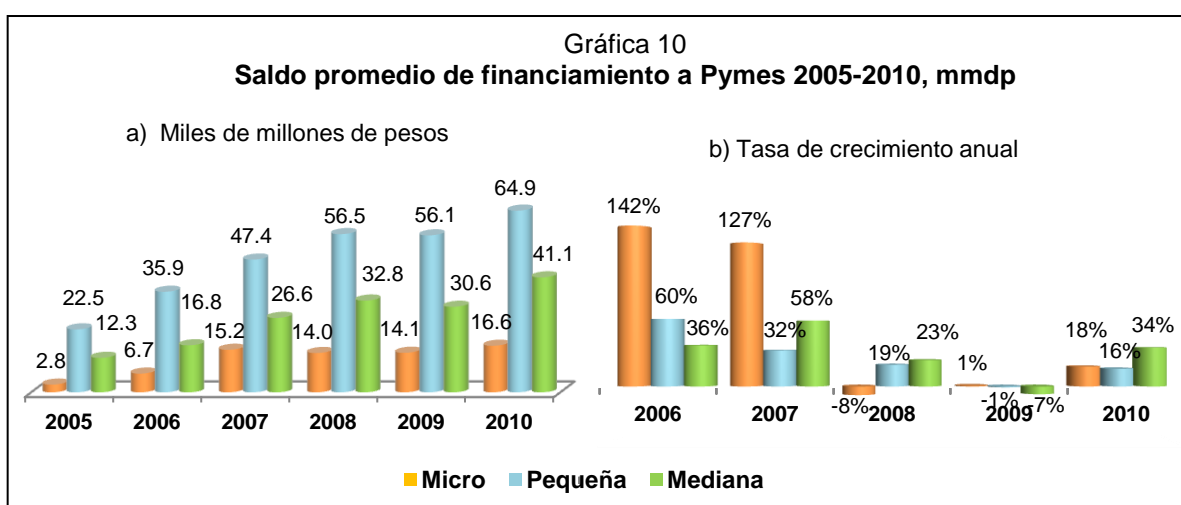
³⁵ Principalmente la proliferación de Sofomes subsidiarias de un banco o grupo financiero.



Fuente: Elaboración con datos de Banco de México y ABM. Financiamiento Total al Sector Privado No Financiero e Indicadores económicos y financieros.

Es de suponer, que la evolución del financiamiento al segmento Pyme no ha sido uniforme entre los estratos de empresas que lo integran. Pues, incluso cuando las cifras muestran que en términos generales el saldo promedio de financiamiento creció en cada uno de ellos, como consecuencia aparente de una mayor consolidación del sistema bancario.

Lo cierto es que, aún cuando entre 2005 y 2010, el saldo del financiamiento dirigido hacia las Pymes ha presentado sorprendentes tasas de crecimiento en algunos de sus estratos más que en otros, llevando por ejemplo, a que 2006 el saldo de financiamiento promedio de las microempresas creciera a una tasa nominal del 142%, que en términos absolutos representaba 3.9 mmdp más que el año anterior, mientras que el de la pequeña y mediana empresa crecía respectivamente a tasas del 60% y 36%(13.5 y 4.5 mmdp); en este periodo de tiempo, ha sido la pequeña empresa -en términos absolutos-, la que ha experimentado en la realidad una mayor expansión de su saldo; incluso en 2009 ésta obtendría 33,589 millones de pesos más que en 2005, en tanto, los saldos de la mediana y micro empresa crecerían en 18,237 millones de pesos y 11,376 millones de pesos respectivamente.



Fuente: Elaboración propia con datos de ABM. Indicadores económicos y financieros (varios).

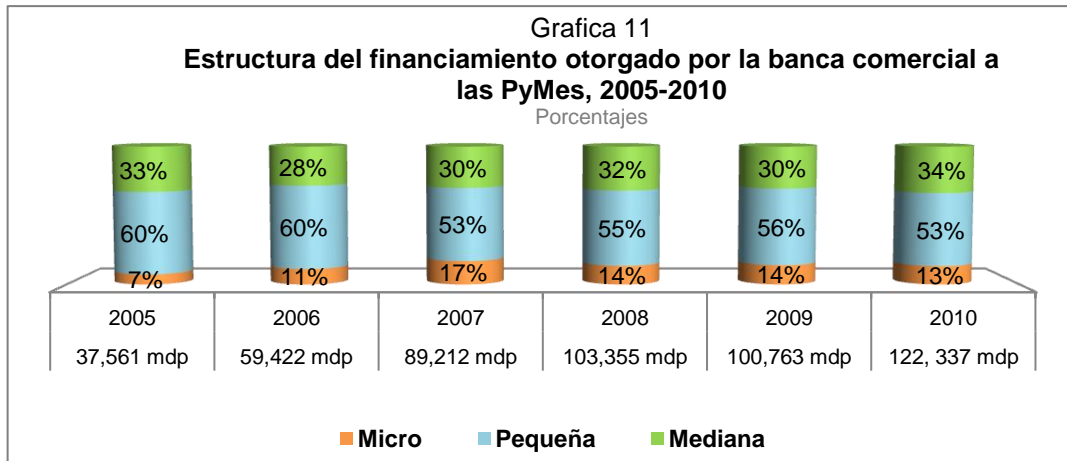
Por supuesto, no puede pasarse por alto que el desequilibrio del mercado financiero internacional repercutió de forma directa en estos resultados, ya que provocaría que para finales de 2009, el saldo del financiamiento de la mediana empresa disminuyera

en aproximadamente 2,229 mdp en comparación con el 2008, en tanto, en la pequeña solo se redujo en 452 mdp, y el saldo de la microempresa, inclusive aumentaría en 89 mdp. Pues la sustitución de financiamiento externo por financiamiento interno, llevado a cabo por la gran empresa, a consecuencia del rápido deterioro de las condiciones del mercado de deuda, que se observó a mediados de septiembre de 2008, conduciría a que la Banca Comercial Mexicana redujera los fondos de financiamiento a favor de las Pymes, con el objetivo de liberar recursos en el mercado y así, generar un mayor número créditos corporativos; que desde otro punto de vista, permitirían a los bancos, colocar sus recursos en opciones que les aseguraran mayores niveles de rentabilidad.

Haciendo manifiesto, que la disminución de los créditos a las pequeñas y medianas empresas, esencialmente, se debió a que en estos estratos se concentraba una masa de recursos financieros importantes, que eran susceptibles de ser utilizados con el mismo fin. Pues aunque a partir del 3T09, el comportamiento del flujo financiero de los bancos hacia Pymes recupero parcialmente su dinamismo. Desafortunadamente al cerrar el 2009, no se lograría contrarrestar la desaceleración de los dos primeros trimestres del año.

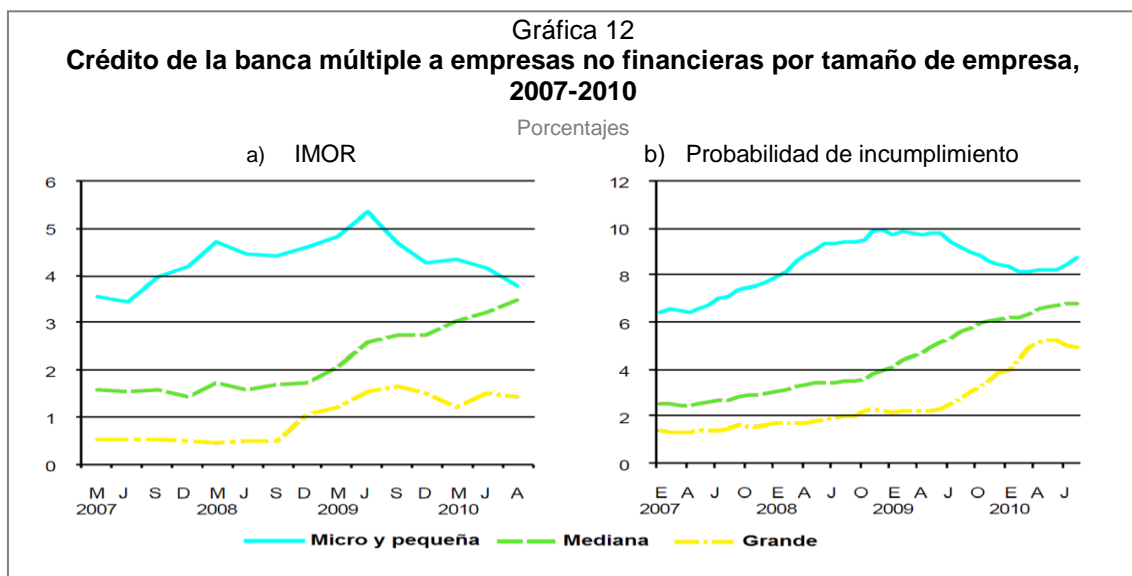
Ahora bien, lo verdaderamente delicado, es que desde el punto de vista de la Banca Comercial, las Pymes –especialmente la microempresa- no son consideradas como unidades productivas perfectamente capaces de participar como agentes dinámicos del cambio estructural y/o protagonistas en el proceso de desarrollo económico y peor aún, no son vistas como sujetos de crédito confiables; esto porque la escala de sus operaciones les confieren una bajo potencial de crecimiento que es acentuado en unidades económicas de menor tamaño.

En la práctica, esta apreciación es fundamental para explicar la distribución del financiamiento entre los distintos estratos que integran a las Pymes, pues la menor o mayor participación en el fondo financiero, se da en parte, porque el tamaño de cada empresa es asociado a un nivel de certeza o incertidumbre en torno a la recuperación del crédito por parte de la Banca Comercial. Solo de 2005 a 2010, del financiamiento total dirigido hacia las Pymes, se destino en promedio un 31% a la mediana empresa, un 56% a la pequeña empresa y solo un 12% a la microempresa; siendo esto, perfectamente congruente si se hace la consideración de que en promedio se asigna casi $\frac{1}{8}$ parte de los recursos a un estrato que representa más del 95% de unidades económicas de éste segmento, pero que en su mayoría opera en un estado de informalidad e inclusive de ilegalidad (De la Garza; 2008); a la vez que la asignación de recursos hacia las medianas empresas es relativamente superior, respecto a las pequeñas empresas, dado que logran concentrar poco más de la mitad del financiamiento captado por ésta última con una estructura empresarial aproximadamente 5 veces menor.



Fuente: Elaboración con datos ABM. Indicadores económicos y financieros (varios).

En esta misma perspectiva, asegurar que el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa se han convertido este contexto en la utilización más riesgosa, encarna un absurdo financiero cuando se observa que desde marzo de 2007 hasta agosto de 2010 el IMOR de la gran empresa se ha incrementado en alrededor de 0.8 pp (*ver gráfica 12, a*), mientras que el de la micro y pequeña empresa se ha incrementado solo en 0.2 pp, indicando una mayor estabilidad de los créditos concedidos y que inclusive cuando IMOR de la mediana empresa aumento en aprox. 1.9 pp, éste podría exponerse como un efecto lógico por falta de liquidez, a raíz de problemas financieros mostrados durante el 2008 por algunos de sus principales clientes (grandes empresas) que inevitablemente les impidió hacerse de recursos y por tanto, cumplir con sus obligaciones bancarias y comerciales con sus proveedores; que además no pudo ser atenuada ante una mayor restricción de recursos frescos.



Fuente: Banco de México. Reporte del Sistema Financiero 2010.

Cabe añadir que este posible juicio del sistema bancario refleja también, un desconocimiento relativo de la realidad mexicana sobre la Pyme debido a que muy probablemente los niveles más altos de morosidad o las proyecciones de incumplimiento presentadas en la *gráfica 12*, pueden encontrar justificación si se acepta que a diferencia de la gran empresa habitualmente el financiamiento que se les concede, no es otorgado a un costo competitivo, con plazos y montos razonables que sean adecuados a los proyectos de estas unidades económicas, que en muchas ocasiones cumplen con mayor puntualidad y responsabilidad sus compromisos

financieros que muchas grandes empresas y que ante la imposibilidad de renegociar su préstamo, éste se hace impagable e incurren en morosidad.

En efecto, podría suponerse que ante tal situación las Pymes tienen la opción de recurrir a Intermediarios Financieros No Bancarios que les concedan mayor confiabilidad a través de sus operaciones de financiamiento. Empero, esto no representa una opción factible, debido a que ocasionalmente este tipo de intermediarios no son capaces de proveer de la cantidad suficiente de recursos a las Pymes, aún cuando sus requisiciones sean menores en comparación con la gran empresa. Por lo que, únicamente podría llegar a ser viable, siempre que pudieran asignar un volumen de financiamiento adecuado y bajo condiciones más competitivas; de lo contrario, tal decisión no tendría razón de ser.

Lamentablemente, no es posible asegurar que la interrelación con este otro tipo de intermediarios favorezcan las condiciones del financiamiento para las Pymes, ni mucho menos, que los bancos se verán forzados a mejorar sus proposiciones de crédito a consecuencia de su participación.

De ahí, que deba reconocerse, que la ausente aptitud para obtener el apoyo de la Banca Comercial en condiciones favorables, es un problema que posiblemente deberá seguir afrontando la Pyme mexicana, ya que, las opciones y estrategias de desarrollo económico que se basan en ella, no pueden comprenderse, sin aquella difícil pero inevitable interacción con el sistema bancario. Ante tal situación, la Pymes debe analizar con cautela la posibilidad de adquirir de una obligación financiera, en otras palabras, deben decidir si los beneficios que le traerá el financiamiento bancario, serán suficientes como para hacer frente al costo financiero del préstamo, ya que de no ser así, este podría resultar contraproducente; llevándolas inclusive a desaparecer.

2.6 La transformación de la estructura Pyme y mercado del crédito

Las condiciones establecidas en el mercado hacen necesario que cualquier micro, pequeña o mediana empresa, sin importar la actividad productiva en la que participan, deba ajustarse a los esquemas de producción y competencia, que surgen en el transcurso del tiempo. Pues de no advertir el carácter temporal del sistema productivo de la empresa e inclusive del producto mismo ésta terminara por ser expulsada del mercado³⁶, aún cuando los rendimientos o las ganancias que perciben por su instrumentación, pudieran crear la ilusión de que bajo ese esquema puedan mantenerse en el largo plazo, aún con la entrada de más competidores.

En efecto no puede cuestionarse este hecho, pues cualquier empresa que permanezca sin cambios, vera inevitablemente reducir su importancia en la actividad en la que incursiona, sobre todo si ésta es caracterizada por una gran dinámica técnica o un mercado en el que continuamente cambia las preferencias de consumo.

En esta circunstancia, el término de transformación, no deberá ser llevado por las Pymes a un dimensionamiento sumamente simple, que las conduzca únicamente a reemplazar maquinaria y equipo antiguo, por otra u otro que mantengan exactamente las mismas características, dado que se busca, poder transformar su estructura

³⁶ J.A. Schumpeter. 1944. *Teoría del desenvolvimiento económico*. (México, Fondo de Cultura Económica). Pág. 209. Los rendimientos de todo negocio cesan al cabo de un tiempo; todo negocio cae en la insignificancia sin permanece incambiado.

productiva, para asegurar su permanencia y éxito, desde la perspectiva económica de desarrollo.

Lo anterior, es lo que hace que la relación que se da entre las Pymes y el sistema bancario, se convierta en el núcleo central de este tema; al ser el financiamiento, uno de los eslabones que las separa de este objetivo, desde el momento en que éstas se ven obligadas a recurrir al crédito. Pues a partir de esta necesidad, no solo se inicia una negociación aislada que involucrará a agentes individuales. Por el contrario se inicia una negociación intersectorial entre oferentes y demandantes; ya que por una parte se encuentran las empresas de este segmento, que estarán dispuestas a solicitar un préstamo, para así desarrollar su potencial productivo -partiendo de la idea, que deberá ser ésta la principal razón por la cual la Pyme deba recurrir al financiamiento- y mejorar sus condiciones de rentabilidad; con el conocimiento previo de que más tarde deberán pagar un precio por el uso de éste servicio financiero, a aquellos agentes que les provean de los recursos que demandan. En contraparte, se hallan algunas instituciones bancarias que estén dispuestas a hacer frente a dicha petición, siempre que exista un beneficio que compense la perturbación que les provoca colocar sus valores en esta clase de unidades económica, sin que limiten sus posibilidades de crecimiento.

Sin embargo, es precisamente la falta de afinidad entre oferentes y demandantes, lo que ha impedido que dentro del Sistema Financiero Mexicano, los recursos financieros sean canalizados hacia actividades que permitan el desarrollo de las Pymes. Particularmente, por la baja estimación de la Banca Comercial hacia los estratos de empresas que las integran; así como también, por la marcada abstinencia de la micro, pequeña y mediana empresa en acceder a créditos bancarios.

Indudablemente, el uso de los recursos depende de ciertos acontecimientos que orillen a demandantes u oferentes a elegir si la recepción o asignación del financiamiento representa para cada uno de ellos la opción más benéfica, además de la existencia de factores inherentes a cada grupo de agentes. De aquí que deban considerarse que circunstancias estructurales y/o administrativas de ambos sectores (bancario y Pyme) que influyen en ésta corriente financiera.

2.7 La concesión del crédito bancario: una percepción de rentabilidad

Es conveniente reconocer que aun cuando en términos generales el sistema bancario mexicano haya sido diseñado para atender las necesidades del sector empresarial en su conjunto, los cambios presentados en su configuración han evidenciado una organización inadecuada que respalde los requerimientos de la micro, pequeña y mediana empresa. Mostrando que sus principales intereses se resumen solo en aquellos agentes –sean o no empresas- que estén dispuestos a compensar el desvío de recursos que este tipo instituciones realizan de algunos otros sectores de la economía hacia ellos o bien que representen un menor riesgo, sin importan que su utilización sea o no para fines productivos. No pudiendo negar, que en parte, la restricción financiera a Pymes, obedece a un sentido de aversión al riesgo; más aún cuando la combinación de motivos económicos, ajenos al mercado mexicano han vulnerado a una estructura financiera que posee una debilidad casi natural.

Desde luego, la astringencia crediticia de la Banca Comercial hacia este segmento, no es una característica nueva que apareció durante 2008 y 2009 con el turbulencia de los mercados internacionales, dado que el esquema bajo el cual se da la asignación los

fondos, se encuentra delineado conforme a las reglas de un sistema bancario cercano al oligopolio que ofrece mayor condescendencia a las grandes corporaciones industriales. Lo que hace que el sistema bancario delegue la toma de decisiones un reducido pero importante grupo de bancos.

Así en 2010 la banca múltiple en México integrada por 41 instituciones³⁷, se encontraba intensamente concentrada, pues tan solo seis de los bancos más grandes³⁸ poseían aproximadamente el 78% de los activos totales y el 82% de la cartera total de crédito. Esta última constituida en alrededor de un 48% por crédito empresarial, un 20% a consumo, 17% a vivienda y el resto por crédito a entidades financieras y gubernamentales. Cabe de destacar que este grupo de bancos asignaron aproximadamente el 74% del crédito comercial a los 300 mayores acreditados³⁹, lo que ratifica la menor disposición y volumen hacia acreditados o empresas de menor tamaño que con anterioridad se había expuesto en apartados anteriores.

Como se ha venido formulando, desde el punto de vista de los bancos el otorgamiento del financiamiento se da generalmente a partir de su percepción de rentabilidad, que guiados por ella establecen condiciones crediticias –muchas veces poco ventajosas para el empresario- que aseguren en parte la cristalización de sus pretensiones, así mismo que existe en ellos la persistente concepción que vislumbra a la Pyme, como una unidad económica poco confiable (financieramente hablando).

2.7.1 Elementos que limitan la concesión de crédito a las Pymes

Aunque la baja canalización de los recursos bancarios hacia las Pymes, pudiera explicarse como una derivación de la conducta rentista de la Banca Comercial, en su deseo por obtener el máximo de beneficios. No puede evitarse el precisar, que existen algunos elementos que circunda la figura de la Pyme, que influyen en esta decisión; indiferentemente, de que estos pudieran ser una consecuencia de la fuerte restricción crediticia, por lo que a continuación se destacan a algunos de ellos.

2.7.1.1 Información asimétrica

La calidad y cuantía de la información son indudablemente uno de los elementos que han llevado a la Banca Comercial a establecer elevadas condiciones crediticias, con el objetivo de reducir el margen de riesgo que implica la cesión de recursos a la Pyme a través de sus distintos mecanismos, aun cuando ello ha contribuido a agudizar el severo problema de información asimétrica. En buena medida porque al carecer de registros contables y/o de operación administrativa que avalen su estabilidad financiera o la rentabilidad de sus proyectos, algunas de estas empresas tienden a ocultar, distorsionar o crear información que les permita ajustarse a la requisición bancaria.

La baja confiabilidad de la información se convierte entonces, en un fuerte incentivo que guía a los bancos a incrementar sus exigencias financieras para ofrecer certeza a los recursos que comprometerán y no caer en una situación de selección adversa. A

³⁷ BBVA Bancomer Servicios fue fusionado a BBVA Bancomer, S. A., en julio 2009 y GE MONEY se extingue por escisión con fecha de 20 de marzo de 2009.

³⁸ BBVA Bancomer, Banamex, Mercantil del Norte (Banorte), HSBC, Inbursa y Santander.

³⁹ CNBV. Boletín estadístico de la banca múltiple junio 2009. Los 50 mayores acreditados concentraban el 48% del crédito comercial, en tanto los 100 mayores participaban con un 60%.

pesar de ello son precisamente esas las circunstancias las que alejan a las Pymes más sanas –que prefieren buscar alternativas menos costosas- y de proyectos con mayor factibilidad económica del sistema bancario, dejando a aquellas empresas más riesgosas⁴⁰.

Como producto de lo anterior, la banca deberá decidir si distribuye su cartera de crédito entre empresas con un alto riesgo de incumplimiento o bien reducir el flujo monetario hacia ellas. En efecto esta proposición, resulta menos controversial para la banca, pues es casi lógico que eligiera la segunda opción.

2.7.1.2 Informalidad de las Pymes

A lo anterior debe agregarse, que el menosprecio de las pequeñas empresas como sujetos de crédito dentro del sector bancario, desafortunadamente también se sustenta en el hecho de que una gran proporción de Pymes en México operan bajo el cobijo de la informalidad.

Que la percepción bancaria relaciona a una falta de capacidad organizativa e incumplimiento económico, pues el no ser un establecimiento formal, se llega a suponer que la empresa carece compromiso económico de acuerdo a las leyes de operación industrial y por tanto el proveerle de recursos puede traducirse en un préstamo irrecuperable. Esta noción, cobra relevancia sobre todo cuando se descubre que solo en el 2008 existían cerca de 3, 716,843 Pymes en operación, de la cuales solo 824,039 se encontraban registradas ante el IMSS, esto es solo un 22% eran formales.

2.7.1.3 Escasa experiencia empresarial y reducida viabilidad económica de los proyectos

Aceptar que el apoyo crediticio es un elemento importante para efectuar inversiones en modernización e innovaciones como parte medular del desarrollo empresarial, es una de las razones fundamentales por la cuales el empresario debe acceder al financiamiento. De ahí que el diseño y planeación de un proyecto cobre especial relevancia al momento de solicitar un crédito bancario.

En la realidad, solo un número reducido de proyectos presentados por pequeñas empresas son financiados por el sistema bancario debido a que el empresario carece experiencia o bien el proyecto carece de un sustento técnico adecuado; implantando un ambiente de inseguridad alrededor del solicitante. Pues antes de que banco pueda conceder los recursos, deberá analizar si éste posee la capacidad técnica o directiva para lograr los objetivos que se plantean en proyecto de inversión que desea llevar a cabo.

Como complemento de lo anterior, el proyecto de inversión deberá mostrar un análisis técnico minucioso que muestre la viabilidad del proyecto, a la vez de una factibilidad económica razonable y realista, capaz de mantener y generar los recursos suficientes para hacer frente a las obligaciones del crédito; en caso contrario se limitara a rechazar toda petición, aun cuando el proyecto pueda tener éxito.

⁴⁰ Ramón Lecuona Valenzuela .2009. "El Financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente" en *Economía UNAM* 17. (México, UNAM). Pág. 80.

Por supuesto el obstáculo no parece ser definitivo, pues podría ser subsanado, la cuestión es que algunas empresas ante la negativa de la banca deciden renunciar al proyecto o bien buscar otras formas para financiarse.

2.7.1.4 Alta mortalidad inherente a las Pymes

Es claro que todo proyecto o empresa mantiene intrínsecamente un nivel de éxito o fracaso, independientemente de su tamaño. Pero la alta tasa de mortalidad de este segmento ha estimulado a los bancos a reducir la canalización de recursos hacia esta clase de empresas, pues su eventual desaparición ofrece un bajo sustento que asegure el retorno del financiamiento otorgado.

Es conveniente reconocer que aunque este comportamiento estructural no es propio de las Pymes mexicanas, la muerte de aproximadamente el 80% de las Pymes se creadas anualmente⁴¹, se tornan en un aliciente considerable de riesgo que es imposible pasar por alto, explicando la renuencia de la banca a rechazar las solicitudes provenientes de estas entidades. Al ser verdaderamente difícil para ésta identificar que proyectos tienen mayores posibilidades de éxito o fracaso.

2.8 Posición de las Pymes en México frente al financiamiento bancario

Nadie puede negar el contraste existente en el sistema bancario mexicano, cuya baja canalización de recursos otorgados hacia la Pyme por medio de las instituciones que lo constituyen es claramente insuficiente en relación a las exigencias de un segmento empresarial que en términos de empleo y producción es de gran importancia económica para el país.

En particular, si se acepta que el costo del financiamiento (la tasa de interés) ha actuado como el freno principal en su desarrollo, por su impredecible comportamiento que constantemente atrae o rechaza al empresario, el cual se encuentra inmerso en un Sistema Financiero en el que el ofrecimiento de recursos financieros es limitado –no importando su volumen- y la demanda efectiva de éstos es francamente superior. Obligando a las Pymes a internarse en la búsqueda de formas alternativas de financiamiento que le permitan ejecutar su proyecto, sin que este pueda ser mermado por el excesivo costo financiero, al cual podrían enfrentarse con algún otro intermediario bancario.

La proposición anterior puede confirmarse a partir de la información proporcionada por Banco de México en la *Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio*⁴², que muestra con claridad que desde la perspectiva empresarial, las Pymes han encontrado en otros agentes e instituciones fuentes importantes de crédito.

Desde el año 2000 hasta el 2010, los proveedores se han mantenido como la principal fuente de financiamiento a Pymes, al apoyar a más del 50% de las empresas de estos estratos con un crédito; así mismo, su importancia se incrementado en estos años de

⁴¹ El Universal. 2009. "Mueren 80% de las MiPyMEs en su Primer año". 17 de diciembre.

⁴² La Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio no considera propiamente a la microempresa, no obstante se le puede situar en el rango que contempla a la pequeña empresa. El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997: pequeñas = 1-100 millones de pesos; medianas = 101-500 millones de pesos; grandes = 501-5000 millones de pesos; y AAA = más de 5000 millones de pesos.

manera casi sostenida en un promedio de 2.7 pp anuales, permitiéndoles que en 2010 ayudaran al 82.4% de las Pymes encuestadas.

A pesar, de que durante 2008 y 2009 gran parte de las empresas proveedoras se enfrentaron a graves problemas de liquidez, por la gran cantidad de mercancía colocada a crédito entre este tipo de unidades económicas, que las llevaría a endurecer las exigencias de cobro para hacerse de recursos, que por consecuencia, obligaron a la Pyme a solicitar préstamos de un sector bancario aparentemente estable y con ello cumplir las peticiones de pago. No siendo inesperado, que en 2008 y 2009 la participación de los proveedores disminuyera en 4.7 pp; lo que representa aproximadamente la misma proporción en la que el sistema bancario incremento su participación. No obstante, su preeminencia como fuente de crédito demuestra la mayor disponibilidad que existe por parte de este tipo de agentes para financiar a las micro, pequeñas y medianas empresas, en comparación de otras fuentes financieras tales como los bancos comerciales.

Esta posición se deriva a que durante este mismo periodo, en promedio solo el 18.9% de las Pymes accedieron a un crédito concedido por la Banca Comercial; pues desde el 2000 hasta el 2007, los bancos habían venido reduciendo paulatinamente su participación, la cual solo se revertiría a partir de 2008, posiblemente como resultado de la mayor disposición de las Pymes a solicitar un préstamo bancario y la extensa instrumentación de programas anticrisis ejecutados por la Banca de Desarrollo a través de estos intermediarios financieros. Provocando que para el 2010 el 24.8% de estas empresas recibieran recursos de la banca privada.

Por otra parte, puede decirse que aunque la Banca de Desarrollo ha apoyado a menos del 2% de las Pymes, exhibiendo una reducida participación en el apoyo empresarial (*ver cuadro 11*), esta condición se da, porque sus operaciones de primer piso se han visto reducidas, como resultado directo de su colocación en el segundo piso.

Cabe mencionar que, independientemente del favorable comportamiento del sistema bancario que se ha prolongado desde 2008 hasta el 2010 –Banca Comercial y de desarrollo- con un repunte de 8.8 pp en su participación con relación al 2007, no se puede eximir el hecho de que menos ¼ parte de las Pymes obtengan crédito a través de él.

Cuadro 11
Estructura de las fuentes de crédito a Pymes, 2000-2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ^{1/}
Proveedores	55.9	58.9	60.6	61.3	60.6	62.5	63.7	65.2	60.1	60.5	82.4
Bcos. Comerciales	21.5	19.5	17.9	17.2	18.1	16.8	17.6	15.8	18.5	20.2	24.8
Grupo corporativo	13.9	12.7	13.7	14.0	13.9	13.3	12.8	13.4	13.6	13.0	15.1
Oficina matriz	2.9	2.7	2.4	2.6	2.4	3.4	2.5	2.1	3.0	2.4	0.9
Bcos. De Desarrollo	2.1	2.2	2.2	2.1	2.1	1.7	1.1	1.3	1.2	1.8	1.1
Bcos. Extranjeros	3.2	2.8	2.4	1.9	2.2	1.7	1.8	1.6	2.4	1.7	1.7
Otros pasivos	0.5	1.3	0.8	0.9	0.8	0.6	0.6	0.6	1.1	0.4	0.4

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

1/ Cifras correspondientes al nuevo criterio adoptado por la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio 2009, para empresas con menos de 100 empleados.

Ciertamente, es posible hallar pequeñas diferencias en la percepción de los estratos que componen a las Pymes, por ejemplo en 2009 el 65.7% de pequeñas empresas y el 55.2% de medianas empresas recurrieron a los proveedores, respectivamente el 19% y 25% consiguieron un préstamo bancario. Enmarcando, que cuanto menor es el tamaño de la empresa, menor es también su disposición a solicitar apoyo del sistema bancario, debido a que la negociación con los bancos se da condiciones más

desfavorables o por existe entre este tipo de empresas menor información de los instrumentos de crédito que ofrece.

En virtud de ello, es evidente que inclusive con la contracción de crédito de proveedores en 2008 y 2009, el vínculo entre la banca local y las Pymes es aún endeble, como resultado de la incapacidad de las empresas de este segmento para obtener recursos; develando la ausencia de esquemas de crédito competitivos por parte de estos intermediarios, lo suficiente como para reducir la importancia de los proveedores. Pues si bien, se carece de la información que confirme las condiciones, plazos y tasas a las cuales estos últimos otorgan crédito, puede suponerse que esto ofrece una mayor ventaja desde una perspectiva de costos; pero que lamentablemente por su naturaleza, no son susceptibles de ser invertidos en investigación, desarrollo o mejoras en la planta productiva, debido a que son créditos otorgados en especie que solo ayudan a paliar las necesidades de producción de la empresa⁴³.

No obstante, también podría puntualizarse que los recursos que perciben las Pymes del sector bancario, exponen una fuerte orientación hacia el financiamiento de corto plazo, a fin asegurar la operación sobrevivencia de la empresa. Así lo demuestra la aplicación de fondos que llevaron a cabo las Pymes entre 2000 y 2010, pues durante este periodo del total recursos bancarios obtenidos en promedio el 68.6% han sido utilizados para el pago de capital de trabajo, 14.2% en inversiones, 11.0% para la reestructuración de pasivos y solo un 4.7% en operaciones de comercio exterior. Develando un elevado porcentaje de crédito dirigido a capital de trabajo y la baja participación subsecuente de la inversión, poniendo de manifiesto que los créditos bancarios, han adoptado una suerte proveedores de liquidez de muy corto plazo y cuya verdadera trascendencia no radica en efectuar inversiones de modernización, investigación o desarrollo.

Más allá de los resultados arrojados por la *EECMC* en los que se observa que en 2008 y 2009 el capital de trabajo tuvo como destino de crédito una tenue disminución de 2.7 pp con respecto del 2007 y la inversiones se hayan visto incrementadas en 5.0 pp en el mismo año de referencia (*ver cuadro 12*), indicando una mayor disposición a invertir en su planta productiva. Esta formulación, adquiere limitada importancia si se tiene en cuenta que para 2010 dicho rubro presentaría una contracción superior al aumento registrado en los dos años anteriores, a un punto, que el porcentaje de Pymes que le dieron este uso a los créditos bancarios, sería menor que en el 2000.

Cuadro 12
Destino del crédito bancario en las Pymes 2000-2010,%

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ^{1/}
Capital de trabajo	64.3	68	67.6	69.8	65.8	66.5	66.4	66.1	65.8	63.4	90.9
Inversión	13.5	13.2	11.4	10.3	12.3	15.6	15.7	14.6	18.7	19.6	11.4
Reestructura de pasivos	12.8	10.8	13.3	10.1	13.5	10	8.8	10	8.7	9.7	12.8
O. de Comercio Ext.	6.8	4.7	5.4	4.8	5.4	4.3	3.7	3.4	5.1	4.8	3.1
Otros propósitos	2.7	3.4	2.3	4.9	3.1	3.7	5.5	6	1.7	2.5	3.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

1/ Cifras correspondientes al nuevo criterio adoptado por la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio 2009, para empresas con menos de 100 empleados.

Queda claro, que la conducta inversionista del segmento Pyme se encuentra prematuramente desarrollada, pues los impulsos de modernización, investigación o desarrollo generalmente se plasman en el marco del autofinanciamiento; aun cuando ello signifique un retraso en la ejecución de los proyectos. No obstante ante la

⁴³ Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República 2002. *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México, Evolución, Funcionamiento y Problemática*, (México, Senado de la República)

exigencia de la modernización e innovación empresarial de las Pymes se hace inobjetable que ésta deberá recurrir en algún momento, al crédito proveniente de agentes ajenos a la empresa.

Es por ello que no puede ignorarse la importancia que tienen y pueden tener las barreras crediticias que perciben estas empresas como un estímulo negativo para alejarse del sistema bancario mexicano, así como de las circunstancias económicas que incrementan dicha abstinencia.

2.8.1 Limitantes que impiden el acceso al crédito bancario

Desde el punto de vista de las Pymes, los problemas para acceder al crédito bancario se expresan en los siguientes motivos:

2.8.1.1 Aumento en los montos exigidos como colateral

La obtención de recursos financieros otorgados por los bancos, es una de las acciones más difíciles de realizar por parte de las Pymes en México, debido a que gran número de ellas son incapaces de ofrecer la información suficiente que demuestre su calidad como sujetos de crédito, es decir, no se encuentran en posición de demostrar que pueden asumir una obligación financiera y por tanto respaldar su compromiso de pago.

En estas circunstancias, los bancos se ven motivados a exigir un conjunto de garantías (inmuebles, depósitos bancarios, etc.) que puedan amparar su solicitud de crédito (López, 1995) y que se incrementan, en muchas ocasiones a consecuencia de la baja estima sobre su capacidad para administrar con eficiencia los recursos que se les asignan, suponiendo que esto significa para ellos pérdidas potenciales que se necesitan ser cubiertas.

Infortunadamente para la Pyme, en muchos casos este requisito se convierte en un elemento casi imposible de cubrir, ya que consecuentemente se les exige garantías que pueden llegar a duplicar el valor del préstamo demandado, lo que termina por hacerlas desistir; no porque no se encuentren dispuestas a otorgarlas, sino porque carecen del patrimonio para hacerlo.

De ahí que por ejemplo en el 2009 y 2010, el 15.5% y el 26.0% de las Pymes señalaran respectivamente que los montos exigidos como colateral, son una barrera que impide su acceso al crédito bancario. Quizá, porque ocasionalmente el volumen de las garantías resulta ser mayor al patrimonio del cual disponen o son exageradas respecto a los recursos que se solicitan, lo que provoca que se descarte al banco como una fuente de financiamiento.

Promoviendo paralelamente una retroalimentación negativa, pues por una parte este alejamiento del sistema bancario, les impide a las Pymes crear un historial crediticio con este tipo de instituciones y por otra parte, la ausencia de esta información incita a los bancos a seguir exigiendo garantías; lo que desde luego no justifica, que estas lleguen a ser excesivas.

2.8.1.2 Altas tasas de interés del mercado

Las altas tasas de interés de los bancos en México han llevado a gran número Pymes a desistir sobre sus solicitudes de crédito, debido a que aún cuando logran obtener fondos bancarios para invertirlos en un proyecto y este resulta ser exitoso; las ganancias son prácticamente absorbidas por los intereses que genera el préstamo, lo cual deja para ellas un reducido margen de ganancias que desde su perspectiva puede no retribuir el esfuerzo y tiempo invertido, que inclusive pudo haber sido mayor sin hubiesen empleado su capacidad productiva en otra actividad más redituable. En otros casos, las elevadas tasas, merman la viabilidad del proyecto como resultado de los vaivenes a los que encuentran sujetas.

En México esta percepción ha sido la de mayor predominancia, pues hasta antes de 2009, aproximadamente el 30% de las Pymes la citaban como la causa principal por la que se alejaban del crédito ofrecido por la Banca Comercial; todavía en 2010, el 35% de estas empresas la citarían como la cuarta limitación para acceder a un préstamo de esta naturaleza.

2.8.1.3 Demanda actual y/o esperada de productos o servicios

Toda empresa sabe que su participación dentro del mercado, no asegura totalmente se lleve a cabo una colocación satisfactoria de sus bienes y/o servicios en la economía, debido a que existe la posibilidad de fracasar en su intento.

Si bien para el caso de la Pyme mexicana este elemento es relativamente de baja importancia, dado que de 2000 a 2010 en promedio el 14% de las Pymes lo mencionan como uno de los factores que les hacen abstenerse al financiamiento bancario. Las crecientes expectativas de contracción económica que se han presentado desde crisis financiera de 2008 han provocado que hasta el 2010 cerca del 36% de las micro, pequeñas y medianas empresas hicieran referencia a que el deterioro de la demanda de sus productos les imposibilitaba el acceder a un crédito bancario (*ver gráfica 12*).

Lo cual resulta perfectamente congruente, si se toma en cuenta que podría resultar impagable, sí el mercado de la actividad en la cual participan no presenta un comportamiento que asegurara la absorción de su producción, en otras palabras, la inversión productiva de los recursos bancarios dentro del proceso productivo de la empresa no da certeza de que sus mercancías puedan ser vendidas y con ello obtener ingresos para el pago obligaciones concertadas con el banco.

2.8.1.4 Restricciones en las condiciones de acceso al crédito

Las exigencias de la información financiera de la empresa, de la rentabilidad de proyecto –si el crédito solicitado es para tal fin-, la requisición de garantías, elevadas tasas de interés y un historial crediticio sano (*ver cuadro 13*), son solo algunas de las restricciones que se originan dentro de una estructura bancaria que asigna financiamiento a unidades económicas que excepcionalmente cubren perfectamente los requisitos anteriores.

Esto porque su sensible naturaleza y la génesis de su estructura no obedece propiamente a conducta empresarial rentista, sino a una de necesidad de autosustento; que al enfrentarse a un sistema bancario riguroso e inflexible para

ejecutar proyectos con bajos niveles de planeación, hace que alrededor del 28% de las Pymes en México (2000-2010), ni si quiera intenten acercarse a este tipo de instituciones. Al encontrar cierta representatividad en lo que podríamos llamar una *recriminación del sector bancario*, cuando el empresario inclusive sin el conocimiento de los requisitos para acceder al crédito se rehúsa a solicitar recursos, por la experiencia transmitida de otras empresas, que obtuvieron una negativa de la banca y cuyas solicitudes de crédito han sido rechazadas varias veces; y que suelen fomentarse por la implementación generalizada de altas tasas de interés.

Cuadro 13
Características y condiciones de acceso al crédito bancario para Pymes
Bancos seleccionados a 2009

	Bancomer	HSBC	Santander	Banamex	Banorte	Inbursa
Tasa	CP TIIIE+7.5 a +8.5 AF TIIIE+8 a +15	Del 27% al 28.5% Del 15.9% al 20%	Dependiendo del monto y plazo	Desde TIIIE +10.6%	TIIIE +4 a +8	Fija desde 16.5%
Plazos	CP Hasta 3 años AF Hasta 5 años	Hasta 36 meses Hasta 48 meses	12 a 18 meses Hasta 36 meses	Hasta 24 meses con renovación automática	Hasta 5 años	Hasta 10 años
Monto	CP Hasta 3.2 mdp AF Hasta 12 mdp	10 mil - 2 mdp 100 mil - 2 mdp	50 mil-2 mdp	Hasta 3.2 mdp	100 mil-12 mdp	Mín de 500 mil pesos*
Comisión	1.5% - 2%	2%	1.5% - 2.5%	1% - 1.5%	2%	2%
Condiciones generales de acceso al crédito	<ul style="list-style-type: none"> ·Ser persona moral o física con actividad empresarial ·Tener 3 años de operación ·Buen historial en el Buró de Crédito ·Contar con un obligado o solidario ·Garantía hipotecaria 					
Documentación exigida	<ul style="list-style-type: none"> ·Declaraciones anuales o parciales ·Estar de alta ante la SHCP ·Acta constitutiva ·Estados de cuenta ·Estados financieros sanos 					

Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera, Bancomer, HSBC, Santander, Banamex e Inbursa. Comparativo crédito Pyme 2009 y páginas web.
 *El monto se ajusta a la capacidad de pago y monto de las garantías.

2.8.1.5 Deterioro de la posición financiera de la empresa

La dificultad para acceder al servicio de la deuda bancaria se ha tornado más complicada desde la panorámica Pyme, no solo por un deterioro de las condiciones del mercado que han impactado seriamente en la realización de sus bienes o servicios; sino además por una extendida debilidad financiera imperante entre estas empresas, que es fruto inherente de su baja disponibilidad de recursos y la concertación de contratos de financiamiento bajo condiciones poco competitivas.

En gran parte porque los plazos inadecuados y el enorme costo financiero de los recursos, impiden que las tasas de rendimiento de sus inversiones mantenga un nivel aceptable, sobre todo en periodos de crisis; razón fundamental que las ha hecho caer dentro de la cartera vencida y que por tanto les ha impedido el trámite de nuevos préstamos. Cabe añadir que la baja disposición de la banca para renegociar los términos del préstamo o llevar a cabo una reestructuración de sus pasivos, ha menguado la condición financiera de estas empresas, que al recurrir a fuentes alternas de crédito –que pueden ser más caras- para cumplir con sus obligaciones bancarias, solo logran acentuar sus problemas financieros; pues con ello solo logran aplazar dichas dificultades, pero no solucionarlas.

2.8.1.6 Situación económica actual y/o esperada del país

Si bien es cierto que algunas Pymes en México, a raíz de los eventos de 2008 y 2009 han accedido al crédito bancario para sufragar obligaciones con sus proveedores o con otros intermediarios financieros, la gran mayoría de ellas, en la medida de lo posible han decidido abstenerse a solicitar un préstamo, debido al predominio de un panorama de deterioro económico nacional, que hace insospechable una recuperación sistemática en el corto plazo.

Particularmente por que las políticas de estabilización e impulso económico en varias economías, no han logrado rendir los frutos esperados; abriendo la pauta a otro evento económico negativo a escala internacional, que muy probablemente afectara a la economía nacional, debido a la elevada integración que se da entre países a nivel global. En otras palabras, el oscurecimiento del desempeño económico es avivado, por la apreciación de consecuencias económicas substanciales dentro de los países desarrollados y que son susceptibles de ser magnificadas en un país como el nuestro.

Es precisamente esta situación, lo que ha llevado a que 2010 el 54% de las Pymes encuestadas por Banco de México, señalaran que la situación económica general del país, es una de las causas que las ha conducido a tratar en la medida de lo posible, evitar un endeudamiento que las ponga en riesgo.

2.8.1.7 Abrumadoras exigencias de trámites y altos costos de transacción

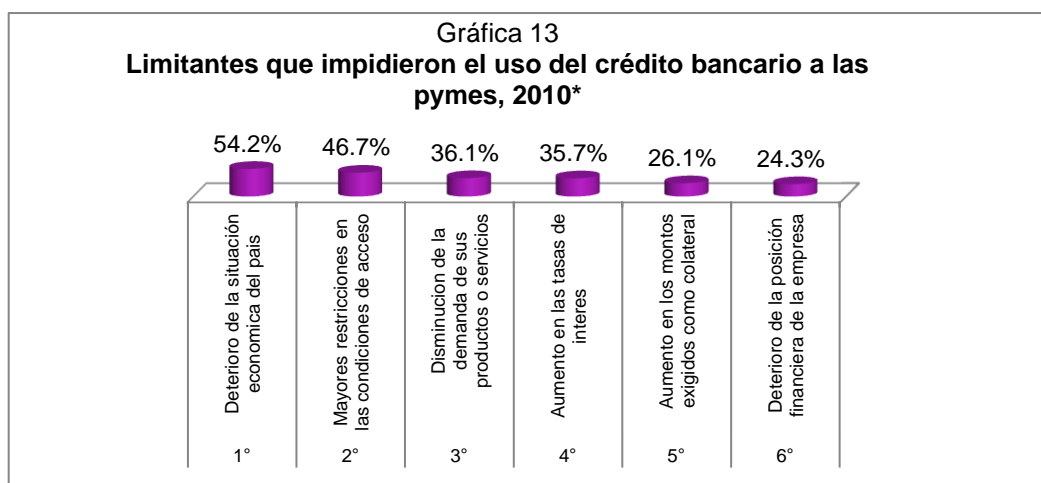
Ocasionalmente la disposición que tiene una empresa para acceder a un crédito bancario se ve obstruida, por el proceso administrativo en el que incurre el banco al ratificar la solidez económica de la misma. Que aunque a la larga no aseguran una menor condición de riesgo, suelen traducirse en altos costos de transacción que tienden a disminuir el volumen de los recursos en préstamo y que indirectamente obligan a la Pyme a recurrir a formas alternitas para financiarse; esto porque la fondos solicitados son relativamente consumidos durante el proceso de asignación y por tanto acaba siendo menores.

En el agregado, son éstas las circunstancias que no han permitido una participación más activa de las Pymes dentro del sistema bancario mexicano -vistas desde un horizonte empresarial- al repercutir de forma negativa en la demanda de crédito.

En la *EECMC* encuentran una expresión cuantitativa aproximada en la que se observa que de entre las limitantes a las cuales se ha hecho referencia, la situación actual y/o esperada del país representó en sí la causa más importante (*ver gráfica 13*) por la cual cerca 54.1% de las Pymes eligieron no acceder al crédito bancario en el 2010, debido a que el desempeño empresarial ineludiblemente se encuentra sujeto a los cambios de todos los agentes circunscritos en la economía.

Ahora bien, puede precisarse que del conjunto de estas limitantes consideradas, es posible dividir las de acuerdo al origen de éstas dificultades. Haciendo permisible mencionar que éstas subyacen del **entorno macroeconómico** (expectativas sobre la situación del país), **bancario** (las restricciones en la condiciones de acceso al crédito, el aumento en las tasas de interés y aumento de los montos exigidos como colateral) y el **empresarial** (demanda actual y/o esperada de los productos, deterioro de su posición financiera); donde los motivos bancarios son para la totalidad de empresas los

factores explicativos del alejamiento, mientras que los de origen interno representan y macroeconómico significaron el 60.3% y 54.2% respectivamente.

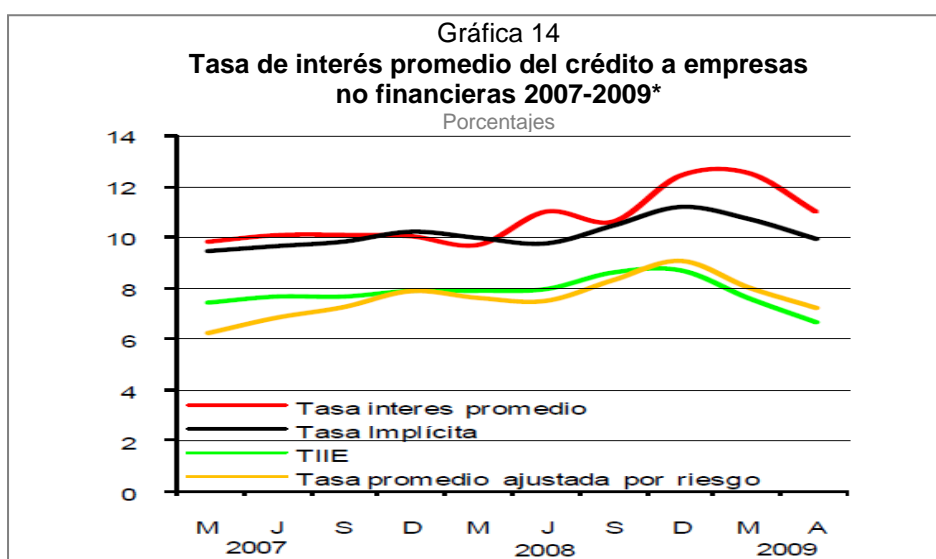


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio
* La suma de los porcentajes puede ser superior a 100% ya que las empresas pueden elegir más de una opción.

Ante esta realidad, es evidente que los factores explicativos recaen sobre las limitantes bancarias, que haya como punto más álgido a la tasa de interés.

Sin la pretensión de apelar al veredicto condenatorio de los pequeños empresarios que conciben a ésta última como un mecanismo de contención hacia las inversiones, que promueve el retraso en la modernización o el desarrollo de la planta productiva nacional.

Debe reconocerse que la tasa de interés promedio del crédito a empresas en México que desde 2007 a 2009 ha fluctuado entre el 10% y 13% (*ver grafica 14*), es en efecto una tasa poco atractiva que al encontrarse por encima de los estándares internacionales demuestra la baja competitividad de las mismas. Peor aún, para el caso de las Pymes que se financian con costos significativamente más altos respecto a ella; por ejemplo en 2009 existían tasas de interés para créditos a Pymes que llegaron a ascender hasta el 28.5% (*ver cuadro 13*), cuando la tasa promedio del crédito a empresas oscilaba alrededor entre el 11% y el 13%, lo que representa un diferencial de por lo menos 15 pp.



Fuente: Banco de México. Reporte sobre el Sistema Financiero 2008.
*Grandes bancos: BBVA Bancomer, Banamex, Santander, Inbursa, Mercantil del Norte y HSBC.

Demostrando así la escasa competitividad de las tasas de interés a las que se enfrenta la Pyme en México y por consiguiente el alto costo de oportunidad que implica el acceso a los recursos en el mercado bancario. Pues inclusive cuando la TIIE empezó a disminuir desde el 2T09 hasta situarse en aproximadamente un 4.6% a finales de 2009, no correspondió una flexibilización de los bancos hacia estos estratos de empresas, aún cuando era posible hacerlo.

Y aunque es cierto que relativa escasez de recursos, el riesgo derivado del entorno macroeconómico y de las condiciones estructurales de las Pymes, justifican en cierta medida el encarecimiento de recursos para estas empresas, no puede negarse que las desfavorables condiciones de financiamiento que promueven las altas tasas de interés en este mercado están muy lejos de ser eficientes como para reactivar un sector de gran potencial económico.

2.9 Inconsistencia del mercado crediticio en México

La conducta que han adoptado los distintos agentes económicos que participan en la economía y en el Sistema Financiero de México, pareciera apuntar a que existe un convencimiento de que en el actual contexto económico, el mercado es perfectamente capaz resolver los problemas de financiamiento a los cuales se enfrenta la empresa y particularmente la Pyme. A pesar de la clara ineficiencia que éste mostrado para autoregularse, apoyándose únicamente, en que la racionalidad de los agentes en función de su egoísta conducta maximizadora de rentabilidad –siendo estos oferentes o demandantes- es suficiente para que las libres fuerzas del mercado lo conduzcan a un estadio de perfecto equilibrio y eficiencia, y en este caso, para como corregir y modelar una estructura bancaria cuyas deficiencias no son de origen coyuntural, sino históricas.

Ciertamente, esto hace referencia a lo que para algunos parece innegable, es decir, que el mercado financiero mexicano se halla en un condición de desequilibrio. En el que bancos, desean asignar los recursos a su disposición a elevadas tasas de interés para generar excelentes márgenes de ganancia y empresas que buscan crédito para consolidar sus deseos de sobrevivir; mientras que aquellas que desean recursos para financiar importantes proyectos industriales (entre ellas las Pymes), se alejan por las condiciones inflexibles de acceso al crédito bancario, haciendo manifiesta la no complementariedad entre oferta y demanda.

Con esta perspectiva de inconsistencia crediticia en la que se hallan la Pyme y el banco, la determinación de las condiciones del préstamo y esencialmente la tasa de interés se torna complicada al descubrir, que las instituciones bancarias desean incrementarla aun por encima de los niveles a los que se encuentra, para compensar el riesgo en el que incurren al conceder un crédito a lo que para ellos son empresas estructuralmente débiles, con el objetivo de reducir el impacto monetario de los créditos no recuperados. En tanto que los empresarios, se resisten a acceder a los valores bancarios al darse cuenta que los reducidos montos de recursos ofertados, son de baja utilidad, puesto que les concede un reducido poder adquisitivo a un precio muy alto, que a su vez restringe la posibilidad de obtener una ganancia.

De esta forma, es que se ha suscitado un mayor alejamiento financiero entre estos agentes, al grado de que la banca mexicana se vea cada vez más, incitada a invertir en instrumentos financieros que pueden y les generan, una ganancia mayor, pero que no aporta un valor agregado al sistema económico nacional. Este abandono paulatino

de las inversiones en la economía real, ha significado una pérdida de vigor en la industria; con ello de la producción de bienes y/o servicios y una caída en los niveles de empleo.

Sin duda alguna, el relieve de crisis ha sido un estímulo negativo para las actividades productivas y el financiamiento de las Pymes en México hayan sufrido una fuerte desaceleración, derivado del menor dinamismo mostrado. Sin embargo, no puede justificarse, que después de la nacionalización bancaria, la apertura financiera, la re-privatización y luego la extranjerización de los bancos comerciales, hasta el momento, no se haya logrado establecer tasas competitivas que respondan a las leyes del mercado y se ajusten a los requerimientos económicos de los distintos agentes. Pues aún se habla, de un precio financiero que no consiente a que el empresario Pyme lleve a cabo sus proyectos ni mucho menos reestructure la base productiva de su empresa, para con ello obtener un nivel de ganancias suficiente para realizar el pago posterior del préstamo bancario –o de cualquier otra fuente- y la obtención de un beneficio. Y que aún cuando los incrementos en las tasas de interés y la multiplicación de requisitos de los créditos que otorgan a las Pymes, pudieran ser entendidos con instrumentos que compensan riesgo y el sacrificio de la banca; resulta imposible negar que la conducción casi anárquica de agentes financieros que no prevén las consecuencias de sus actividades y la limitada regulación del sistema, sean elementos esenciales de un mercado en desequilibrio, más allá de que en la realidad no exista un equilibrio perfecto en ningún otro mercado y el sistema económico presente periodos de auge y depresión.

Por otra parte, aunque es cierto de que existe entre los bancos un impulso a restringir el crédito a las Pymes por los altos riesgos y la baja rentabilidad de implican sus proyectos y que la tasa de interés permite la colocación de los recursos solo en aquellas empresas -Pymes- con una estructura lo suficientemente eficiente para producir y realizar innovaciones, que bajo una lógica de eficiencia, son perfectamente capaces de conducir a la economía por nuevos rumbos y permitir la capitalización de los recursos monetarios de los cuales dispone el sistema, aceptando los términos y condiciones en los que se ofrecen dichos recursos. Es necesario abogar por la reducción de obstáculos y el suministro de créditos bajo esquemas competitivos de crédito hacia la Pyme en México, más aún, si se desea que esta lleve a cabo proyectos de gran impacto económico.

En la plena conciencia de que el financiamiento externo presenta una menor propensión de ser invertido en este tipo de unidades económicas, de ahí que se insista en recurrir a un sector bancario nacional –Banca Comercial y desarrollo- más activo y dinámico, en el cual se involucre la figura de un Estado fuerte capaz de ofrecer certidumbre a los distintos agentes participantes, que posibilite el fortalecimiento de las Pymes y el desarrollo de la economía.

3. La Banca de Desarrollo y el fomento de las Pymes en México

A poco más de ocho décadas de la aparición de la Banca de Desarrollo en México, su papel como agente de fomento al sector productivo se ha visto transformado de manera importante; al atravesar, desde un marcado intervencionismo público en el que se erigía como bastión del desarrollo económico, facilitando el financiamiento a aquellos agentes y/o sectores excluidos de éste proceso o bien diseñando nuevos instrumentos que permitieran la mejor gestión financiera dentro del sistema, a fin de fortalecer la base industrial del país; hasta llegar a la parcial adopción de una conducta de desapego en la asignación de recursos.

Ese, es el camino que ha recorrido la banca pública mexicana al encontrarse en un escenario que continuamente modifica su percepción sobre las necesidades del sistema económico. Pues indiscutiblemente la Banca de Desarrollo, se ha ajustado a sus exigencias, ya sea profundizando sus acciones de financiamiento en aquellos lapsos en los que se ha reconocido que las inherentes fallas del mercado, los problemas de información y la carente aptitud de intermediación financiera por parte de las instituciones privadas debían ser subsanadas por la acción gubernamental para así asegurar el sostenimiento de la economía; al igual que en aquellas circunstancias, cuando su relativo alejamiento de la conducción económica, se debió a que el mercado asentía la posibilidad de retomar el control del sistema o por lo menos lo pretendía.

Mas ahora, el contexto económico prevaleciente desde el 2000 caracterizado por una desaceleración productiva, inestabilidad financiera, una reducción de créditos hacia la producción y una creciente pérdida de empleos a nivel nacional, la participación de la Banca de Desarrollo ha adquirido mayor relevancia, sobre todo dentro del segmento de las Pymes; puesto que se ha convertido en una parte elemental para el fortalecimiento de su estructura productiva. Sin pasar por alto, que las instituciones que la integran siguen siendo componentes importantes en el apoyo de todas aquellas actividades productivas que busquen proporcionar solidez y dinamismo a la economía nacional, ya que representan una fuente importante de recursos financieros.

Por supuesto, debe reconocerse que el desempeño que ha manifestado desde principios de este siglo, no es exactamente el mismo que mostró en sus orígenes entorno a sus funciones de promoción y de fomento económico a través del financiamiento, pues sus acciones han sido reorientadas con el paso del tiempo y han dejado de ser ejecutadas por ella de manera directa, al grado de que los recursos que se canalizan hacia los proyectos industriales o de infraestructura se dan generalmente con la intermediación de la Banca Comercial, de ahí que pueda decirse que la Banca de Desarrollo en México ha delegado de alguna manera parte de sus atribuciones a la iniciativa privada y ha pasado a ser un complemento de ésta última al interior del Sistema Financiero Mexicano.

Esta limitación de sus actividades ha sido el resultado inevitable de una regulación financiera emprendida por el Estado con el propósito de adaptarla a la políticas internacionales; así como a una mayor consolidación de la Banca Comercial, del mercado de capitales y de otras instituciones financieras no bancarias, que apoyadas por el argumento de eficiencia del mercado, les fue encomendada la tarea de proporcionar los recursos necesarios para el crecimiento y desarrollo de la economía.

Sin embargo, es justamente la baja asignación de recursos que la Banca Comercial orienta hacia las Pymes, lo que ahora requiere un aumento de la intervención de la Banca de Desarrollo; que si bien es un hecho discutido porque anteriormente ha

presentado serias dificultades en términos financieros, la situación es distinta, pues cuenta con la suficiente fortaleza como para permitir le renovación de las modalidades de operación al interior de su estructura y servir como el impulsor de nuevos esquemas de intermediación financiera.

En definitiva para ello, es necesario identificar que institución de la Banca de Desarrollo es la adecuada para fomentar el crecimiento de las Pymes en México.

3.1 Conceptualización y organización de la Banca de Desarrollo en México

La Ley de Instituciones de Crédito conceptualiza a la Banca de Desarrollo como “todas aquellas entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito⁴⁴, cuyo objetivo fundamental es el de facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales”. Proporcionar asistencia técnica y capacitación asegurándose de preservar y mantener su capital, a fin de garantizar la sustentabilidad de su operación mediante la canalización eficiente, prudente y transparente de recursos.

En el 2010 la Banca de Desarrollo en México se encontraba constituida principalmente por 6 bancos y un organismo público de fomento⁴⁵, que a continuación se presentan respectivamente:

- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S.N.C.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.,
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S.N.C.
- Nacional Financiera, S.N.C.
- Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C. y
- Financiera Rural⁴⁶

Sus actividades se encuentran sujetas al Plan Nacional de Desarrollo (PND), en el que se establece como prioridad “el atender de forma más eficiente a la población objetivo dentro de los sectores prioritarios que se encuentran abandonados por el sector financiero privado, básicamente las Pymes, la infraestructura pública, la vivienda a individuos de bajos ingresos, y los productores rurales de ingresos medios y bajos”.

Señala además como eje fundamental para la consolidación del Sistema Financiero Mexicano la coordinación interinstitucional de la Banca de Desarrollo, así como la potenciación de los flujos de crédito a través de esquemas tales como la bursatilización y el financiamiento a través de esquemas de seguros de crédito y garantías financieras que operan con intermediarios financieros privados. De esta manera, no solo se señala la relevancia de la estructura del sistema, sino también la importancia de integrar a todos los agentes financieros públicos o privados que participan en el mercado financiero.

⁴⁴Ley de Instituciones de Crédito, Art. 30.

⁴⁵El Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2008) considera además a los fideicomisos de fomento como instituciones de la Banca de Desarrollo, perteneciendo a estos FIRA, FOCIR, FONATUR, FIFOMI, FONACOT y FONHAPO; así mismo se incluyen otras instituciones financieras de carácter tripartito como lo son el INFONAVIT, y FOVISSSTE.

⁴⁶Financiera Rural es un organismo público cuyo objetivo principal es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación y asesoría, al sector rural. Dicho organismo está descentralizado de la Administración Pública Federal, y coordinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); sin embargo para los fines en este análisis, únicamente se consideraran las instituciones bancarias.

3.2 Marco jurídico

Las instituciones que integran a la Banca de Desarrollo se tipifican bajo la forma de entidades de participación estatal mayoritaria, las cuales por lo mismo quedan sujetas por cuanto a su constitución, organización, funcionamiento, control, evaluación y regulación a sus respectivas leyes orgánicas⁴⁷, les es aplicable además la Ley de Federal de Entidades Paraestatales, en las materias y asuntos que sus leyes no regulen a fin de proveer un marco regulatorio eficaz que oriente sus acciones al cumplimiento económico asignado.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal por su parte establece, que es la SHCP es la encargada de planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, incluyéndose a la Banca de Desarrollo⁴⁸, por lo que a efectos de su intervención es necesaria la sectorización de este grupo de entidades, considerando el objeto de cada una de ellas en relación con la esfera de competencia (*ver cuadro 14*).

Cuadro 14

Instituciones por sector de la Banca de Desarrollo 2008

	Sector		
	Sector Rural	Industrial	Servicios
Sectorizados en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público	Financiera Rural	Nacional	Banobras
		Financiera	Banjército
	FIRA		S.H.F.
		Bancomext	Bansefi

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 2008.

La naturaleza de las actividades de dichas entidades posibilita además su agrupación en subsectores, cuando así convenga para facilitar su coordinación y dar congruencia a su funcionamiento, permitiendo la adecuada implementación de estrategias, a nivel de políticas y programas financieros.

3.3 Una perspectiva histórica de la Banca de Desarrollo

Desde sus orígenes la Banca de Desarrollo en México ha estado circunscrita a las condiciones sociales y económicas que surgen a nivel interno y externo, lo cual explicaría desde el punto de vista institucional las modificaciones producidas dentro de su estructura al margen de las tendencias internacionales. Bajo esta consideración es que se hace posible distinguir básicamente dos etapas en su evolución: una de creación y consolidación que comprende de finales de los años 20's a 1980 y una segunda etapa de reorganización y refuncionalización que va de 1980 a 2000, en un escenario de transición del paradigma económico.

⁴⁷ Ley Federal de las Entidades Paraestatales, Art. 4.

⁴⁸ Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, Art. 31, 48.

3.3.1 Creación y consolidación de la Banca de Desarrollo

La aparición de la Banca de Desarrollo se da después de 1910 pasada la fase revolucionaria, en la que México se encontraba ante cuadro de serias dificultades económicas y sociales, originando que ésta surgiera como una respuesta del Estado para reactivar la economía por medio del reordenamiento del Sistema Financiero, a fin de asegurar la captación y provisión de los recursos financieros que se exigían.

Bajo estas condiciones es que el gobierno crea las instituciones adecuadas para poner a disposición de cada uno de los sectores de actividad económica los recursos necesarios para impulsar su desarrollo, lo que mostraría la acción directa que el Estado pretendía llevar a cabo a través del financiamiento. De tal forma, que a finales de los años 20's con la creación del Banco Nacional del Crédito Agrícola (1926), siguiendo a este el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933, hoy Banobras), Nacional Financiera (1934), Banco Nacional de Crédito Ejidal (1935) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (1937), surgen en México las primeras instituciones que habrían de conformar la Banca de Desarrollo mexicana.

Es esta vocación fundadora de instituciones financieras por parte del Estado la que pone en evidencia que entre sus objetivos más importantes se encontraba el desarrollo de los sectores básicos de la economía, es decir, la agricultura, la construcción de infraestructura y la industria de bienes de capital, por lo cual no es de sorprenderse que a partir de su aparición, grandes niveles de recursos estuviesen destinados a financiar grandes proyectos industriales y de infraestructura; que encontrarían plena materialización al fundarse la CFE en 1937 y Petróleos Mexicanos 1938.

Cabe señalar que esta notable injerencia se da como resultado de la crisis productiva de los años 30's, por ello con el establecimiento de Nacional Financiera (NAFIN), el gobierno no solo confirmaba su visión de desarrollo industrial de la planta productiva del país, sino que también creaba una institución cuyos propósitos se extendían financiar al propio gobierno y la administración pública, incluyendo al sector paraestatal⁴⁹, así como el desarrollo mismo del mercado de valores.

Para la década de los años 40's y 50's el Estado había conseguido crear un Sistema Financiero con el suficiente potencial para fomentar el desarrollo de la economía. Es entonces, que hasta estos años es que se inicia un verdadero proceso de consolidación de la Banca de Desarrollo a partir de la aplicación de instrumentos importantes como la selectividad de los créditos mediante el uso del encaje bancario, el cual obligaba a todos los bancos a asignar parte de los recursos captados a sectores previamente delimitados como sectores estratégicos; dichos créditos debían ser asignados bajo condiciones preferenciales, que complementados por acciones de asistencia técnica y asesoría financiera por parte de la Banca de Desarrollo se aseguraba en cierta medida el éxito de los proyectos.

Precisamente, es durante este periodo que Nacional Financiera desarrolla una fuerte acción de sus funciones de promoción industrial, al emprender proyectos de grandes dimensiones como lo fue el desarrollo del Complejo Sahagún y la Constructora

⁴⁹ Benito Rey Romay. 1996. Nacional Financiera y su función en el desarrollo industrial del país, antes y después de 1981 en *la Banca de Desarrollo hacia el Inicio del Siglo XXI*. (IIEC/ UNAM y Editorial Cambio XXI, México). Pág. 17.

Nacional de Carros de Ferrocarril, entre otros. Sin embargo aunque era claro que su labor estaba dirigida a esta clase de planes, ello no limitó de ninguna manera su campo de acción; llevándola a la conclusión de que, para inducir un desarrollo integral de la actividad industrial nacional, ésta debía considerar de igual forma a las pequeñas y medianas empresas, por lo cual que existía la necesidad de proveerles de créditos.

La postura anterior, sería atendida con relativa agilidad como resultado de una canalización importante de recursos provenientes de los bancos multilaterales y regionales de fomento que durante este periodo presentaron una importante fase de expansión. Permitiendo a Nacional Financiera promover la creación de fideicomisos que apoyaran a este segmento de empresas, tales como el Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Industria (Fogain), el Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fomin), el de Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex), los Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (Fira) y el Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (Fovi), dejando clara la visión estructurada de desarrollo que tenía el Estado a partir de un apoyo integral al sector industrial en todos sus niveles.

Esta interrelación de Nacional Financiera con los organismos internacionales (Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo) para la obtención de líneas de crédito que financiaran la industrialización, subsecuentemente le permitiría consolidarse plenamente en un papel de agente financiero del gobierno federal.

Es así que todavía hasta los años 80's bajo un modelo económico en el que México buscaba abiertamente la modernización industrial del país mediante una fuerte intervención gubernamental y una Banca de Desarrollo en constante especialización, es que se logra crear un modelo industrial coherente basado en una conducta inversora excepcional y políticas públicas afines en materia fiscal, monetaria, comercial y financiera, consiguiéndose que durante tres décadas (1950-1980) el país registrara tasas de crecimiento del producto superiores del 6% y un incremento anual del ingreso del 3% por habitante⁵⁰.

Consolidando así a la Banca de Desarrollo como uno de los instrumentos más adecuados para promover el desarrollo económico y el cumplimiento de los objetivos de la política industrial, pasando a caracterizarse plenamente bajo el nombre de Banca de Fomento⁵¹.

3.3.2 Reorganización y refuncionalización (1980-2000)

Aunque las modificaciones institucionales del Sistema Financiero y los indicios de un cambio de modelo económico se hicieron evidentes a partir de 1980, desde la década de los 70's ya se habían mostrado signos de su deterioro como resultado de un excesivo endeudamiento con el exterior, alterando los flujos de dinero y de capitales. Esto conduciría a que se realizaran una de las primeras modificaciones dentro del

⁵⁰ David Ibarra. 2009. *La Banca de Desarrollo*; Publicaciones y Discursos. (Banco de México, México). Pág. 1.

⁵¹ Benito Rey Romay. 1996. *Nacional Financiera y su función en el desarrollo industrial del país, antes y después de 1981 en la Banca de Desarrollo hacia el inicio del siglo XXI*. (IIEC/ UNAM y Editorial Cambio XXI, México). Pág. 15. La misión en particular de fomento, no se la dio el hecho de operar con recursos estatales, sino el de operar por decisión gubernamental en sectores y actividades explícitamente definidos de mayores riesgos que aquellos en los que participa la Banca Comercial, y ofrecer además tasas de interés menores y plazos de amortización mayores.

sector financiero mediante La Ley de Mercado de Valores (1975), pues otorgaría a éste su propio marco jurídico y que en conjunción con la reforma a la legislación bancaria que precedente se había llevado a cabo en 1974 se daría paso al nacimiento de la banca múltiple y a una concentración de los recursos en unos cuantos grupos bancarios.

Independientemente de ello, durante esta década, Nacional Financiera siguiendo bajo la línea de los grandes proyectos industriales logra elevar su presencia inversora en la planta productiva del país al intervenir en alrededor de 145 empresas industriales, cuya inversión total para 1981 ya ascendía a 82, 000 millones de pesos; en su mayoría dichos proyectos se derivaban de programas de fomento a bienes de capital y de materias primas básicas cuya concepción era estructurada y evaluada con sus propios medios, lo que la llevaría a ser reconocida no solo como una de las instituciones más importante de fomento en el país, sino también del mundo⁵².

Sin embargo, para 1982 la deuda pública externa llevo al gobierno a reducir drásticamente los niveles de inversión que hasta ese momento se habían venido dando a cargo de la Banca de Desarrollo, siendo la inhibición casi total de sus prácticas de fomento uno de los efectos casi inmediatos. Cabe señalarse que, a pesar de que estas decisiones surgieran al interior de la estructura misma del Estado, los organismos acreedores internacionales (Banco Mundial, FMI) también influirían en la imposición de una serie medidas correctivas hacia las finanzas públicas, que acabarían por cancelar el papel del Estado inversionista.

Entre las medidas adoptadas, se le exigía a éste deshacerse de todas las empresas a su cargo⁵³, proceso en el cual se incluirían por supuesto al amplio grupo de empresas que Nacional Financiera poseía; pues ante la imposibilidad de seguirlas financiando y debido al incremento de sus pasivos, estas tendrían que ser vendidas. Esta incapacidad de proveer recursos al sector industrial no solo provocaría que NAFIN dejara de intervenir directamente en ella, sino que también la forzaría a compartir con otras instituciones su papel como agente financiero del Estado.

En efecto, con los cambios contractuales realizados hasta ese momento, el sector público se adentraría en la búsqueda de nuevas alternativas para financiarse y seguir con la industrialización. Es entonces que, se daría nuevamente una transformación completa del Sistema Financiero Mexicano producto de la estatización de los bancos (1982); ya que, sí la Banca Comercial también se volvía pública, se dijo, debía atender a aquellos créditos cuya orientación fuese de carácter social. No obstante, esta clase de acciones no prosperarían debido a un argumento que sostenía que la Banca Comercial, no tenía la obligación de subsidiar los riesgos que implicaban las inversiones en proyectos de largo plazo y de incierta rentabilidad; además de que ésta no debía ser guiada por los intereses gubernamentales, pues podrían crear conflictos que afectarían su eficiencia como agente financiero.

⁵² Benito Rey Romay. 1996. Nacional Financiera y su función en el desarrollo industrial del país, antes y después de 1981 en *la Banca de Desarrollo hacia el Inicio del Siglo XXI*. (IIEC/ UNAM y Editorial Cambio XXI, México). Pág. 18.

⁵³ En la venta casi indiscriminada de empresas paraestatales, hubo la necesidad de excluir a aquellas que se consideraron estratégicas como en los casos de Pemex y CFE.

Este hecho se profundizaría, porque durante estos años es que desaparece de la regulación bancaria la figura del encaje legal, concediendo a los bancos más libertad en cuanto al otorgamiento de los créditos. Paralelamente la desregulación de las tasas de interés les permitiría ajustarse a los movimientos del mercado, sugiriéndose que con ello induciría a una mayor competencia bancaria que inevitablemente elevaría la competitividad del sistema y que por tanto proveería al sector productivo de recursos abundantes, bajo condiciones favorables.

En este contexto, se pugnaría por la revisión de las formas de operación de la Banca de Desarrollo a fin de que esta mantuviera una estructura financiera sólida y más eficiente en relación a la administración de riesgos, dando lugar a su colocación en el segundo piso. Su labor debía concentrarse en el incentivo de la Banca Comercial, para invertir en aquellos sectores que requirieran recursos, más allá de otorgarlos de manera directa⁵⁴; en ese sentido debía funcionar como complemento de la Banca Comercial, asegurándose de la estabilidad del Sistema Financiero para fortalecerla, sin dejar de lado el desarrollo del mercado de valores⁵⁵.

En estas circunstancias y arribada la década de los 90's, tras la privatización de la Banca Comercial en 1991 y la crisis bancaria de 1994, es que se consolida una estructura oligopólica bancaria en México que venía creándose desde los años 80's. En contraste con los objetivos de la reforma financiera en el margen del liberalismo económico, el Sistema Financiero Mexicano se había convertido en un mercado cautivo con bajos niveles de competitividad y una creciente concentración de recursos entre las instituciones financieras privadas, lo cual dificultó la recuperación en el crecimiento económico del país, debido a que la banca privada no necesariamente cumplió con sus funciones de financiamiento productivo.

En este entramado de modificaciones estructurales, Nacional Financiera dejó de ser aquella gran institución promotora del desarrollo en la gran industria, para colocarse en un papel que le adjudicaba la administración de fondos de fomento para las micro, pequeñas y medianas empresas mediante operaciones de redescuento a la banca privada. Desde luego, sin que ello sugiriera que NAFIN careciera de potencial y liderazgo para conducir por el desarrollo al sector industrial mexicano, por el contrario, con el manejo del segmento Pyme y su base empírica debía ser suficiente para que diera un nuevo impulso a la economía.

Así iniciada iniciado el siglo XXI, además de que la Banca de Desarrollo apegará sus actividades a una visión de acompañamiento de la Banca Comercial, se crearían nuevas instituciones con objetivos más definidos tales como Sociedad Hipotecaria Federal (2001), Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (2002) y Financiera Rural⁵⁶ (2002), que aunada a un esfuerzo de modernización en su gestión interna y consolidación corporativa, se instituirán como los ejes principales para permitirle

⁵⁴Marín Maydón Garza 1994. *La Banca de Fomento en México: Experiencias de Economía Financiera*. (México, Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica). Pág. 26.

⁵⁵Eugenia Correa. 1996. "La Banca de Desarrollo una Alternativa de Crecimiento para la Economía Mexicana" en *La Banca de Desarrollo hacia el Inicio del Siglo XXI*. (México, Ed. Cambio XXI), Pág. 50. Se ha planteado que el lugar de la Banca de Desarrollo moderna en el sistema financiero es como institución de segundo piso y que su ámbito natural de trabajo es el desarrollo del propio sistema financiero.

⁵⁶El desequilibrio financiero del Banrural, fundamentalmente ocasionado por el alto gasto operativo, llevó en 2002 a la liquidación de las sociedades nacionales de crédito que lo integraban.

responder a las estrategias que el Gobierno Federal y el sector privado nacional le impongan.

3.4 La función de la Banca Comercial y de Desarrollo

Con frecuencia, en México se habla sobre la pertinencia de diseñar una estrategia de desarrollo empresarial capaz de sustentar el crecimiento de la economía en su conjunto, a partir de la consolidación del segmento Pyme; acercando a ella todos los instrumentos financieros que suministra el mercado, a fin de proporcionarle los recursos suficientes que requiere para producir y porque no, para crear una base productiva más competitiva. Empero y como se ha señalado, a diferencia de la gran empresa, la Pyme mexicana no tiene la posibilidad real de elegir entre todos los instrumentos o medios que operan en el sistema financiero, de hecho, suele limitar su accionar financiero a las instituciones de banca local -y pequeños intermediarios financieros-. Las cuales inclusive han llegado a acentuar las diferencias existentes entre estas dos clases de empresas, al enfrentarlas a condiciones crediticias completamente distintas, que invariablemente reflejan un sesgo del financiamiento productivo.

A esto puede añadirse, un sistema bancario altamente concentrado con una baja dinámica financiera, que apenas, si ha conseguido un discreto crecimiento de la cartera de crédito a empresas; dejando entrever, la inmadurez de la Banca Comercial mexicana y su carente interés por fortalecer a la Pyme; visión que inclusive ha llegado a aceptarse en la propia perspectiva del gobierno, al señalar que el crédito sigue siendo caro y escaso, debido a que persiste la falta de competitividad y fragilidad en los mercados bursátiles y bancarios ⁵⁷, así como a la existencia de instrumentos financieros inadecuados, que restringen a este tipo de empresas el acceso al financiamiento dentro del mercado domestico, que inevitablemente han terminado por inhibir su iniciativa emprendedora, en un escenario en el que se marcan rápidos cambios a nivel productivo y tecnológico; internándolas así, en un aparente crecimiento económico que las excluye. Revocando, la proposición de que el sistema bancario al igual que el mercado, es un mecanismo eficiente que no requiere de la intervención de elementos o agentes que sean ajenos a su estructura para mejorar su desempeño.

Desde luego, aunque se reconoce su poca efectividad para asignar recursos, implícitamente también se acepta, que el financiamiento del déficit público a través de estas instituciones –privadas o públicas- y la poca seguridad jurídica sobre la recuperación de los créditos, son elementos sustanciales que han contribuido a que las micro, pequeñas y medianas empresas se enfrenten a una escasez y encarecimiento del crédito interno; justificando, al menos en parte, el limitado avance que ha presentado el financiamiento en este segmento de empresas.

A partir de este punto de vista, se ha sustentado la estrategia de desarrollo y consolidación del sistema bancario y de las Pymes en México; que al margen del Plan Nacional de Desarrollo de 2001-2006 y 2007-2012 ha señalado que la función de la Banca Comercial, es la de ofrecer recursos crediticios suficientes que promuevan el

⁵⁷ PND 2001-2006. *Antecedentes. Deficiencias estructurales y transiciones de la economía mexicana.* Págs.99 y 100.

desarrollo económico del sistema; mientras que la Pyme, deberá coadyuvar en el desarrollo de un mercado interno fuerte que permita a la población mejores condiciones de acceso a bienes y servicios, basado en la competitividad de las empresas⁵⁸.

Con este fin, se argumenta que es necesaria la consecución de una Banca Comercial solida y eficiente que pueda cumplir con su función, particularmente, la de financiar a las pequeñas y medianas empresas. Llevando así, a la consideración de las siguientes acciones:

- Promover esquemas de regulación y supervisión eficaces en el Sistema Financiero, que fomenten las sanas prácticas corporativas en las instituciones financieras y protejan cabalmente los derechos de los usuarios.
- Fortalecer la seguridad jurídica en torno a la recuperación de los créditos y la formalización de los mismos.
- Asegurar un entorno macroeconómico estable, para permitir una mayor profundización bancaria.
- Fomentar la competencia en el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de más productos, vehículos y servicios financieros⁵⁹

En estos términos y a pesar de las deficiencias de las instituciones de banca privada, queda claro, que la Banca Comercial –así como el resto de intermediarios financieros privados- sigue siendo conceptualizada, como la vía más factible para la canalización de los recursos financieros hacia la Pyme en México.

Ya que en el proceso de modernización del Sistema Financiero y desde la visión del sector público, la Banca de Desarrollo esencialmente asume una posición de complementariedad financiera; al mencionarse que su función es la de *“proporcionar financiamiento a aquellos sectores que por imperfecciones del mercado no son atendidos por intermediarios financieros privados”*⁶⁰. Privilegiando la unión de esfuerzos con la Banca Comercial para optimizar la asignación del crédito, que podrá impulsarse a través de seguros de crédito y garantías financieras.

Así mismo, en este enfoque, se alude a que el saneamiento financiero de los bancos de desarrollo, es un elemento crucial para permitir la preservación del capital y con ello asegurar la disponibilidad de recursos, hacia aquellas actividades o proyectos de mayor rentabilidad social, siguiendo criterios de eficiencia en la asignación oportuna de los recursos crediticios, de tal forma que su labor de fomento sea sostenible en el tiempo.

En específico, estos son los objetivos de la Política Económica que han prevalecido en México dentro del periodo que se analiza (2000-2010), al plantear un

⁵⁸ PND 2001-2006. *Crecimiento con calidad. Objetivos rectores y estrategias*; PND 2007-2012. Economía competitiva y generadora de empleos. Sistema Financiero eficiente.

⁵⁹ PND 2007-2012. Economía competitiva y generadora de empleos. Sistema Financiero eficiente. En general los objetivos y estrategias para la consolidación del Sistema Financiero Mexicano, no sufren modificaciones considerables, respecto a las propuestas en el PND 2001-2006.

⁶⁰ PND 2001-2006. *Crecimiento con calidad*.

redimensionamiento de la Banca de Desarrollo entorno a los objetivos macroeconómicos y de desarrollo de las Pymes. Que son mostrados con claridad en el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE) al enmarcar que la misión de la banca de pública es la de facilitar el acceso al crédito en términos razonables a las micro, pequeñas y medianas empresas, *“resolviendo los problemas de acceso a los servicios financieros y mejorar las condiciones de los mismos para aquellos sectores que destacan por su contribución al crecimiento económico y al empleo⁶¹”*, enfatizando en el hecho de que sus acciones se desarrollaran en un marco de integración financiera hacia los intermediarios privados, que deberán llevarse a cabo esencialmente en el segundo piso.

Por supuesto, ello no necesariamente implica que exista un desentendimiento por parte del sector público o de la Banca de Desarrollo sectorizada en la industria (Bancomext y NAFIN), en relación a sus funciones de fomento dentro de este segmento de empresas, dado, que en ningún momento se ha dejado de priorizar la atención de las Pymes. Más aún, cuando se ha sustentado la proposición de una política empresarial que contempla su apoyo en términos de financiamiento, comercialización, capacitación, consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico a⁶²:

- Emprendedores, mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa
- Microempresas tradicionales
- Pequeñas y medianas empresas
- MiPymes que tienen que presenten más dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio

Sin embargo, no puede evitarse el mencionar que, inclusive con una estrategia que contempla la consolidación empresarial de la Pyme a partir del fortalecimiento del sistema bancario, en la que se pretende la inserción de más competidores en el mercado, la creación y el perfeccionamiento de los instrumentos crediticios bajo el amparo estatal y en coherencia con los objetivos económicos que éste propone, resulta inevitable el analizar la conducción de la Banca de Desarrollo dentro del sector empresarial. Pues en función de lo antes expuesto, haría posible una valoración de la consistencia de sus acciones y la influencia real que ha ejercido sobre este segmento de empresas, tomando en consideración los términos de desarrollo previstos.

Partiendo de esta noción, en esta tesis se examina particularmente el desempeño de Nacional Financiera, esencialmente porque su gestión se realiza desde una perspectiva de desarrollo estructural de las Pymes; así como también, por la mayor importancia de sus operaciones de fomento que comparadas a las de BANCOMEXT, ejercen una mayor influencia en el impulso del financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas. Que se demuestra al observar que durante el 2009, la operación de fomento al sector privado de NAFIN ascendió a 451,738 mdp, las cuales apoyaron

⁶¹ PRONAFIDE 2008-2012. *Disponibilidad de recursos financieros*, pág. 153. Naturalmente, además de las Pymes, incluyen otros sectores y actividades, como la infraestructura, a la vivienda y al sector agropecuario.

⁶² PND 2007-2012. *Economía competitiva y generadora de empleos. Estrategia 6.1.*

a 1,539,796 empresas; en tanto las que las operaciones de de BACOMEXT, ascendieron aproximadamente a 42, 503 mdp y beneficiaron 3,635 empresas; que por consecuencia hacen más significativa la labor de NAFIN.

3.5 La Banca de Desarrollo y la Pyme en el marco estratégico del desarrollo nacional

Los cambios más importantes que se han registrado en el Sistema Financiero Mexicano en relación al financiamiento de la Pyme, se han realizado fundamentalmente dentro del sector bancario. No obstante, estas modificaciones no han obedecido necesariamente a la evolución misma de la actividad productiva, pues en esta visión económica en que las instituciones de banca privada son instrumentadas como medio para intermediar y asignar recursos, los créditos hacia este tipo de empresas no han logrado ser concedidos en proporciones y tasas de interés adecuadas, que favorezcan su rentabilidad económica y social. Inclusive, la actividad de las empresas en su conjunto, ha perdido significancia como destino del crédito, pues como se señaló en el capítulo precedente, paulatinamente ha disminuido su participación dentro de la cartera total de crédito de la Banca Comercial, mientras que el crédito al consumo y a la vivienda crece favorablemente.

En cierto sentido, puede hablarse de una pérdida de funcionalidad económica⁶³ que al reducir la concesión de recursos hacia el sector real de la economía, disminuye su contribución al desarrollo y la asocia a un enfoque de ineficiencia dentro de la dinámica económica. De forma tal, que lleva a pensar que la mejor manera de estimular a la Pyme y a la industria en México se encuentra en manos del sector público, que a partir de las instituciones de la Banca de Desarrollo haga posible la atención de los sectores y agentes económicos que han sido excluidos de los servicios financieros y que actúan de forma consistente con los interés nacionales.

Sin embargo, aquí hay que señalar que estas pretensiones siempre estarán sujetas a la actuación específica de cada uno de los intermediarios y/o entidades que participan en el Sistema Financiero, así como de los intereses, decisiones y estrategias gubernamentales.

⁶³ Nora C. Ampudia Márquez. 2008. Micro empresa y Pobreza, Financiamiento y Contribución al Desarrollo. (México, Facultad de Economía UNAM). Pág. 141. La Banca Comercial ha llevado a cabo un abandono del sector industrial, al disminuir el crédito hacia este rubro y al hacer descansar su rentabilidad sobre la prestación de servicios financieros y de administración de nómina

4. Nacional Financiera: la banca de las Pymes

La intervención de Nacional Financiera como una institución de la Banca de Desarrollo que 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 del país; promoviendo acciones de capacitación y asistencia técnica, que sumadas a la promoción, gestión y ejecución de programas de financiamiento, permitan el incremento de la capacidad productiva de planta industrial⁶⁴ nacional. Además, de su utilización como un instrumento de seguridad financiera y ocasionalmente de carácter anticíclico, capaz de contrarrestar las bajas expectativas del financiamiento productivo de aquellos agentes o sectores que no son objeto de crédito, ha provocado que ésta institución haya dado paso a la redefinir con precisión su misión.

En lo inmediato, emprendido un modelo de transformación institucional de orientación al cliente, que ha concentrado sus esfuerzos en ofrecer una mejor atención y conducción financiera de las pequeñas y medianas empresas, al grado de convertirlas en su principal aspiración dentro de su población objetivo; proporcionándoles acceso e información de una amplia gama de productos y servicios financieros que pudieran cubrir sus requerimientos. Cabe señalar que, todo ello se ha tratado de desarrollar en un esquema que adopta las mejores prácticas bancarias. Por lo que las adecuaciones en esta institución han encontrado estrecha relación con los objetivos de finanzas públicas sanas y sustentabilidad operacional, quedando circunscritas primordialmente a la modernización administrativa, el fortalecimiento operacional, la rendición de cuentas y la transparencia operativa.

Desde este enfoque, NAFIN instrumento el Programa de Modernización y Consolidación Corporativa financiado con recursos del préstamo 911/OC-ME otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo, cuyo propósito fue el asegurar la transparencia en la gestión, la viabilidad financiera institucional y administración de riesgos⁶⁵, siguiendo los principios estratégicos de complementariedad y subsidiariedad de la banca privada. De esta manera, al cierre de 2000 NAFIN presentaba cambios estructurales importantes en su gestión, al integrar el SIRAC en el área de fomento e instrumentar el SIPI para el monitoreo de los riesgos y la rentabilidad de los mismos, que se mantenían en operación conjunta con los intermediarios financieros, además de un reordenamiento de funciones y la sistematización de operaciones, que inclusive conducirían a que a finales de 2000 la planta de trabajadores fuera 53% menor que en 1994.

En lo que respecta a la provisión pública de información que se señala en la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental, llevo a cabo la coordinación entre las distintas áreas la integran, a fin de publicar la información requerida en el Portal de Obligaciones de Transparencia diseñado por IFAI o bien a través de la publicación de comunicados masivos y la atención de solicitudes de información.

⁶⁴ Ley Orgánica de Nacional Financiera, Art. 2.

⁶⁵ Nacional Financiera, Informe de actividades 2000. Aunque implantación de este esquema se hace evidente en el 2000, el programa de modernización se instrumento desde 1997.

Ahora bien, en correspondencia con la idea de la mejora continua en los servicios y productos dirigidos a las Pymes, su sistema de gestión de calidad ha sido en sí un elemento sobresaliente, pues en diez años de operación (2000-2010) se ha constituido como un mecanismo fundamental para el análisis, evaluación y mejora de los procesos a partir de los siguientes aspectos básicos:

- El cumplimiento de la norma ISO 9001:2000 en la operación
- El enfoque hacia el cliente y el incremento en su grado de satisfacción
- La introducción de indicadores de resultados y de desempeño
- Las implantaciones de acciones correctivas, preventivas y de mejora, detectadas en las auditorías de calidad y en la propia operación de los procesos.
- La implementación de tecnología en sus procesos

En buena parte, la adopción de las mejores prácticas bancarias realizadas por Nacional Financiera, se ha derivado de la suposición de que su ajuste estructural y organizacional ha de llevarla a hacer un uso más racional y eficiente de los recursos con que cuenta la institución, dado que dichas acciones no son, ni deben ser exclusivas de la banca privada. En cierta manera, su implantación encuentra justificación al tratar de evitar distorsiones que pudieran afectar su labor de fomento durante la gestión y la asignación del apoyo financiero hacia las Pymes y que consecuentemente pudieran hacer insostenible su sobrevivencia, al representar proyectos inviables que produzcan un derroche innecesario de recursos y limiten el cumplimiento de sus objetivos.

Ahora bien, aunque la adopción de este rol pareciera ser consistente con sus objetivos y las estipulaciones del PND, éste muestra como, actualmente el desempeño de Nacional Financiera como entidad pública de desarrollo se balancea en un doble perfil o una *dualidad bancaria*, entre la función de fomento y la de rentabilidad, que precisa de la conjunción de sus objetivos con la preservación de su solidez económica y financiera, en el marco de una política de la complementación que le atribuye el impulso, la creación y/o corrección del funcionamiento de los instrumentos financieros enfocados a cubrir las necesidades las de pequeñas y medianas empresas. Pues por una parte, se ha sugerido que para que ésta logre apoyar apropiadamente a las Pymes⁶⁶ resulta ineludible su fortalecimiento, haciendo referencia, a un saneamiento de sus finanzas, para así ser rentable y sustentable. Esto porque al ser institución de banca, debe obedecer a la condición primigenia de la obtención del beneficio y no a una asignación temeraria fondos que pudiera no ser redituable.

Cabe señalar, que ésta suposición de que solidez institucional es un elemento suficiente para permitirle a Nacional Financiera actuar de forma más eficaz y conveniente dentro del Sistema Financiero y con ello facilitar su papel de fomento a las Pymes y el desarrollo industrial, ciertamente, es una afirmación que aun debe examinarse, puesto que aún deben analizarse si los resultados obtenidos al momento son suficientes o por lo menos adecuados.

Es esta encrucijada, la que plantea el cuestionamiento sobre si NAFIN ha logrado encontrar un equilibrio entre su carácter bancario y el apoyo al segmento de las Pymes

⁶⁶ PRONAFIDE 2008-2012. Objetivo 2.8 en materia del Sistema Financiero, pág. 153. Solo la solidez institucional permitirá a la Banca de Desarrollo brindar un impulso para el financiamiento.

–y del sector industrial en general- sin desvirtuar la denominación de Banca de Desarrollo.

4.1 Resultados económicos de Nacional Financiera

4.1.1 Balance económico general

En el periodo que comprende de 2000 a 2010, Nacional Financiera ha participado en promedio con aproximadamente el 39.8% de los activos totales y el 37.0% de la cartera de crédito total de la Banca de Desarrollo. A pesar de ello, en este espacio de tiempo su importancia disminuyó considerablemente en ambos rubros, pues en 2010 llegó a representar únicamente el 35.0% de los activos del sistema, esto es 10 pp menos que en 2000; no obstante el impacto más significativo se presentó a nivel de la cartera de crédito, dado que su colaboración se redujo en alrededor de 13.5 pp, reflejándose en una contracción de su flujo crediticio en alrededor de 48,493 mdp.

Desde luego, es casi irrevocable el admitir que ésta reducción en su participación pareciera obedecer al refuerzo de Nacional Financiera en su posición como banco de segundo piso y al fuerte apego de una estrategia de reorientación institucional que entre sus modificaciones de administración interna, refiere al seguimiento de los indicadores de desempeño; conduciéndola implícitamente a priorizar la solidez de ésta institución.

Lo anterior explica porque, porque este mismo periodo los activos totales de Nacional Financiera hayan presentado un mayor crecimiento respecto de sus pasivos al crecer cerca de un 32.3% (72,787 mdp), mientras que éstos últimos crecieron en un 28.9% (63,448 mdp). Naturalmente, aunque en términos absolutos el diferencial existente entre dichos elementos ha dado como resultado un capital contable favorable, el avance en éste, ha sido por demás significativo, si se observa que en el 2010 este se ubicó en los 15,527 mdp (*ver cuadro 15*) lo cual representa un crecimiento absoluto de 9,339 mdp (150.9%) en comparación con lo registrado durante el 2000.

Cuadro 15
Nacional Financiera: activo, pasivo y capital contable 2000-2010^{1/}

Millones de pesos y porcentajes

	Activo	TCAN ^{2/}	Pasivo	TCAN	Capital contable	TCAN
2000	225,428	-	219,240	-	6,188	-
2001	247,993	10.0	241,897	10.3	6,096	-1.5
2002	302,251	21.9	295,661	22.2	6,590	8.1
2003	305,240	1.0	298,058	0.8	7,182	9.0
2004	235,891	-22.7	228,636	-23.3	7,255	1.0
2005	226,740	-3.9	218,769	-4.3	7,972	9.9
2006	192,612	-15.1	180,583	-17.5	12,029	50.9
2007	152,172	-21.0	138,757	-23.2	13,415	11.5
2008	165,868	9.0	153,585	10.7	12,282	-8.4
2009	283,695	71.0	270,703	76.3	12,992	5.8
2010	298,215	5.1	282,688	4.4	15,527	19.5

Fuente: Elaboración propia con datos de CNBV. Serie Banca de Desarrollo 2000-2010.

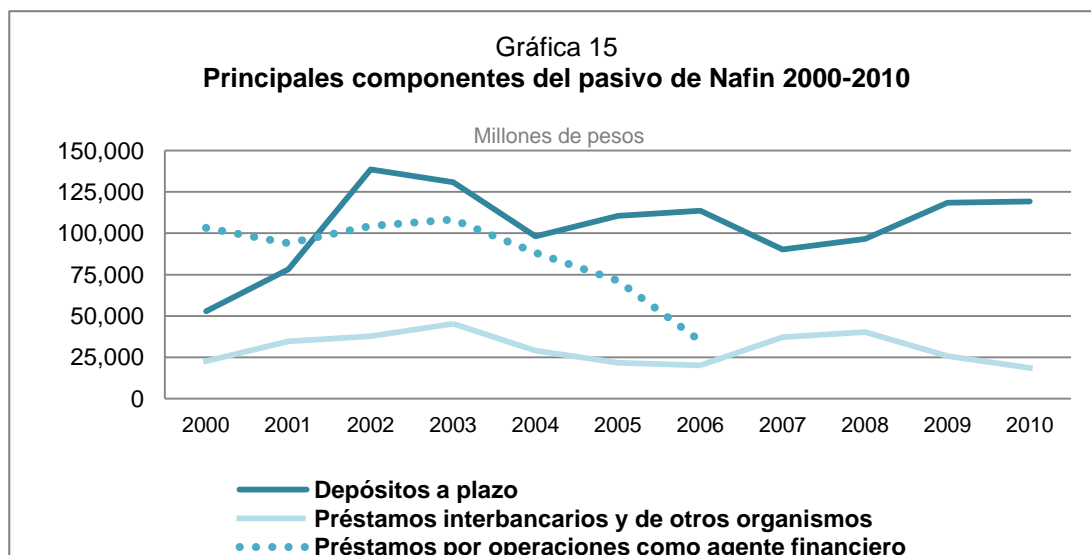
1/ Consolidado con Fideicomisos UDIS.

2/ Tasa de crecimiento anual nominal.

Si bien, en términos generales el balance de NAFIN muestra una mejoría económica, no puede evitarse el mencionar que gran parte del crecimiento de su capital contable se ha debido al fuerte control sobre sus pasivos. Observando su comportamiento entre 2004 y 2007, podría notarse que es en éste intervalo de tiempo en el que registran precisamente, tasas de crecimiento de hasta un 50.9%, a pesar de que los activos

registraran una elevada contracción, pero que sin embargo se justifica por una reducción aún más grande de los pasivos.

Por supuesto, la conducta de éstos últimos no fue de ninguna manera aleatoria, pues fundamentalmente se derivó de una marcada caída y una posterior ausencia de los préstamos contraídos por operaciones como agente financiero (ver gráfica 15), que hasta 2004 representaban el 39% de sus pasivos⁶⁷.



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV. Serie Banca de Desarrollo 2000-2010.

Ahora bien, es importante señalar que indiferentemente de acciones que se hayan llevado a cabo durante 2000-2010 para lograr una estabilidad contable en las cuentas de NAFIN, el hecho fundamental es la presencia de una estrategia de afianzamiento económico institucional, que desde una perspectiva más simple se resume en el manejo de una política de finanzas sanas. Lo que hace conveniente aclarar, si la consecución dicho objetivo ha permitido apoyar de forma eficaz a la Pyme en México, como se ha llegado a plantear.

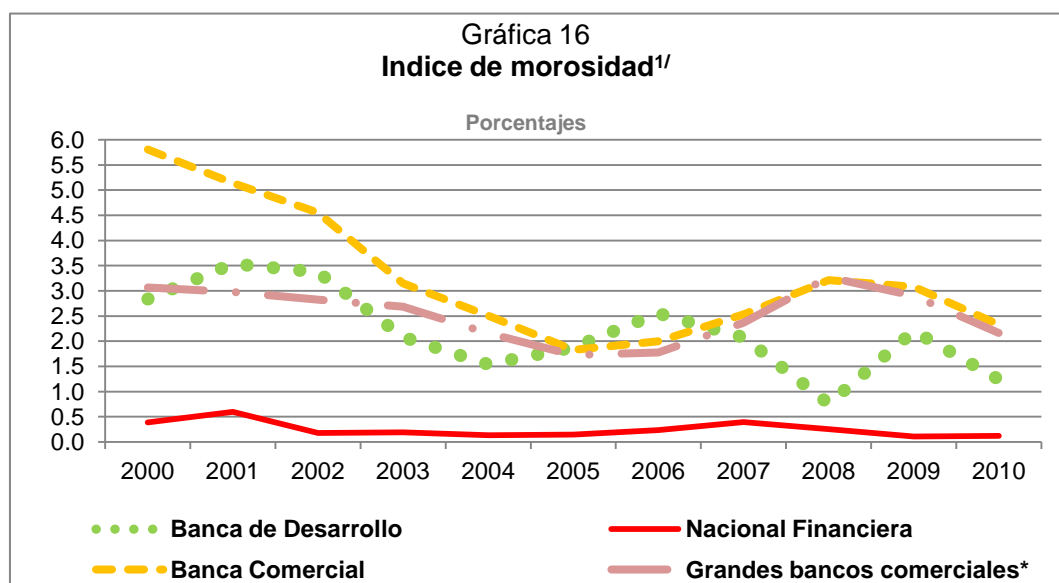
4.1.2 Resultados Financieros

La proposición de que Nacional Financiera debe internarse en la búsqueda de la rentabilidad y los sucesivas estrategias que intentan reforzar su imagen de un banco fuerte y de gran influencia económica, es lo que lo que desde principios de este siglo la impulsado a promover su modernización a través de la organización de sus operaciones, en base a procesos definidos y la constitución de una infraestructura tecnológica sólida.

De esta manera, sobre el esquema de un modelo institucional de gestión, NAFIN ha incorporado metodologías modernas para el seguimiento de la operación institucional, que la ha llevado a realizar una asignación más cautelosa de sus recursos crediticios, de ahí, que no sea casual observar que a la contracción de su cartera de crédito total (0.5% anual en promedio), le haya acompañado un índice de morosidad promedio del 0.25%, en el periodo comprendido entre 2000 y 2010. Índice, que incluso se logro posicionar en el 0.13% durante el 2004 y en un 0.11% en 2009 (ver gráfica 16) y que en general se ha mantenido por debajo de los niveles presentados dentro la Banca de

⁶⁷ En 2004 las prestamos por operaciones como agente financiero ascendían a 88, 161 mdp, cifra cercana a los depósitos a plazo a los cuales correspondía 98, 104 mdp.

Desarrollo, la Banca Comercial o los seis grandes bancos incluidos en esta última, pues en promedio ha sido menor en 2, 3 y 2 pp para cada caso, respectivamente.



El cumplimiento de anterior, ha obedecido a la instrumentación de un conjunto de estrategias que persiguen como objetivo mantener bajos y/o reducir los niveles de cartera vencida crediticia con riesgo, entre las que destacan la emisión de alertas tempranas, la aplicación de reservas preventivas y castigos de crédito, la implantación del SIRESE (2010), entre otras; permitiendo un mayor control, estrecho acercamiento y negociación a la cartera con importes vencidos significativos⁶⁸, para de esta manera intentar contener y reducir la morosidad, tanto de manera preventiva como correctiva, al evitarse incurrir en pérdidas como hasta antes del 2000 se venía haciendo, como resultado de un relajamiento en sus políticas de crédito y cobranza.

Así, la evolución del índice de morosidad parece establecer de forma importante, que disminución del riesgo en cada una de las colocaciones de crédito de NAFIN, hace posible su consolidación institucional dentro del sistema bancario.

Precisamente en virtud de esto, el fortalecimiento de la institución se ha promovido a través de distintos medios como la creación de una base financiera lo suficientemente amplia para soportar las pérdidas que pudiera ocasionar el perfil de riesgo que mantienen sus créditos. Este comportamiento es claro, si se observa que de 2000 a 2007 su *índice de cobertura* (ICOR) creció en promedio a un ritmo de 28 pp anuales, en tanto que en 2008 y 2009 se incrementaría en 555 y 932 pp respectivamente (ver grafica 16a) posiblemente influenciado por el escenario internacional de inestabilidad financiera, pues para el 2010 este índice se contraería en 315 pp.

Independientemente de ello en un lapso de diez años el ICOR ha crecido cerca de 1,366 pp respecto de 2000⁶⁹, que en comparación con la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial es correspondientemente un crecimiento 6 y 16 veces superior.

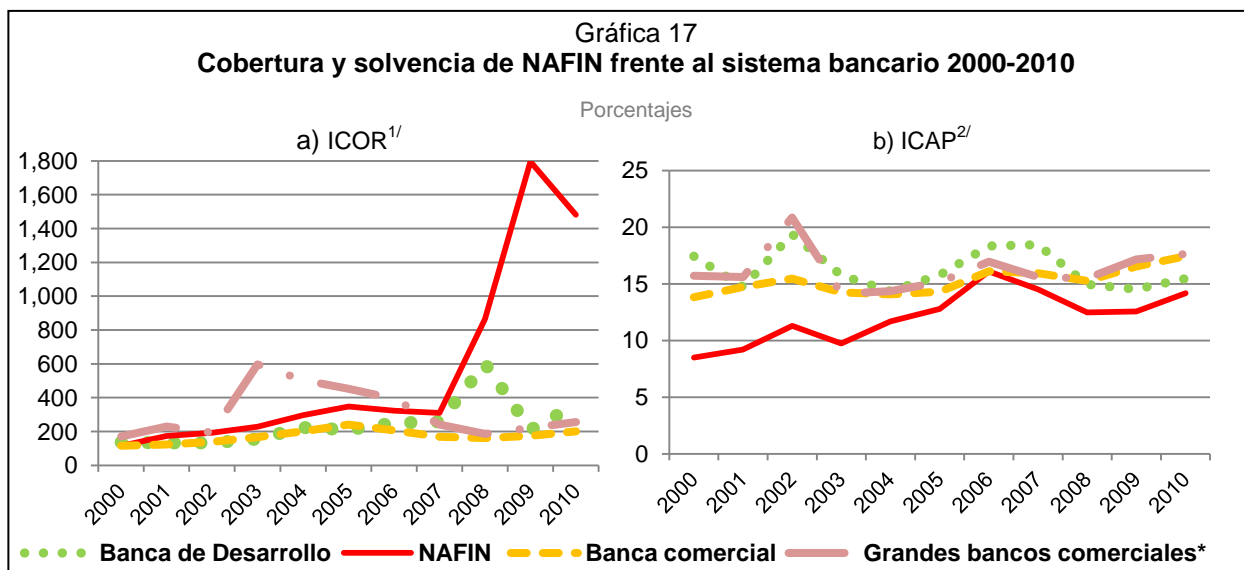
Complementando lo anterior, debe reconocerse también, la adopción de un creciente interés por mantener un nivel apropiado de solvencia, acorde a la requisición nacional

⁶⁸ La recuperación de la cartera es realizada a través del Sistema Institucional de Recuperación y Administración de Cartera (SIRAC), administrado en oficina matriz por la Dirección de Administración Crediticia.

⁶⁹ Durante 2008 y 2009 las reservas de crédito de NAFIN llegaron a cubrir más de 8 y 17 veces la cartera vencida.

e internacional para instituciones financieras. Pues al contar con un índice de capitalización (ICAP) que en 2006 se colocó en un 16.08% -siendo este su nivel más alto- y que en general se ha mantenido en promedio en el 12.1%, ha conseguido cumplir satisfactoriamente el 8% en el ICAP⁷⁰ que se exige a las instituciones bancarias.

Y que aún cuando su nivel de capitalización es inferior en comparación al sistema de la Banca de Desarrollo y comercial (ver gráfica 17b), éste es suficiente para garantizar un respaldo adecuado ante situaciones de quebranto que pudieran presentarse a consecuencia de situaciones económicas adversas –como las que se presentaron en 2008- o bien por deficiencias en su administración.



Fuente: Elaboración propia con datos de CNBV. Boletines estadísticos de la Banca de Desarrollo y Banca Múltiple.

1/ Estimaciones preventivas de riesgos crediticios/cartera vencida

2/ Capital neto/Riesgo de crédito+ Riesgo de mercado+ Riesgo de operacional

*Grandes bancos: BBVA Bancomer, Banamex, Santander, Inbursa, Mercantil del Norte y HSBC.

Hasta el momento, es incuestionable el reconocer que la consecución de una cartera de crédito sana, el incremento en la cobertura de riesgos crediticios y de solvencia financiera, han sido un conjunto de acciones que han logrado mejorar el desempeño de NAFIN, permitiéndole desde una óptica de institucional, mejores resultados.

Es así que a partir de 2001, derivado de todas éstas aplicaciones instrumentadas que se presentaría el primero de los resultados positivos –en éste siglo- de su operación bancaria, al registrar una utilidad neta de aproximadamente 18 mdp (ver gráfica 18a), que se mantendría en un constante ascenso hasta el 2007; pues en 2008 se daría una reducción de los ingresos generados por los intereses, provocando una disminución de los beneficios obtenidos por margen financiero (ver gráfica 18b) y por consecuencia una caída en el resultado neto; esta sujeción se debe, a que hasta antes 2008 éste representa alrededor de 44% de los ingresos⁷¹.

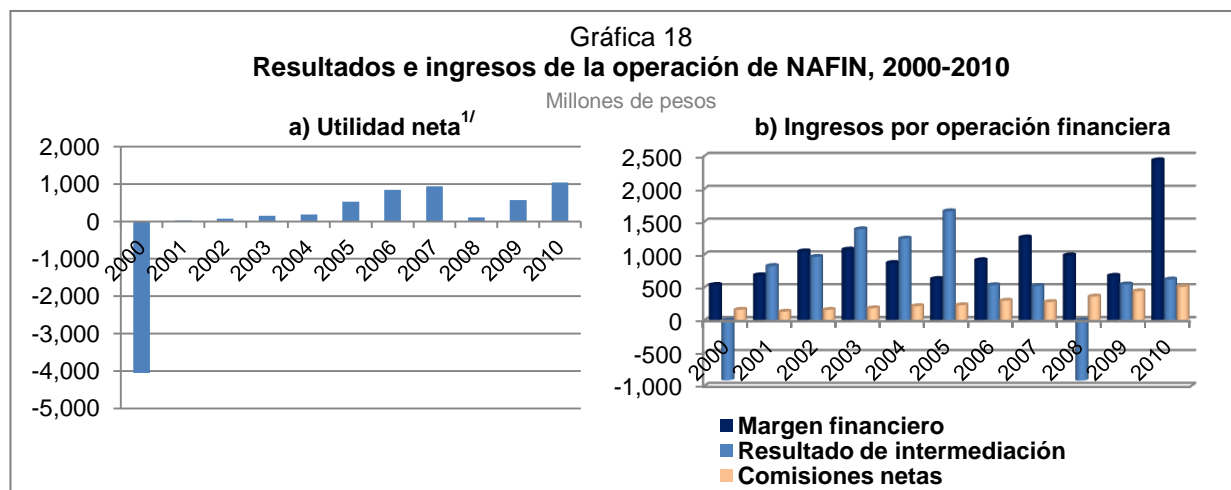
Respecto a lo anterior, resulta interesante mencionar que aunque la estructuración de los de ingresos por operación de Nacional Financiera no ha cambiado significativamente, ya que aún depende de sus operaciones con valores e instrumentos financieros, es decir de los resultados por intermediación y de los intereses generados por su actividad crediticia (margen financiero), no puede perderse de vista que los

⁷⁰ En el acuerdo de Basilea II se establece este nivel como el objetivo deseable. A pesar de ello en México las instituciones financieras deben conservar al menos el 10% del ICAP.

⁷¹ Los resultados de intermediación se colocaba como principal medio de obtención de ingresos, al mantener representar alrededor del 46%. Estos cálculos son el promedio de 2001 a 2007.

beneficios obtenidos por comisiones netas, progresivamente han ido adquiriendo más importancia, a la vez que su evolución se ha dado como estabilidad y certidumbre, reflejado por tasas de crecimiento aún superiores a las de los otros rubros.

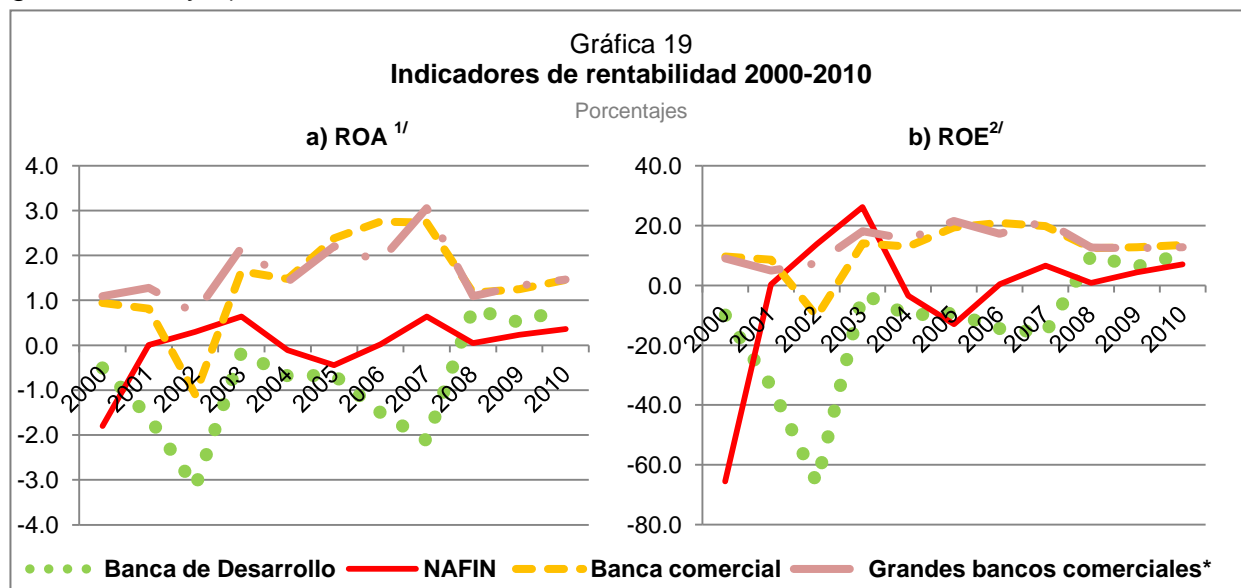
Dilucidando una mayor fortaleza bancaria que parece ajustarse a la visión de acompañamiento de la Banca Comercial, dado que esto implica un aumento en su intervención como medio de enlace entre bancos y empresas, al concertar en los mercados créditos entre ambas partes.



Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera y CNBV. Informes anuales de NAFIN 2000-2010, Serie Banca de Desarrollo 2000-2010.
1/ Resultados consolidados con Fideicomisos UDIS

Por su puesto esto corrobora porque durante 2008 existió una utilidad neta de 108 mdp, a pesar de que margen financiero presentara cifras negativas superiores a los ingresos provenientes por intermediación y que para 2010 de los 1,040 mdp de resultado neto, las comisiones netas representaran el 49.3%.

Debe aceptarse, que con el registro de las utilidades netas positivas entre 2001 y 2010, no solo se ha hecho posible la obtención real de ganancias, sino que además se ha permitido parcialmente asegurar la preservación institucional de ésta entidad. El producto del rendimiento logrado en este lapso de tiempo, queda expuesto con la presencia de un aumento en la rentabilidad sobre los activos (ROA) y patrimonio (ROE), que solo comparados con la cifra de sus respectivos indicadores en el año 2000, presentaban ya en el 2010, un avance de 2.1 pp y 72.5 pp respectivamente (ver gráfica 19 a y b).



Fuente: Elaboración propia con datos de CNBV. Boletines estadísticos de la Banca de Desarrollo y Banca Múltiple
1/ Utilidad neta/activo total
2/ Utilidad neta/capital contable
*Grandes bancos: BBVA Bancomer, Banamex, Santander, Inbursa, Mercantil del Norte y HSBC.

Ciertamente, no puede negarse que estas tasas de rentabilidad todavía están por debajo de las manifestadas por la Banca Comercial y no obstante que muestran cierto nivel de inestabilidad, los tempranos resultados presentados por Nacional Financiera son bastante aceptables. Lo que hace irrevocable admitir que, el seguimiento de su desempeño ha sido una medida correcta por lo menos para asegurar la sustentabilidad institucional y de alguna manera, el cumplimiento de sus acciones en apoyo a las Pymes.

Del mismo modo, no puede omitirse el señalar que con esto, se ha logrado reafirmar la aspiración por rescatar el ideal de la obtención de ganancias como un objetivo primigenio de su naturaleza bancaria. Para así permitirle cumplir con una parte de su doble perfil a través de un control exhaustivo de los principales indicadores financieros arriba mencionados, que inclusive han alcanzado resultados cercanos y en algunos casos superiores a los de la banca privada; convirtiéndola así en un baluarte de las instituciones de la Banca de Desarrollo.

4.2 Financiamiento total al sector privado

La marcada estrategia de modernización y reorientación institucional que ha exigido a Nacional Financiera mantener una posición económica más sólida a fin de impedir el deterioro de sus finanzas, ha sido un importante punto de partida para asegurar su acción como banca pública y así poder promover el desarrollo de las Pymes mexicanas.

Sin embargo, ello ha tenido profundas consecuencias para ésta institución, a un nivel, que incluso ha consentido un replanteamiento de sus prioridades en el otorgamiento de crédito e inclusive ha dado lugar a distanciamiento aparente sobre algunas de sus funciones, con el objetivo de cubrir a cabalidad sus objetivos como institución bancaria.

La reducción en sus operaciones de crédito como agente financiero del gobierno federal es solo una de las consecuencias derivadas de ésta proposición, pues en la medida en la que ha logrado extender la idea de que la Banca de Desarrollo no debe tener la obligación del saneamiento de las finanzas gubernamentales, se ha permitido a NAFIN asignar una menor proporción de sus fondos hacia este destino (*ver cuadro 16*) y en general a las operaciones de crédito dirigidas al Sector Público. Ya que del año 2000 al 2010, los recursos considerados en el Sector Público y en calidad de Agente financiero, han reducido drásticamente su participación sobre el financiamiento total a cargo de Nacional Financiera, al representar conjuntamente en el 2010 el 0.1% de éste, después haber significado cerca del 56.0% en 2000⁷²; indicando así, una aparente disociación de algunas de sus obligaciones.

⁷² El financiamiento ofrecido al Sector Público en calidad de agente financiero, ha sido ineludiblemente el rubro que ha sufrido la caída más significativa, pues en el 2010 represento el 0.005% del financiamiento total de NAFIN, después de que en el año 2000 su participación era del 33.2%.

Cuadro 16
Nacional Financiera, S.N.C.
Financiamiento total, 2000-2010

Millones de pesos

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Sector privado ^{1/}	17,785	24,874	48,941	82,162	125,710	140,455	170,474	210,288	296,918	451,738	505,060
Sector público	9,487	36,150	36,808	5,423	27,927	13,516	3,601	1,323	1,097	9,645	444
Total operación propia	27,272	61,024	85,749	87,585	153,637	153,971	174,075	212,112	298,014	461,203	505,505
Agente financiero ^{2/}	13,785	7,208	6,205	7,596	2,586	393	29	17	-	21	23
Financiamiento total	41,057	68,232	92,954	95,181	156,223	154,364	174,104	212,128	298,014	461,223	505,528

Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera. Informes anuales 2000-2010.

1/ Considera el otorgamiento de garantías y crédito.

2/ No incluye el otorgamiento, registrados como mandatos en cuentas de orden.

Por supuesto, aunque oficialmente lo anterior no se reconoce como una pérdida funcional, debido a que aún desarrolla éstas acciones, es evidente que entre los objetivos de NAFIN, tiene más relevancia el orientar cantidades mayores de fondos financieros al Sector Privado, ante la tentativa de hacer de su intervención un elemento estratégico de desarrollo económico, lo que ha conducido a un importante incremento del flujo financiero entre 2000 y 2010 mostrando una tasa de crecimiento promedio de 41.9%.

Evidentemente, la asignación del financiamiento no solo ha incluido cambios generales en la su distribución entre el sector público y privado, pues así mismo, también ha variado el conjunto de programas y/o mecanismos a través de los cuales se ha hecho llegar el financiamiento al sector privado y por lo tanto, a las Pymes.

4.3 Operación de fomento y su importancia en el financiamiento a Pymes

La profunda transformación de Nacional Financiera, no solo la ha llevado a consolidarse como una institución de vanguardia sólida y financieramente viable. En materia de fomento, ha buscado la ampliación de la derrama crediticia como una vía para apoyar al sector productivo, creando nuevos canales y productos enfocados a las necesidades de las Pymes, a fin de proveerles de servicios más competitivos de financiamiento que refrenden la importancia económica de éste estrato e induzcan el desarrollo de los mercados financieros; tomando como premisa la innovación, la eficiencia, la calidad y la mejora continua de sus productos.

Por su puesto, aún cuando la introducción de estos cambios intenta reducir los actos restrictivos de la Banca Comercial hacia las empresas de menor tamaño, en una última instancia persiguen su incorporación a los servicios bancarios. Esta conducción parece sujetarse también, en alguna medida, a que esta institución todavía es concebida como una herramienta importante al servicio de los objetivos y metas de la Política Económica y social del país.

Con este enfoque, es que las acciones de fomento institucional han consentido la ejecución de una gran variedad de programas empresariales, que el Consejo Directivo de Nacional Financiera agrupa fundamentalmente en tres niveles:

- Primer piso
- Segundo piso
- Garantías de crédito

En vinculación a ellos, se procederá a definir los programas de fomento que los integran, los objetivos que se establecen y seguramente lo más trascendente, el estrato de empresas que atienden, para así, posteriormente examinar el impacto efectuado en la operación de fomento hacia las Pymes.

4.3.1 Programas de fomento

4.3.1.1 Primer piso

El programa de operación de primer piso es constituido por los préstamos que NAFIN otorga directamente al acreditado final sin necesidad de un intermediario financiero - bancario o no bancario-⁷³, con el propósito de promover el desarrollo nacional, al conceder de la liquidez suficiente para la adquisición o el pago de capital de trabajo y equipamiento a las empresas cuya producción se derive de un proceso industrial, de servicios, de distribución y/o comercialización.

4.3.1.2 Segundo piso

Es el conjunto de programas de fomento mediante los cuales Nacional Financiera apoya a los proyectos de inversión de las empresas, canalizando los recursos a través de una red de intermediarios financieros privados que ha sido constituida por esta institución, toda vez que logren cumplir con las políticas de crédito y riesgo de la entidad que otorga el préstamo de manera directa.

Los programas incluidos en este tipo de operaciones consideran como sujetos elegibles a empresas que se encuentran incluidas en los sectores de la industria, el comercio y los servicios y aunque la asignación del crédito evidentemente se da por una gran variedad de programas que más adelante se señalaran, sus objetivos establecen como prioridades⁷⁴:

- Garantizar la continuidad del proceso productivo
- Innovación tecnológica
- Mejorar la infraestructura empresarial
- Mejorar la posición financiera de las empresas
- Protección del medio ambiente

En general, el cumplimiento de estos objetivos se apoya en la instrumentación de los programas de *Cadenas Productivas, Construcción, Equipamiento, Micronegocios, Descuento Tradicional y Esquemas Especiales de Microcrédito* que en seguida se tratan.

4.3.1.2.1 Cadenas productivas

Es un programa financiamiento de segundo piso que entró en operación a partir de 2001, el cual persigue como principal objetivo la integración de las Pymes con las grandes empresas, las dependencias o entidades del gobierno federal, los gobiernos

⁷³ Nacional Financiera. Otra información, "Glosario" (2010).

⁷⁴ SIEM. *Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006*, "Anexo: programas de apoyo empresarial".

estatales y los gobiernos municipales, al integrarlos a una cadena productiva de intercambio comercial que se sustenta en la concesión de financiamiento oportuno como un medio para fortalecer el desarrollo de éstos estratos de empresas en su carácter de proveedoras. Brindándoles mayor liquidez por medio de operaciones de factoraje electrónico sobre sus cuentas por cobrar o bien concediendo anticipos sobre sus pedidos y contratos, que consecuentemente también se traducen en beneficios económicos, ya que les permite reducir los costos de cobranza en los que de otra manera pudieron haber incurrido, además de permitirles reintegrar con rapidez los recursos a su proceso productivo.

Debe mencionarse que, este programa también favorece a las grandes empresas y organismos del sector público pues en gran medida promueve la creación de una red de proveeduría más eficiente al mejorar la negociación de sus pagos y optimizar la operación de sus recursos al reducir los riesgos, costos y tiempos de operación, etc., dando origen a un crecimiento económico y regional del tejido empresarial.

Entre las principales características de este programa pueden encontrarse:

- Operación de factoraje financiero sin recurso.
- Descuento hasta por el 100% de importe de la cuenta por cobrar.
- Sin comisiones.
- Tasa de interés fija.
- El plazo máximo de los documentos que podrán descontarse puede llegar a ser de hasta 180 días tratándose del sector privado y para el sector público podrá ser menor.
- El financiamiento se otorga a partir de la operación en factoraje de un documento dado de alta en las cadenas productivas.
- El pago de los intereses es por anticipado, los cuales descuentan el importe de la cuenta por cobrar.

Como elementos adicionales, este programa integra además los servicios de capacitación y asistencia técnica, como herramientas para incrementar la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, sin mencionar que les abre la posibilidad a ésta clase de empresas de participar en el programa de compras del gobierno federal, en caso de que aún no sean sus proveedoras. Esto porque existe una obligación concertada por parte de las dependencias y entidades del sector público para fortalecer y promover la vinculación de las Pymes con el gobierno, es un esquema de acompañamiento que en términos sencillos provoca la ampliación de sus mercados.

4.3.1.2.2 Equipamiento

Es una herramienta mediante la cual se lleva a cabo el otorgamiento de recursos financieros para la realización de inversiones en la infraestructura de la empresa, a plazos que pueden llegar a ser de hasta 10 años, en moneda nacional o en dólares y por un monto que puede llegar a cubrir el 85% del valor de bien a financiar (Anaya, 2007).

Desde 2001, ha incluido también el *Programa de Modernización del Autotransporte de Carga y Pasaje* a nivel federal, el cual ofrece financiamiento y estímulos fiscales a pequeños y medianos transportistas elegibles, bajo las siguientes condiciones:

- Para compra de camiones y autobuses nuevos y seminuevos de hasta 5 años de antigüedad.
- Plazo hasta de 5 años.
- Garantías de acuerdo a cada intermediario financiero. (Generalmente la propia del crédito)

Además cuenta con la colaboración de algunas de las empresas armadoras de camiones del país⁷⁵ y la operación financiera de arrendadoras, sofoles e incluso de empresas financieras de los propios fabricantes.

4.3.1.2.3 Construcción

Programa de financiamiento a la construcción que incorpora a sofoles hipotecarias a la red de intermediarios financieros de NAFIN, como una vía para promover el desarrollo de la vivienda, en el marco de un convenio con el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) a través del programa de *Liquidez Electrónica*⁷⁶.

4.3.1.2.4 Descuento tradicional

Son operaciones financieras a través de las cuales Nacional Financiera concede mayores niveles de liquidez a las empresas de cualquier sector de actividad económica descontando sus documentos por cobrar, sin restricciones en cuanto a su tamaño o si pertenecen o no al *Programa de Cadenas Productivas*, con el propósito de lograr una colocación superior de recursos en las empresas de menor tamaño y con ello agilizar el proceso productivo; implícitamente busca promover la competencia entre los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios.

Particularmente, simplifica y agiliza las operaciones de descuento, al acercar a empresas e intermediarios. Empero, a pesar de su intervención, las características del descuento quedan supeditadas a las condiciones y políticas del producto ofrecido por la institución que preste el servicio.

4.3.1.2.5 Micronegocios

Específicamente, este programa está orientado para cubrir las necesidades financieras de la microempresa o bien fomentar la creación de este tipo de unidades económicas. Actualmente, basa sus operaciones en la ejecución de los programas de

⁷⁵ Este convenio incluye a las armadoras Internacional, Mercedes Benz, Volvo Truck y Buses, Scania, Kenworth, además se desarrolla con la colaboración de la Secretaría de Economía, la Secretaría de Comunicaciones y Transporte, la Asociación Nacional de Productores de Automóviles, Camiones y Tractocamiones, la Asociación de Distribuidores de Automotores y la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga.

⁷⁶ Nacional Financiera. *Informe anual de actividades*, varios números.

Modernización de Tortillerías con Maíz Industrializado, S.A. (MINSA), el mejoramiento de *Estancias Infantiles* adheridas al programa SEDESOL y la sustitución voluntaria de taxis en el Distrito Federal, cuyos otorgamientos de crédito se encuentran sujetos a tasas fijas que oscilan en el 6% y el 15% anual y plazos de entre 2 y 4 años, dependiendo del programa e historial crediticio⁷⁷.

En el caso del programa de estancias infantiles el crédito puede llegar a ascender a \$50,000 pesos con aval y sin garantías reales, el cual tiene como destino principal la adquisición de capital de trabajo o activos fijos a fin de asegurar su preservación y crecimiento. Mientras que el programa de modernización de la industria de la masa y la tortilla y el programa de *Taxiestrena* de NAFIN (ambos en colaboración con la Secretaría de Economía) ofrecen respectivamente un financiamiento de \$150,000 pesos para la sustitución de maquinaria obsoleta y un subsidio de \$15,000 pesos en caso de chatarrización, como un incentivo para la renovación del parque vehicular. En estos dos últimos programas, es especialmente destacable el señalar que aún cuando tienen el objetivo específico ayudar a la modernización integral y el mejoramiento de la eficiencia operativa empresarial de las actividades económicas en las que participan, son un intento discreto por impulsar la labor de sustentabilidad ambiental.

4.3.1.2.6 Esquemas especiales de microcrédito

Particularmente, considera el financiamiento que es dirigido al reemplazo de viejos electrodomésticos como apoyo para la conservación del medio ambiente, que se impulsa a través del *Programa de Sustitución de Electrodomésticos para el Ahorro de Energía*. Instrumento que se desarrollo de manera conjunta por NAFIN y la CFE, en un esfuerzo por evitar el desperdicio de energía eléctrica y generar paralelamente mejoras en la economía familiar por este concepto.

Esta herramienta tiene como bases fundamentales la concesión de un subsidio de algún porcentaje del valor del electrodoméstico, el otorgamiento de créditos a tasa fija por un plazo de hasta 4 años y el cobro a través del recibo.

4.3.1.2.7 Programa de Garantías

Es un programa instrumentado por Nacional Financiera desde 1997⁷⁸ a través del fideicomiso 1148-0 (el cual funciona como patrimonio para garantizar la operación del programa) cuyo propósito es el de impulsar el crédito dirigido hacia las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas o personas físicas con actividad empresarial de los sectores comercial, industrial y de servicios que cuenten con un proyecto viable y rentable, al ofrecer garantías de recuperación de capital a los intermediarios financieros; compartiendo así, el riesgo que implica la concesión de recursos. En otras palabras, es un respaldo de las operaciones de crédito que apoyan a aquellas empresas, que por alguna razón, no se consideran elegibles, sea porque sus proyectos representan un mayor riesgo o porque carecen de un historial de crédito

⁷⁷ 9% de tasa anual en créditos para estancias infantiles durante un plazo de 24 meses; tasa fija de entre 6 y 12% en el financiamiento para el programa a tortillerías en un plazo de 4 años; y una tasa fija máxima del 15% en un plazo de 4 años para la sustitución a taxis.

⁷⁸ El fondo FOGAIN nacido en 1953, puede considerarse como el antecedente directo del programa de Garantías de NAFIN al ser el ente pionero de este tipo de prácticas.

que avale su capacidad de pago, aún siendo éstas económicamente viables. Este instrumento mantiene como objetivos ayudar a:

- Mejorar las condiciones de financiamiento a las empresas en términos de monto, plazo y tasa de interés.
- Fomentar la modernización, el desarrollo tecnológico, la creación y el desarrollo de la infraestructura industrial.
- Ampliar la oferta de productos financieros dirigidos hacia las Pymes
- Reducir los costos de financiamiento

Nacional Financiera se encarga de otorgar garantías de crédito a las empresas mediante los siguientes productos:

Garantía automática se otorga para respaldar carteras de crédito por hasta 3.26 millones de Udi's, equivalente en pesos o en dólares a favor de la micro, pequeña, mediana y gran empresa. No requiere autorización caso por caso y se rige por un principio de no discrecionalidad⁷⁹.

Su operación se basa en las siguientes modalidades: *Riesgo compartido*, admite la participación de otras entidades dispuestas a garantizar el financiamiento; *Primeras pérdidas*, consistente en honrar la garantía en primer lugar o en un orden posterior, según se pacte entre los participantes, hasta agotar los recursos del fondo o partida de garantía correspondiente a cada participante, según el orden pactado; y *Pari Passu*, la garantía se ejecuta en la parte proporcional convenida, en la misma fecha en que lo haga la otra u otras entidades participantes.

Garantía selectiva, apoya a empresas que cuenten con proyectos de inversión que coincidan con las actividades de fomento de NAFIN como el ahorro de energía, desarrollo tecnológico, obra pública, educación, etc. Siendo asignada de forma completaría y la negociación puede realizarse a *Primeras pérdidas*, *Pari Passu* y *Últimas pérdidas*.

Es conveniente mencionar que la autorización de cada uno de los productos anteriores, se lleva a cabo siempre que los recursos que se canalicen hacia las empresas tengan como destino la adquisición de materias primas, insumos maquinaria y equipo, pago de mano de obra, gastos de fabricación, inventarios, etc. Restringiendo por tanto, la participación de éstas en créditos al consumo, actividades de agricultura, caza, pesca, fabricación de armas de fuego, financiamiento para aportaciones accionarias ó créditos que cuenten ya con garantías de otros Bancos de Desarrollo o Fideicomisos de Fomento Económico, entre otros casos. Por otra parte, las garantías podrán ser utilizadas en el financiamiento en M.N. o dólares (según sea el caso).

⁷⁹ Nacional Financiera. *Productos y servicios*, "programas empresariales" (2010).

Cuadro 17
Participación de la garantía en el riesgo como porcentaje del financiamiento

Destino del crédito	Porcentaje garantizado
Activos fijos	Hasta el 70% del crédito otorgado por el banco
Capital de trabajo	Hasta el 50% del crédito otorgado por el banco
Adquisición de maquinaria y equipo	Hasta el 80% del crédito otorgado por el banco
Proyectos de desarrollo tecnológico	Hasta el 80% del crédito para micro y pequeñas empresas, hasta el 75% para medianas empresas, y hasta el 70% para grandes empresas.

Fuente: Banco de México. Reporte del Sistema Financiero, junio 2010.

Naturalmente, como es de esperarse la prestación de este servicio concede a Nacional Financiera el derecho al cobro de una comisión anual sobre el saldo insoluto de la parte garantizada, que es determinada de acuerdo al factor de uso de capital, gasto operativo y el margen de operación; los términos del contrato y la pérdida esperada de los riesgos de crédito, la cuál es pagada por el intermediario.

Vale la pena destacar que, aunque el cobro de comisiones representa una parte inherente de su diseño operacional, es la simplificación, la estandarización y la automatización del programa a partir de una plataforma electrónica moderna, lo que posibilita a este programa, “operar y administrar de manera eficiente y transparente los recursos aportados, mantener una operación supervisada de los intermediarios, realizar una administración segura de los riesgos, expandir el crédito a Pymes, mejorar las condiciones de los financiamientos y facilitar su acceso a proyectos prioritarios en el ámbito regional y sectorial”⁸⁰.



Fuente: ALIDE. Programa de Garantías de Nacional Financiera de México.

Por supuesto, dicha administración y operación de recursos no es de ninguna manera casual, si en una última instancia se toma en consideración que el *Programa de Garantías de Nacional Financiera*, es una herramienta en la que también participa la Secretaria de Economía, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y los gobiernos estatales como garantes o aportantes de recursos, lo que lo sujeta a una fuerte regulación y supervisión, que exige eficiencia operativa.

⁸⁰ ALIDE. Intermediarios financieros, “Programa de Garantías de Nacional Financiera en México”.

4.3.2 Otorgamiento de crédito

Las operaciones de fomento de Nacional Financiera a través de los programas de crédito y garantías al sector privado han mantenido dimensiones importantes de crecimiento en el volumen de sus recursos, en la medida, en que el flujo financiero dirigido al sector privado ha registrado una tasa de crecimiento anual promedio de 45.3% en el periodo considerado entre 2000 y 2010; plasmado en un otorgamiento que ascendió a 505,060 mdp en 2010 (*ver cuadro 18*), que en términos absolutos representa una asignación 28 veces superior a la mostrada en el 2000.

Desde luego, aunque con ésta evidencia es inobjetable admitir la existencia de una favorable evolución de los flujos financieros canalizados por medio de sus programas de fomento. De igual forma habrá de mencionar que, las modificaciones más trascendentales en la concesión de recursos a través de cada uno de ellos, son como tal, fruto de una reorganización de los productos de crédito de NAFIN. Que por consiguiente los ha llevado a asumir una posición de mayor o menor relevancia en la configuración del fomento a la industria, debido al despliegue diferenciado de sus acciones.

Durante 2000 y 2001 el programa de Descuento Tradicional concentraba promedio alrededor del 89% de los recursos concedidos al sector privado, mientras que las garantías de crédito significaban el 10%, en este sentido, la actividad de fomento se reducía únicamente a la ejecución de estos dos programas, ya que estos años la participación del Primer Piso ya no era trascendente.

Sin embargo, con el inicio de las operaciones de Cadenas Productivas en el 2001 y la participación más activa del Programa de Garantías; para el 2002 ésta estructura presentaría cambios sustanciales, que se verían reflejados en una menor influencia por parte de las operaciones de descuento tradicional (41.9%); más aun evidenciarían un replanteamiento institucional en relación a la eficiencia de los programas como vías para conceder financiamiento y una redefinición sobre el tamaño de las empresas hacia los que serían dirigidos.

Cuadro 18
Nacional Financiera, S.N.C.
Operación de Fomento al Sector Privado por Programa

	Millones de pesos										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{1/}	2006 ^{2/}	2007 ^{3/}	2008 ^{4/}	2009 ^{5/}	2010
Cadenas Productivas	-	-	13,864	33,991	58,237	79,943	103,268	134,777	162,528	204,773	247,149
Equipamiento	-	-	575	633	947	1,204	1,091	1,775	2,686	8,912	4,136
Construcción	-	-	9,089	20,001	22,564	9,630	4,394	3,695	7,524	10,499	3,176
Micronegocios	-	-	79	110	373	1,188	3,045	4,414	6,320	10,101	9,318
Descuento Tradicional	15,875	22,159	20,524	19,804	22,864	19,361	16,517	24,341	31,657	40,010	31,953
Esquemas Esp. De Microcrédito	-	-	-	234	945	2,246	1,509	47	-	633	2,030
Procese	15,875	22,159	44,131	74,773	105,931	113,572	129,824	169,049	210,716	274,928	297,763
Primer Piso	374	79	97	540	541	690	855	726	439	50	7,211
Garantías	1,536	2,636	4,713	6,849	19,238	26,193	39,795	40,513	85,763	176,760	200,087
Con Financiamiento	17,785	24,874	48,941	82,162	125,710	140,455	170,474	210,288	296,918	451,738	505,060

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

1/ Incluye 91,579 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

2/ Incluye 198,706 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

3/ Incluye 133,808 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

4/ Incluye 4,427 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

5/ Incluye 146,410 garantías correspondientes a programas para personas físicas en 2009.

Estas circunstancias, son las que permiten a Cadenas Productivas convertirse desde 2003 en el programa de fomento más importante de Nacional Financiera y que hasta 2010, ha representado aproximadamente el 50% del financiamiento total al sector

privado. Por supuesto, su mejor posicionamiento se explica por la rápida evolución del flujo financiero otorgado a las micro, pequeñas y medianas empresas a través de las operaciones de factoraje electrónico, las cuales se producen con facilidad ya que las empresas pertenecientes a estos estratos se encuentran integradas a cadenas productivas, que a diferencia de las apoyadas con descuento tradicional, cuentan con mayor solidez económica por hallarse relacionadas con grandes empresas de reconocida fortaleza y solvencia financiera. Permitiendo así, eficientar los procesos y reducir el riesgo crediticio en el otorgamiento de crédito a Pymes⁸¹, lo que adquiere una importancia considerable para los intermediarios financieros involucrados en estas acciones.

Cuadro 19
Nacional Financiera, S.N.C.
Operación de Fomento al Sector Privado por Programa
Número de empresas

	2000 ^{1/}	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cadenas Productivas	-	-	18,345	45,161	22,096	15,046	15,129	19,288	22,087	24,947	25,850
Equipamiento	-	-	532	418	615	1,613	971	2,106	1,643	9,936	5,359
Construcción	-	-	796	1,846	1,831	949	408	258	455	635	439
Micronegocios	-	-	14,370	7,733	56,684	229,940	339,062	632,443	887,228	1,242,256	1,151,986
Descuento Tradicional	7,857	8,226	13,234	18,072	5,192	2,741	1,879	1,328	2,337	4,612	2,613
Esquemas Esp. De Microcrédito*	-	-	-	5,464	41,144	323,625	217,928	4,427	-	-	-
Procese	7,857	8,226	47,277	78,694	127,562	573,914	575,377	659,850	913,750	1,282,386	1,186,247
Primer Piso	344	14	958	1,002	132	101	54	93	78	4	6
Garantías	3,984	5,089	5,885	10,870	11,905	21,870	67,631	152,142	73,456	257,406	630,293
Con Financiamiento	12,185	13,329	54,130	90,566	139,599	595,885	643,062	812,085	987,284	1,539,796	1,816,546

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

1/ La distribución del número de empresas en los programas del Proceso no se encuentra disponible para el año de 2000 y 2001.

*A partir de 2009 los beneficiados por el Programa Esquemas especiales de microcrédito, se contabilizan dentro de Garantías.

Respecto a lo anterior, en 2010, Cadenas Productivas otorgo recursos financieros por un monto cercano a los 247,149 mdp, que a pesar ser dirigidos para el apoyo de 25,850 empresas (*ver cuadro 18 y 19*), es decir, solo al 1.4% del total de empresas apoyadas, logro conceder un volumen de financiamiento de 9.5 mdp en promedio a cada una de las empresas participantes, que si bien, es menor que el monto financiero bajo en el esquema de Descuento Tradicional (12.2 mdp promedio por empresa), pone en evidencia la alta revolencia⁸² que tienen los recursos en este programa y por tanto la posibilidad que tiene el mismo cumplir con el objetivo de proveer a las Pymes de la liquidez suficiente para dar continuidad a su proceso productivo; tratándose de un programa que atiende mayoritariamente a micro, pequeñas y medianas empresas, ya que éstas representan en promedio al 98.6% de sus beneficiarios.

Cabe señalar que este programa ha conseguido mantener un crecimiento promedio de 47.6% en el monto de sus créditos, que invariablemente significa la existencia una creciente masa de recursos a disposición de las Pymes.

⁸¹ Lilliane Pavón. 2010. *Financiamiento a las Microempresas y las Pymes en México, 2000-2009* (Santiago de Chile, Naciones Unidas). Pág. 55.

⁸² El factoraje operado en el marco del programa de cadenas productivas tiene plazos mínimos de financiamiento de 30 días y máximos de 180 días, por lo que cada peso de activo que NAFIN destina a éste programa puede dar entre 2 y 12 en año, haciendo que por ejemplo 1,000 mdp de cómo resultado un programa anual de entre 2,000 y 12,00 mdp de crédito ejercido.

Cuadro 20
Nacional Financiera, S.N.C.
Crédito Promedio según Programa de Fomento
Miles de pesos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Cadenas Productivas			756	753	2,636	5,313	6,826	6,988	7,359	8,208	9,561
Equipamiento			1,081	1,514	1,540	746	1,124	843	1,635	897	772
Construcción			11,418	10,835	12,323	10,148	10,770	14,322	16,536	16,534	7,236
Micronegocios			5	14	7	5	9	7	7	8	8
Descuento Tradicional	2,020	2,694	1,551	1,096	4,404	7,063	8,790	18,329	13,546	8,675	12,229
Esquemas Esp. De Microcrédito*				43	23	7	7	11			
Procese	2,020	2,694	933	950	830	198	226	256	231	214	251
Primer Piso	1,087	5,643	101	539	4,098	6,832	15,833	7,806	5,628	12,500	1,201,767
Garantías	386	518	801	630	1,616	1,198	588	266	1,168	687	317
Con Financiamiento	1,460	1,866	904	907	901	236	265	259	301	293	278

Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

Podría pensarse, que la certeza sobre el financiamiento y la eficiencia operativa - aunada a la instrumentación de una moderna plataforma electrónica para la realización de las operaciones- producida por la instauración de Cadenas Productivas son las únicas modificaciones importantes que han presentado en los programa de fomento de Nacional Financiera, sin embargo, con ello se omitiría la influencia ejercida por la creciente importancia de otros instrumentos.

Pudiendo aludir en este caso, al Programa de Garantías que ha ratificado la operación electrónica, al tener toda la información de los esquemas de garantía de la institución en un mismo sitio, al mismo tiempo que ha incluido desde 2003 a la totalidad de los bancos comerciales a éste sistema, ampliando por tanto su alcance y penetración en el mercado. Esto último pudiéndose deber, a que a que la participación de los bancos no solo se ha visto incentivada por la reducción del riesgo crediticio que implica contar con garantías de NAFIN, permitiéndoles tener una mayor certidumbre en la recuperación de los recursos asignados a las Pymes, si no porqué además, ha consentido que estos intermediarios tengan mayores niveles de capitalización y reservas al hacer efectivas la garantías de crédito. Es así, que desde 2005, éste programa se ha logrado posicionar como el segundo en importancia al conceder garantías por 26,193 mdp, que eran 17 veces superiores a las colocadas en el 2000.

Así, para 2010 constituiría el 39.6% del financiamiento total al sector privado, con un monto que ascendía a los 200,087 mdp y aunque en estos términos su participación era menor⁸³ que la de Cadenas Productivas, a nivel empresarial su aportación fue 24 veces mayor, al apoyar al 34.7% de total de empresas beneficiadas por la operación de fomento de NAFIN, respaldándolas con una cantidad de recursos promedio 317 mil pesos.

Independientemente de estos resultados, su aportación más importante, es que de las empresas contempladas en sus actividades, aproximadamente el 99.9% fueron Pymes (promedio 2002-2010), siendo éste, un adelanto en su objetivo de asignar una mayor cantidad de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, sin que ello exima el mencionar que sus acciones aún son insuficientes para promover el desarrollo de la infraestructura industrial. Esto porque las garantías de Nafin desde 2004 hasta

⁸³El monto de recursos asignados por esta vía durante 2009 presento una tasa de crecimiento anual nominal 106.1% con respecto de 2008, superiores a cualquier otro instrumento, que pudiera explicarse debido al mayor ofrecimiento de garantías hacia la gran empresa.

2010⁸⁴, se han desenvuelto preferentemente en el corto plazo y han sido asignadas en un 97% en promedio para el respaldo de créditos que tienen como destino el financiamiento de capital de trabajo.

Pues aún cuando pudiera argumentarse que el Programa de Equipamiento será perfectamente capaz de contribuir a la modernización del aparato productivo de las Pymes como resultado de su rápida evolución, al registrar tasas de crecimiento promedio del 46.2% y 87.7% en el crédito y el número de empresas apoyadas respectivamente en el periodo comprendido entre 2002 y 2010, lo cierto es que su participación es poco significativa en ambos rubros, pues inclusive con la ejecución de los programas emergentes de 2009 su contribución fue de apenas del 2% en el crédito total y 0.6% en el número empresas. No obstante que en referencia a la atención de su población objetivo ha cumplido, pues más del 95% de los beneficiarios que acuden a él son micro, pequeñas y medianas empresas.

En seguimiento de ésta noción, es sensato el señalar el relevante papel que ha desempeñado el Programa de Micronegocios, pues a pesar de su escasa participación en el flujo crediticio de apoyo al sector privado (1.8% en 2010), es en sí, un instrumento importante mediante el cual se ha favorecido a más empresas. Solo de 2002 a 2010 ha incremento de forma más que sorprendente su cobertura al pasar de 14,370 empresas a 1,151,986 empresas ayudadas, a un ritmo de crecimiento promedio de aproximadamente 137.4% anual y que en gran parte es atribuible a la mayor especificidad en cuanto al tipo de entidades a las que se orienta; ya que al focalizar su labor hacia el estrato micro, ha podido atender a un enorme volumen de empresas, debido a que el financiamiento se da menores cantidades de recursos. Explicando, porque en 2010 el 63.4% de la estructura empresarial atendida por Nacional Financiera se dio por conducto de éste programa con un crédito promedio de 8.0 mil pesos por empresa, lo que representa una enorme mejora en comparación con las cifras de 2002, año en que el Programa Micronegocios apoyaba únicamente al 8.5% de empresas totales beneficiadas, con un crédito de alrededor de 5.5 mil pesos.

En vinculación con el esquema anterior, puede mencionarse de igual forma, la incursión que ha tenido la NAFIN en el financiamiento a personas físicas a través de los proyectos de sustentabilidad ambiental ejecutados por el Programa de Esquemas Especiales de Microcrédito, lo que expone con mayor claridad su intervención en aquellas áreas que no resultan atractivas para la Banca Comercial u otros intermediarios, así como la mayor disposición de apoyar a las empresas de menor tamaño pero de mayor presencia empresarial en México, refrendando su papel como un banco de desarrollo de segundo piso. Pues a pesar de que en 2010 haya registrado un incremento importante en el flujo financiero de primer piso, a consecuencia de los créditos concedidos para la operación del Parque Eólico EURUS, el financiamiento para la construcción y operación del Parque Eólico Piedra Larga (ambos en el Estado de Oaxaca), no puede evitarse el señalar que, el monto de sus operaciones y número de empresas apoyadas en el primer piso, son poco significativas dentro de la operación de fomento al sector privado debido a que desde año 2001 éstas representan menos del 1.0% en cada uno de los rubros.

⁸⁴ De acuerdo a los datos proporcionados por Nafin, durante el 2010 de los 200,087 mdp a los que ascendía el programa de Garantías, el 991.% de recursos financieros tuvieron como destino de crédito el capital de trabajo.

En general su labor de fomento queda sujeta a la orientación y el diseño que muestran sus programas de apoyo al sector privado, los cuales se han circunscrito en un planteamiento de especialización y masificación de los créditos a Pymes. Sobre el particular, podría enmarcarse que las cifras proporcionadas por la Dirección de Planeación y Programación Financiera de NAFIN, muestran que desde el año 2000 los recursos asignados por los programas de crédito y garantías al sector privado, han mantenido una tendencia positiva con relación al otorgamiento de recursos hacia las Pymes, al registrar un incremento absoluto por cerca de 424,162 mdp en el periodo que va de 2000 a 2010 (el financiamiento a Pymes en el en 2000 ascendía a 14,135 mdp y en 2010 a 424,162 mdp) y que se ha traducido en un aumento de la participación de las Pymes sobre los flujos totales de crédito, pasando de un 79.5% en 2000 a un 84.0% en 2010.

Lo mismo hace notarse, su mayor influencia en el número de empresas apoyadas por NAFIN, pues aún cuando en el año 2000 la Pymes representaban ya el 98.6% de los beneficiados, a partir 2005 llegaron a significar el 99.9% del total de empresas, lo que necesariamente implica que solo el 0.1% son grandes empresas.

Cuadro 21
Nacional Financiera, S.N.C.
Estructura de la Operación de Fomento al Sector Privado por estrato de empresa, 2000-2010
Porcentajes

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Estructura del otorgamiento de crédito</i>											
Total*	17,785	24,874	48,941	82,162	125,710	140,455	170,474	210,288	296,918	451,738	505,060
Micro	30.0	22.6	20.4	30.1	31.0	36.7	40.7	39.5	40.3	38.4	35.1
Pequeña	25.1	20.3	31.7	21.9	26.3	21.6	22.3	22.4	21.1	30.9	39.5
Mediana	24.4	21.3	22.4	25.6	24.4	23.3	20.9	21.6	21.1	15.9	12.2
Grande	20.5	35.7	25.5	22.5	18.3	18.4	16.0	16.4	17.4	14.9	13.2
<i>Estructura del número de empresas apoyadas</i>											
Total	12,185	13,329	54,130	90,566	139,599	595,885	643,062	812,085	987,284	1,539,796	1,816,546
Micro	68.1	56.2	79.7	82.9	88.8	97.6	96.9	96.7	95.7	87.7	66.5
Pequeña	21.4	16.9	14.8	8.6	5.7	1.3	1.9	2.2	3.1	11.4	33.1
Mediana	9.1	25.5	4.9	7.7	4.9	1.0	1.2	1.1	1.1	0.8	0.4
Grande	1.4	1.4	0.6	0.8	0.6	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.04

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

1/ Incluye 91,579 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

2/ Incluye 198,706 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

3/ Incluye 133,808 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

4/ Incluye 4,427 créditos correspondientes a programas para personas físicas.

5/ Incluye 146,410 garantías correspondientes a programas para personas físicas en 2009.

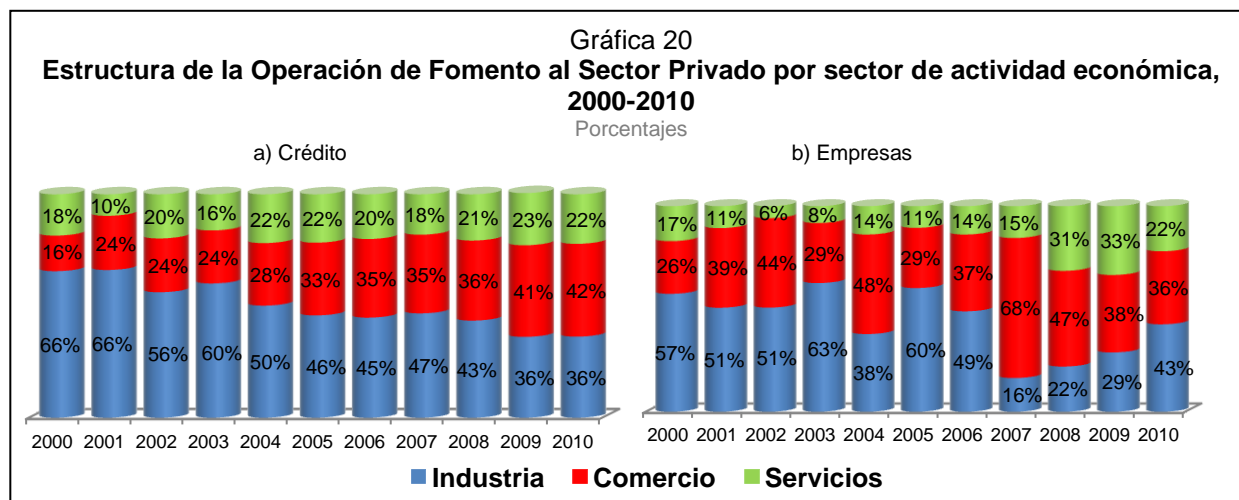
6/ Incluye 104,500 garantías correspondientes a programas para personas físicas en 2010.

*Los montos del crédito están expresados en millones de pesos.

Por supuesto, es de destacarse que inclusive dentro de las Pymes que son apoyadas por NAFIN, las micro y pequeñas empresas, han sido como tal, los principales focos de atención empresarial, pues no solo se ha logrado colocar entre ellas la mayor proporción de recursos financieros, sino que además, son quienes en términos absolutos han presentado los avances más significativos en cuanto al número de empresas beneficiadas, registrando una tasa de crecimiento anual promedio de 110.4% y 127.7% respectivamente entre los años de 2000 y 2010, frente a una tasa del 95.1% de la medianas empresas.

Ahora bien, otro hecho significativo ligado al fenómeno de reorientación en la operación de NAFIN, se presenta a nivel de los sectores de actividad económica que apoya, es decir, *la Industria, el Comercio y los Servicios*. Pues en este mismo periodo de tiempo, es posible observar que los recursos financieros dirigidos hacia éstos dos últimos sectores se han ampliado en monto y número, al incrementar conjuntamente su

participación en el crédito total en cerca de 29 pp, al pasar de un 34% en 2000 a un 64% en 2010 (ver gráfica 20, a); tendencia que se ha reproducido de manera semejante dentro la estructura empresarial, debido a que el número de empresas beneficiarias del *Comercio* y los *Servicios* han aumentado su influencia.



Fuente: Elaboración propia con datos de Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

En efecto, aunque los cambios presentes en la distribución de los recursos y la mayor atención a empresas de otros sectores económicos además de la *Industria*, ha permitido a NAFIN fomentar de manera equilibrada el apoyo a las Pymes a fin de consolidarlas en la economía, esta última aseveración resulta un tanto relativa. Debido a que, el creciente direccionamiento de financiamiento hacia las empresas del *Comercio* y los *Servicios* que ha tenido lugar desde principios de este siglo, presenta algunas objeciones a nivel de estrato y sector. Pues, si bien, se ha incrementado el financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de estos dos sectores, la participación de las medianas empresas sobre el crédito es sumamente reducida en cada de ellos –semejante a la de *Industria*- aún cuando éstas también son Pymes (ver cuadro 22). Haciendo posible decir, que la atención de sus requerimientos financieros, son cuando mucho secundarios respecto a la micro y pequeña empresa, a pesar de que su influencia económica en una escala agregada pudiera ser igual o mayor.

Por otro lado, este suceso ha provocado una mayor centralización de la base empresarial mexicana, en sectores que incluso ahora, reúnen ya a la gran mayoría de unidades económicas existentes⁸⁵, a consecuencia de un incremento en el volumen de crédito que se dirige a ellos. Asegurando la sobrevivencia y proliferación empresas que en términos cuantitativos generan una cantidad menor de empleo, producción y valor agregado, no solo por el tamaño de las unidades económicas que han sido prioritariamente beneficiadas, sino también por encontrarse incluidas dentro de sectores que tienen un menor impacto económico, en comparación con la *Industria*.

⁸⁵ Desde un punto de vista generalizado, es a partir de 2004 cuando se da el cambio más significativo en la asignación del crédito y empresas atendidas de los sectores del *Comercio* y *Servicios*, debido a que ambos sectores incrementan su participación en 6 y 4 pp respectivamente, sobre el crédito total concedido por NAFIN y en 6 y 19 pp sobre el número total de empresas atendidas.

Dichos resultados se justifican debido a que en el 2004, las tasas de crecimiento del crédito percibido por el sector de la *Industria* y el número de empresas atendidas presentaron de forma correspondiente un aumento del 27.7% y una contracción del 7.0%. Además de que se evidenciaría un mayor apoyo hacia las microempresas, quizás por la una mayor apuntalamiento de una política pública encaminada a la *changarrización* de la economía.

Lo anterior explica, porque al menos de forma relativa, la *Industria* ha reducido su importancia sobre el flujo financiero de NAFIN, independientemente de que términos absolutos el crédito dirigido a este sector o el número de empresas beneficiadas, no haya caído.

Cuadro 22
Nacional Financiera, S.N.C.
Estructura de la Operación de Fomento al Sector Privado por estrato de empresa, según sector de actividad económica, 2000-2010

Absolutos y porcentajes

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Estructura del otorgamiento de crédito*</i>											
Industria	11,665	16,446	27,480	49,377	63,071	64,315	76,349	98,227	129,036	163,471	183,291
Micro	35.7	27.5	24.6	39.5	38.2	42.7	47.3	42.0	44.3	41.9	34.7
Pequeña	24.6	20.6	31.5	19.5	28.6	22.1	22.6	24.9	22.0	30.3	36.3
Mediana	23.5	15.2	22.0	23.6	25.7	27.3	20.9	20.2	19.2	13.4	13.2
Grande	16.2	36.7	21.8	17.4	7.5	7.9	9.2	12.9	14.5	14.3	15.9
Comercio	2,831	6,033	11,790	19,506	35,1887	45,722	60,018	74,048	106,403	182,732	209,769
Micro		8.7	14.6	17.9	21.9	24.2	28.4	31.5	26.4	28.0	31.4
Pequeña		23.5	33.5	21.4	20.8	20.5	21.7	22.0	25.3	36.0	43.9
Mediana		39.0	31.2	35.8	31.1	28.4	29.0	29.9	30.2	23.3	14.1
Grande		28.8	20.7	25.0	26.2	26.9	21.0	16.5	18.1	12.7	10.6
Servicios	3,289	2,395	9,675	13,278	27,452	30,418	31,106	38,013	61,478	105,535	112,000
Micro		24.4	15.3	12.9	26.2	42.7	47.6	48.6	56.0	50.8	42.8
Pequeña		10.4	30.1	31.5	28.3	22.3	23.0	16.8	12.1	22.9	36.4
Mediana		19.0	12.8	18.0	12.6	7.1	6.8	9.2	9.6	6.7	7.0
Grande		46.2	41.8	37.6	32.9	27.8	22.6	25.4	22.3	19.5	13.7
<i>Estructura del número de empresas apoyadas</i>											
Industria	6,991	6,744	27,420	56,708	52,762	358,584	314,143	133,153	216,966	444,092	772,490
Micro	79.7	82.4	83.5	92.1	92.5	98.5	98.6	96.1	97.5	70.2	34.1
Pequeña	13.8	11.3	14.0	5.1	4.9	0.5	1.1	3.2	2.0	29.6	65.8
Mediana	5.5	5.2	2.0	2.3	2.2	0.9	0.3	0.6	0.4	0.2	0.1
Grande	0.9	1.1	0.4	0.4	0.4	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Comercio	3,125	5,164	23,570	26,458	67,630	174,558	240,442	553,309	459,804	580,377	645,873
Micro		17.5	77.5	70.1	87.3	96.3	95.0	96.9	93.3	93.0	93.4
Pequeña		25.8	15.9	16.1	6.9	2.3	2.7	1.8	4.8	5.2	5.7
Mediana		55.5	5.9	12.4	5.2	1.2	2.1	1.2	1.9	1.7	0.9
Grande		1.2	0.6	1.4	0.6	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Servicios	2,069	1,421	3,140	7,400	19,207	62,743	88,477	125,623	310,514	515,327	398,183
Micro		72.6	61.9	57.4	84.1	96.2	95.6	96.3	98.1	96.9	85.5
Pequeña		11.3	12.4	8.7	3.7	2.7	2.4	2.6	1.4	2.7	14.2
Mediana		12.5	23.6	32.3	11.3	0.5	1.8	1.0	0.5	0.3	0.3
Grande		3.7	2.1	1.7	0.9	0.5	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.
*Los montos del crédito están expresados en millones de pesos.

Hasta aquí, se hace evidente que en términos generales los programas de fomento al sector privado que han sido desarrollados por Nacional Financiera en el transcurso de la primera década del siglo XXI con el objetivo de consolidar a las Pymes en la economía nacional, han presentado avances significativos, a pesar de las salvedades que pudieran presentar en su diseño o ejecución. Ya que han logrado cubrir, algunas de las necesidades financieras a las cuales se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa en México.

4.3.3 Capacitación y Asistencia Técnica

El desarrollo de productos de financiamiento por parte de Nacional Financiera para la promoción de las Pymes, adicionalmente, ha sido acompañado por la ejecución de productos de capacitación y asistencia técnica, en un esfuerzo por mitigar los efectos

estructurales adversos que acarrea el contar con escasos niveles de preparación empresarial a nivel administrativo y operativo, que como se ha mencionado regularmente se presentan en el micro, pequeña y mediana empresa; siendo un obstáculo que limita el acceso al financiamiento que ofrecen los distintos intermediarios financieros privados y en concreto a la Banca Comercial.

Esta contribución, envuelve lógicamente el interés por desarrollar las capacidades y habilidades para la profesionalización de este segmento empresarial, como parte complementaria de los recursos financieros que se les concede.

De este manera, en el 2001 Nacional Financiera ofrecía capacitación a 29,774 empresas y aunque para ese año no existe información disponible sobre el número de empresas que recibieron asistencia técnica, para 2004 ya se registraban en este apartado un total de 25, 110 empresas apoyadas con asesoría técnica, en tanto que las empresas capacitadas eran alrededor de 133, 247. Previsiblemente ambos servicios, mostraban una gran concentración en los estratos de empresas de menor tamaño, lo que seguramente es comprensible si se toma en cuenta, que son precisamente este tipo de entidades las que tienen una notable presencia entre sus programas de financiamiento.

Cuadro 23
Nacional Financiera, S.N.C.
Capacitación y asistencia técnica, 2000-2010

Número de empresas										
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Capacitación</i>										
Total	29,774	83,916	133,247	208,748	82,116	161,908	155,613	150,667	120,495	102,238
Micro	25,916	77,397	126,006	197,985	80,649	158,524	137,436	146,907	118,054	99,874
Pequeña	2,429	4,108	5,304	7,615	1,061	2,361	2,242	2,689	1,691	1,532
Mediana	900	1,681	1,413	2,802	233	714	15,316	760	525	617
Grande	529	730	524	346	173	309	619	311	225	215
<i>Asistencia técnica</i>										
Total	n.d.	n.d.	25,110	2,443	17,250	2,744	32,842	4,193	1,828	2,866
Micro	n.d.	n.d.	22,598	2,240	17,233	2,739	32,812	4,171	1,827	2,831
Pequeña	n.d.	n.d.	1,758	143	15	2	22	4	1	31
Mediana	n.d.	n.d.	503	38	2	2	4	7	-	4
Grande	n.d.	n.d.	251	22	-	1	4	11	-	-

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.
n.d. No disponible.

Infortunadamente, el desempeño de estas labores son por mucho insuficientes, si se considera que en la idea de complementación al financiamiento, las empresas que reciben la prestación de este servicio no simbolizan a un conjunto significativo, sin mencionar que entre los beneficiarios de estos servicios, se incluyen inclusive a personas físicas con la aspiración de formar una empresa.

Aún cuando todos los beneficiarios fueran empresas, tampoco podría suponerse que el diferencial existente entre el número total de empresas apoyadas por el programa de fomento y el número total de empresas que reciben capacitación y asistencia técnica, son empresas que ya no necesitan de algún tipo de asesoramiento; y empeora, si se observa que sus avances se han dado de forma discontinua.

Evidentemente, lo anterior no significa que ésta herramienta sea fatalmente de poca utilidad, por el contrario, permite crear una mayor confianza sobre el uso o aplicación, que los empresarios pudieran darle a los recursos obtenidos por la vía del crédito.

Pudiendo coadyuvar a la constitución de un Sistema Financiero con un mayor número de intermediarios financieros privados dispuestos a financiar a las Pymes, más allá limitar sus acciones al manejo de los fondos institucionales de NAFIN; que en su calidad de banca de segundo piso, ha direccionado a través de ellos.

4.3.4 Participación de los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios sobre las operaciones de Nacional Financiera

Entre 2000 y 2010 la participación de los intermediarios financieros en la operación fomento de NAFIN, se ha desarrollado primordialmente en la figura de dos clases de instituciones: las empresas de factoraje y los bancos, posiblemente como resultado de sus principales actividades. En el caso de las empresas de factoraje, su gran influencia pudiera ser atribuida al manejo de una gran magnitud de recursos por la vía del descuento tradicional (factoraje), que las llevo en 2001 y 2002, a operar hasta el 48% de los recursos canalizados por NAFIN a las empresas, la cual desde luego se ha reducido como consecuencia de relativa pérdida de importancia de este instrumento.

Por su parte los bancos han reforzado su posición como operadores de fondos, al incrementar su injerencia en los distintos programas de financiamiento empresarial, que los ha posicionado con el tipo de instituciones más importantes dentro de la red de intermediarios de NAFIN con una participación del 73.7% y que es posible discernir si se toma en consideración, que son los receptores de la totalidad de las garantías sobre créditos; fondos que representan una parte importante del financiamiento al sector privado y han mostrado desde 2001 una tendencia a la alza.

Cuadro 24
Nacional Financiera, S.N.C.
Operación de Fomento al Sector Privado por Intermediario Financiero
Porcentajes y millones de pesos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<i>Segundo piso</i>											
Bancos	53.3	34.6	16.8	15.1	20.4	21.3	22.4	25.2	23.3	23.8	27.7
Empresas de factoraje	30.2	47.8	48.4	43.6	38.7	38.1	34.2	36.0	28.2	12.3	-
Arrendadoras	2.0	1.6	1.3	1.2	0.8	0.8	0.7	1.6	0.4	0.2	0.4
Uniones de crédito	1.9	2.0	0.7	0.4	0.5	0.2	0.3	0.3	0.1	0.1	0.1
Sofoles	0.6	0.3	7.3	5.6	3.5	1.6	1.1	0.9	0.5	0.4	0.5
Otras ^{1/}	3.2	2.9	15.8	25.7	20.7	19.2	17.8	16.7	15.7	12.6	12.7
<i>Garantías</i>											
Bancos	8.8	10.6	9.6	8.4	15.4	18.7	23.5	19.3	28.9	39.1	45.0
Total general	17,411	24,795	48,844	81,622	125,169	139,765	169,619	209,562	296,479	451,688	444,413

Fuente: Nacional Financiera. Dirección de Planeación y Programación Financiera.

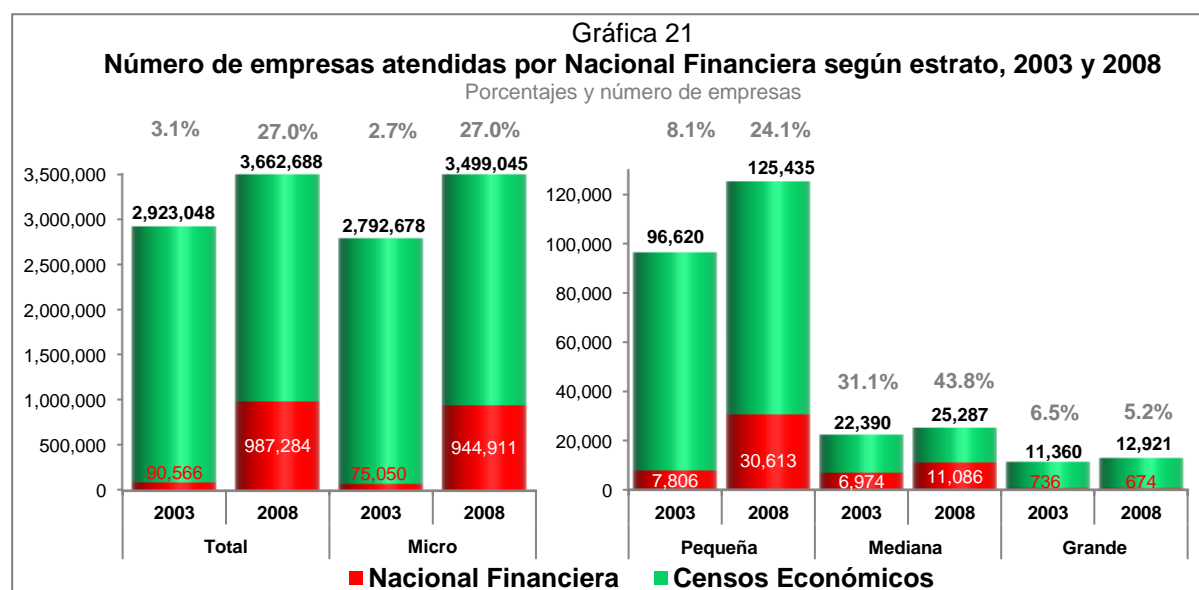
1/ Incluye: Entidades de fomento, Fisos AAA, Almacenadoras, Sofipos, Infonavit y otros.

2/ No se considera el otorgamiento de las operaciones de primer piso.

Sin duda alguna, el instrumental financiero a cargo de NAFIN hace evidente, que los cambios presentes en los canales de distribución del flujo crediticio responden al objetivo de hacer de ésta institución, la Banca de Desarrollo de las Pymes. Sin embargo también es innegable, admitir que a pesar de la gran diversidad de programas en ejecución, la concepción predominante es la de hacer de ella, una instrumento de complementación bancaria y así cumplir con la tarea de acercar a las Pymes a las fuentes de financiamiento privadas.

4.4 Alcances y limitaciones de la operación de fomento

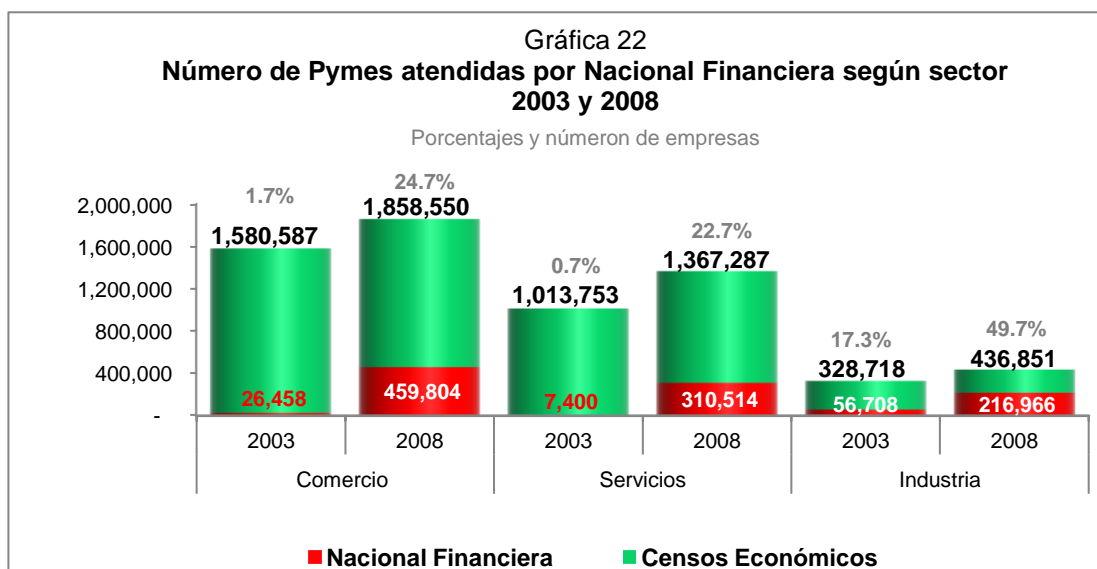
Desde la panorámica nacional, NAFIN ha presentado cambios importantes en cuanto al número de micro, pequeñas y medianas empresas sobre las que ha logrado extender su apoyo financiero, pues en el 2008 logro atender al 27.0% de las Pymes registradas en los Censos Económicos –en los sectores de: *Industria, Comercio y Servicios*–; influencia que se reflejó en un aumento significativo de la cobertura financiera de éstas empresas, ya que aumentaría con respecto de 2003 su participación en 24.3 pp y 16.3 pp de forma respectiva en los estratos de la micro y pequeña empresa (*ver gráfica 21*); mientras que su atención a la mediana empresa crecería en 12.7 pp, durante este mismo periodo de tiempo.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financiera de Nacional Financiera e INEGI, Censos Económicos de 2004 y 2009. 1/Considera únicamente a las empresas que participan en los sectores de: Industrias manufactureras, Comercio y Servicios.

Estos resultados sobre el agregado nacional, son consistentes con el desempeño de sus programas de fomento empresarial, pues a pesar de que en 2008 se lograra atender al 43.8% del total de las medianas empresas, entre 2003 y 2008 éste segmento empresarial sería el que registrara en términos porcentuales y absolutos el menor nivel de crecimiento, comparado con los otros estratos Pyme.

Entre tanto, en una perspectiva productiva, las Pymes que operaban en los sectores del *Comercio* y los *Servicios* serían en 2008 las unidades económicas que en términos absolutos recibieran más atención de los productos de crédito y garantías de Nacional Financiera en comparación con las Pymes de la *industria*. Esto se confirma al observar que en ese año, la base de beneficiarios de estos dos sectores crecería en 17 y 42 veces de forma respectiva, respecto a 2003; mientras que la de la *Industria* aumentaría 4 veces, a pesar de que NAFIN revelara un progreso de 32.4 pp sobre el número total de empresas atendidas del sector en ese año.

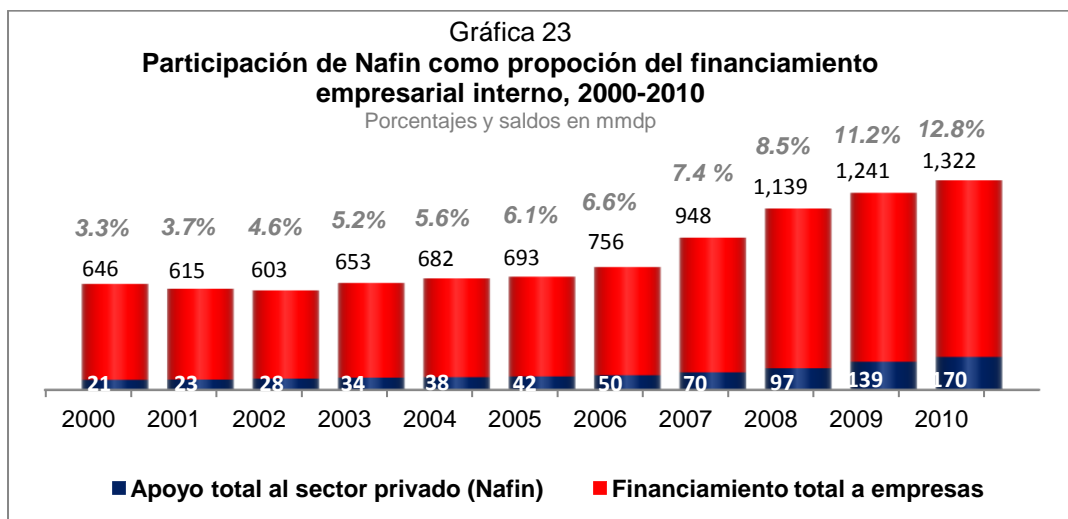


Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financiera de NAFIN e INEGI, Censos Económicos de 2004 y 2009.

De esta manera, incluso con el vertiginoso avance que NAFIN tuvo sobre la Industria en 2008, el cual le permitiera beneficiar al 49.7% de las Pymes totales del sector; no es de sorprenderse que el número de micro, pequeñas y medianas empresas apoyadas en el Comercio y los Servicios fuera 2.1 y 1.4 veces superior a las registradas en ésta. Esta conjunción de resultados a nivel de estratos de empresas y sectores económicos, pudieran ser la derivación de una estrategia de fomento, que sustenta fundamentalmente en el apoyo a micro y pequeñas empresas, debido a que cada unidad económica de este tamaño puede ser financiada con una menor cuantía de recursos, lo de forma directa permite a NAFIN apoyar un número mayor de Pymes; cifra que inclusive pueden incrementarse si este tipo de empresas participan en actividades económicas que por su naturaleza no requieren elevados montos de financiamiento.

Por supuesto, esto no exime el hecho de que la canalización de recursos financieros hacia las Pymes que ha realizado Nacional Financiera desde principios de este siglo, a través de su red de intermediarios financieros privados haya tenido mejoras, si se considera que en términos generales se ha dado una mayor colocación de fondos entre los estratos empresas que integran a su población objetivo.

Así, lo señala un incremento en el saldo financiero de NAFIN de aproximadamente 148 mmdp que se produjo de 2000 a 2010, el cual también ha significado un aumento de alrededor de 9.5 pp como proporción del financiamiento empresarial interno del sector privado no financiero, que se registro al pasar de un 3.3% en 2000 a un 12.8% durante 2010 (ver gráfica 23).



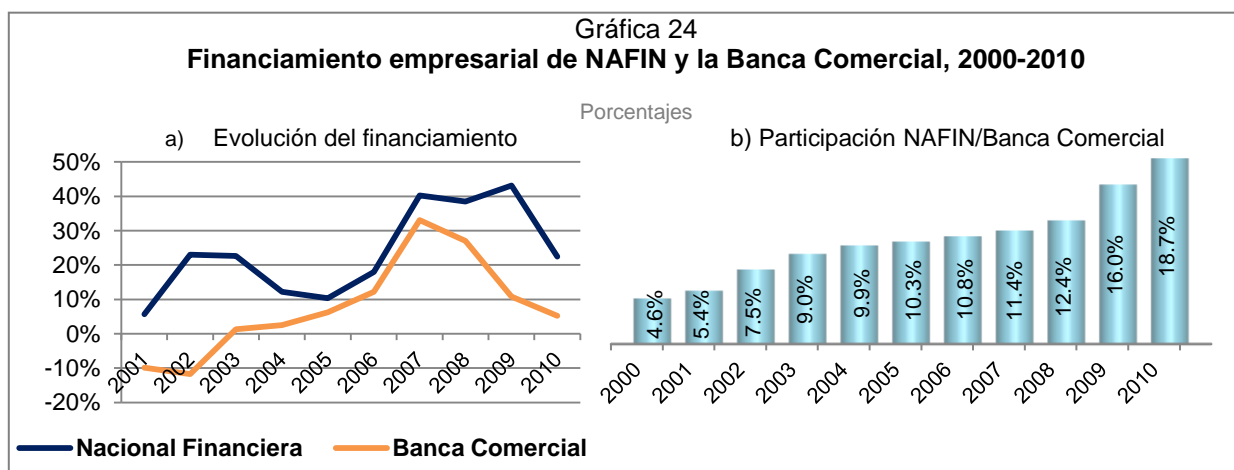
Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financiera de NAFIN y Banco de México, Financiamiento al Sector Privado No Financiero.

Ciertamente, el aumento de su participación es mucho más apreciable durante 2008 y 2009, debido a que en estos años sus operaciones de fomento adquirieron mayor relevancia por la instrumentación de programas de financiamiento emergentes de carácter anticíclico, así como por las dificultades provocadas por el virus de la influenza AH1N1; que necesariamente la obligarían a liberar una mayor cantidad de recursos, ayudando a que en estos mismos años su participación aumentara a un promedio anual de 1.9 pp, mientras que de 2000 a 2007, su progreso fue de un promedio de 0.6 pp anuales.

Sin embargo, quizás el elemento más relevante a señalar es que, en comparación con el saldo de financiamiento a empresas otorgado por la Banca Comercial, el apoyo de Nacional Financiera al sector privado muestra una evolución superior, al registrar una tasa de crecimiento promedio del 23.6% en su saldo financiero para el periodo de 2000 a 2010⁸⁶, frente a una tasa del 7.6% por parte de las entidades que integran a la banca privada; que se refleja en incrementos que van desde un 5.7% hasta un 43.1% (ver gráfica 24) en el apoyo total al sector privado por parte de NAFIN.

En efecto, el sostenido crecimiento de su cartera denota una mayor influencia a nivel institucional debido a que su contribución entorno al financiamiento a empresas se ha convertido en un elemento significativo, para el desenvolvimiento del sector industrial, pues ha demostrado un progreso consistente frente a los bancos privados, quienes son los intermediarios financieros más importantes.

⁸⁶ Así mismo, en 2009 el saldo de financiamiento de NAFIN como proporción del financiamiento de la Banca Comercial a empresas del sector privado no financiero ya significaba aproximadamente el 16%, esto es cuatro veces más que en 2000.



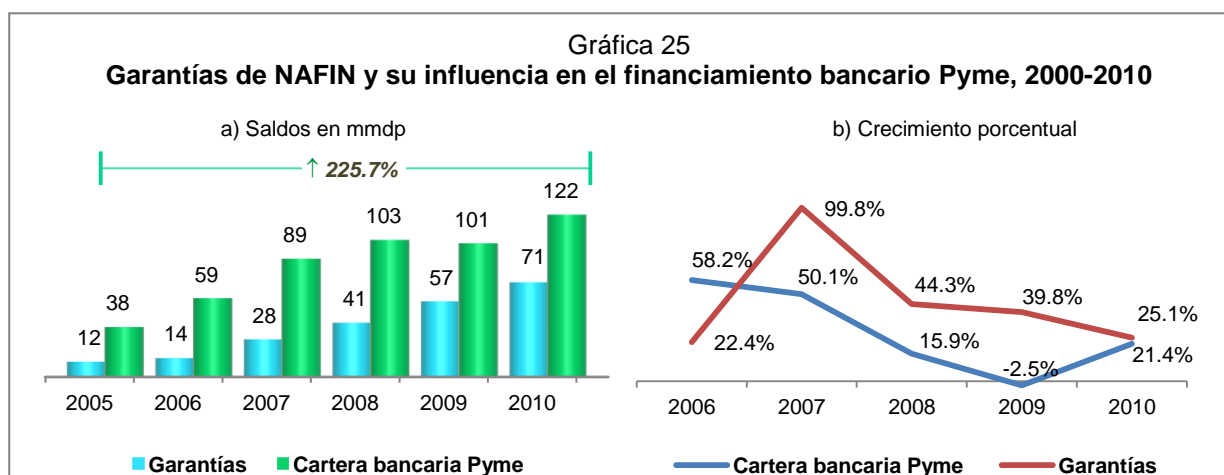
Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financiera de NAFIN y Banco de México, Financiamiento al Sector Privado No Financiero.

Desde luego, no puede pasarse por alto que la expansión del financiamiento de NAFIN, tiene una mayor trascendencia sobre el crédito que la Banca Comercial orienta hacia la Pyme, pues al menos desde un punto de vista teórico, el crecimiento de su saldo financiero ha de inducir a que los bancos de manera correspondiente, dirijan una mayor cantidad de recursos hacia este segmento de empresas a fin de reducir los continuos episodios de desaceleración del crédito a los que se enfrentan.

Esto es acertado hasta cierto punto, porque son precisamente esta clase de intermediarios, los principales operadores o canales mediante los cuales NAFIN realiza sus operaciones como banca de segundo piso.

Con esta perspectiva, sí se tomara por ejemplo al *Programa de Garantías*, que en la práctica ha beneficiado de forma casi absoluta a las Pymes y se ha orientado exclusivamente para el respaldo del financiamiento bancario, podría decirse que, la distribución de riesgos que propicia la garantía junto con el crecimiento del saldo financiero de éste programa, ha sido en gran parte lo que posibilitado una evolución positiva del financiamiento ofrecido por Banca Comercial.

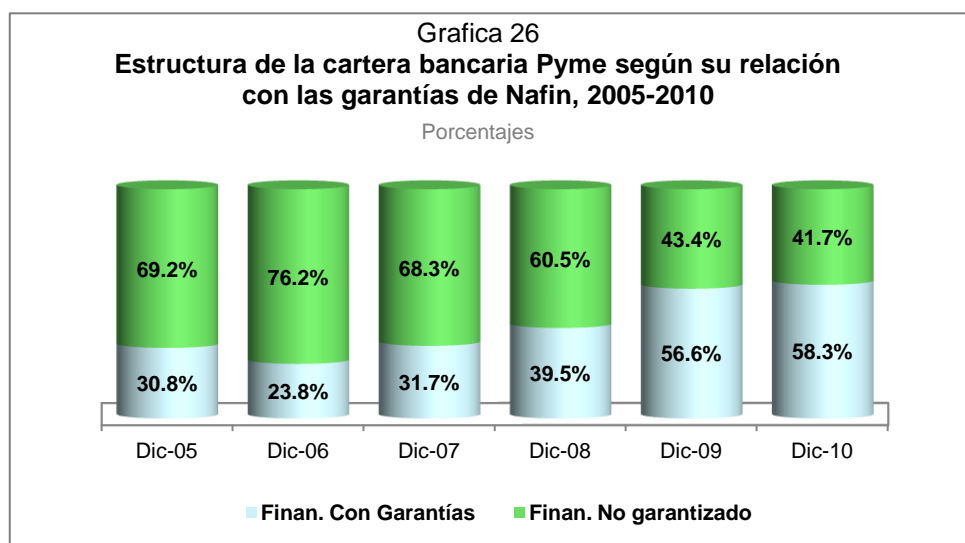
De ahí que, no sea casual que al crecimiento observado del 225.7% en la cartera bancaria Pyme entre los años de 2005 a 2010 (*ver gráfica 25, a*), le haya acompañado una tasa anual de crecimiento promedio del 46.3% del saldo de Garantías o bien, que a la tenue caída del 2.5% en el financiamiento bancario durante 2009, le siguiera un crecimiento del 39.8% de Programa de Garantías.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financiera de NAFIN y ABM, Indicadores económicos y financieros (varios).

Esta proposición adquiere mayor validez, si se considera lo siguiente: que la participación de las Garantías en la cartera bancaria Pyme constituye la proporción de financiamiento garantizado por NAFIN, mientras que el restante corresponde a los préstamos no garantizados, es decir, aquellos créditos en que los bancos asumen completamente los riesgos que pudiera tener su asignación.

A partir de esto, se observaría que en general, aunque el monto de los recursos financieros que canalizan los bancos comerciales a las micro, pequeñas y medianas empresas se ha incrementado desde 2005, este comportamiento es a consecuencia de la mayor influencia y/o participación que ha adquirido año con año el financiamiento bancario con garantías de NAFIN; el cual, pareciera revelar por parte de los bancos comerciales una paulatina pérdida de interés, en participar sin un respaldo y con sus propios recursos en el financiamiento de estos estratos de empresas.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Planeación y Programación Financieras de Nacional Financiera.

En este sentido, el limitado crecimiento del financiamiento no garantizado que se ha dado a lo largo de la primera década del siglo XXI y en especial de 2007 a 2010, no puede justificarse a partir de la incertidumbre que trae consigo el financiamiento a Pymes, sobre todo cuando Nacional Financiera ha ofrecido a través del Programa de Garantías un fuerte respaldo a sus operaciones.

Hasta aquí queda claro, que los programas de fomento implementados por Nacional Financiera han mostrado hasta ahora resultados relativamente aceptables-aunque divergentes- que han permitido incrementar el financiamiento a las Pymes mexicanas. Empero, resulta importante señalar, que a pesar de exhibir elementos favorables tanto en su diseño como en su ejecución, éstos aún exponen algunas limitaciones entorno al planteamiento, de ayudar a las Pymes a formar parte de un aparato productivo eficiente y competitivo.

Enfatizando en los éxitos de sus prácticas podría destacarse:

- **La especificidad de los créditos**, ya que la definición más precisa que se ha desarrollado alrededor de cada uno de los programas de fomento empresarial con relación al tipo de empresas que son susceptibles de obtener financiamiento, así como del destino que deberán tener los recursos financieros

concedidos. Ha permitido que las Pymes, puedan identificar al instrumento más adecuado para cubrir sus requerimientos, si consideran previamente si sus necesidades se ligan a la adquisición de maquinaria y/o equipo o bien si son de liquidez para el pago del capital de trabajo.

- **La conformación de una red intermediarios**, que se ha derivado en un fortalecimiento de las relaciones entre este tipo de instituciones y las Pymes, como resultado de una mayor interacción a través de los distintos programas fomento. Puesto que por una parte, las empresas tienen un mayor conocimiento de los instrumentos financieros de los que pueden disponer y por la otra, los intermediarios financieros han logrado la integración de un número mayor de clientes a su cartera crediticia. Sobre el particular podría subrayarse, que esto último ha coadyuvado a la diversificación de los instrumentos del crédito a cargo de la Banca Comercial y los IFNB.
- **El nivel operativo de los programas**, pues la reducción de sus actividades primer piso y el posicionamiento de sus programas de fomento en el segundo piso, ha colaborado a incrementar la cobertura del número de empresas atendidas, debido a que desde éste nivel operacional resulta más fácil la gestión de los recursos financieros al aprovechar la infraestructura de la Banca Comercial u otros intermediarios y que en un sentido práctico hace más eficiente su accionar. Sea porque logra aprovechar la presencia de los intermediarios el mercado o porque en una última instancia son estos los encargados de verificar los criterios de elegibilidad; que por consiguiente tiende a disminuir los costos de administrativos, en que de otra manera NAFIN pudo haber incurrido.
- **La creación de un historial de crédito**, que se resume a la formación de un antecedente de crédito que abre la posibilidad a las Pymes participes de los programas de *Cadenas Productivas* y *Garantías*, acceder al financiamiento bancario o no bancario bajo condiciones que pudieran ser más favorables, aprovechando la certeza que brinda su desempeño en los programas de financiamiento de Nacional Financiera.
- **La integración de una plataforma tecnológica sofisticada a sus operaciones**, en la medida que ha consentido el acercamiento de las empresas a los distintos esquemas de financiamiento que ofrece NAFIN, permitiéndoles realizar gran número de acciones vía electrónica y que necesariamente a disminuido los tiempos de acceso y ejecución al agilizar la transferencia de los recursos. En este sentido la modernización institucional ha contribuido a un aumento del financiamiento a empresas y por supuesto de las Pymes, al renovar sus canales de atención y concesión de los apoyos empresariales.

Los elementos anteriormente tratados han sido fundamentales en la política de fomento forjada alrededor de esta institución, pues su implantación ha permitido en la medida de lo posible atender las necesidades financieras de una mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas.

A pesar de ello, es innegable que consolidación financiera y productiva de la Pyme a través de los programas de Nacional Financiera es todavía y hasta cierto punto endeble, ya que la ejecución de estos instrumentos aún presenta algunas salvedades como:

- **El predominio del financiamiento a capital de trabajo**, el cual, hace referencia a una aparente subordinación del financiamiento del capital fijo. Esto porque, la mayor proporción de los recursos financieros de NAFIN, se orienta a programas empresariales que fundamentalmente ofrecen liquidez y/o financiamiento (*Cadenas Productivas, Descuento Tradicional, Micronegocios*), que es utilizado para el pago de sueldos, salarios, la adquisición de materias primas y otros conceptos que en general aseguran en el corto plazo la operación de la empresa, pero no la adquisición de maquinaria o equipo; lo que en cierta medida, desfavorece a la formación bruta de capital fijo y la modernización de la base de productiva Pyme.

Este hecho cobra mayor relevancia, cuando se observa que incluso el Programa de Garantías ha sido prioritariamente utilizado por los bancos, para dar respaldo a créditos de capital de trabajo, en tanto que, el Programa de *Equipamiento* apenas si ha logrado apoyar a un reducido número de empresas, con montos de financiamiento (772 mil pesos en promedio por empresa) que no parecen ser suficientes como para mejorar las condiciones técnicas de las empresas beneficiadas. Haciendo insospechable, que a partir de esos niveles de financiamiento se pueda crear una infraestructura empresarial competitiva.

- **La adhesión a objetivos y sujetos ajenos a la misión institucional**, ya que algunos de los programas fomento al sector privado que se encuentran en ejecución, parecen fomentar actividades que se hallan a cargo de otros organismos o instituciones del sector público. Llevando a Nacional Financiera a reducir los recursos económicos y técnicos de los que dispone para ayudar a la consolidación de la Pyme.

Prueba de ello es el programa de *Construcción*, con el que NAFIN promueve el desarrollo de la vivienda y cuyos objetivos parecen encontrar una mayor correspondencia a las funciones que desarrolla la Sociedad Hipotecaria Federal. También puede añadirse, el programa de Sustitución de Electrodomésticos (incluido dentro de los Esquemas Especiales de Microcrédito) a través del cual, Nacional Financiera en conjunción con el FIDE financia a personas físicas –que pueden no tener una actividad empresarial- que desean reducir su consumo de energía eléctrica mediante la sustitución de algunos aparatos electrodomésticos; por lo que entonces, se habla de la instrumentación de un programa de apoyo a la economía familiar y de financiamiento al consumo, el cual dista de ser uno de los objetivos de NAFIN, ya que no es un banco que tenga como misión institucional financiar a personas físicas.

- **La excesiva canalización microcréditos**, que aún cuando ha inducido a un importante incremento del número microempresas atendidas por NAFIN, denotando implícitamente un mayor interés por otorgar a la Pyme un papel más protagónico dentro del fomento empresarial.

Su inclusión a través de programas como micronegocios y esquemas especiales de microcrédito, parece obedecer a las acciones de una política de desarrollo social que busca coadyuvar a la generación de empleo y la sustentabilidad del medio ambiente, más allá de ser política empresarial que pugne por el desarrollo de una infraestructura industrial sólida. Debido que han coadyuvado al sostenimiento financiero de actividades como la sustitución de aparatos electrodomésticos para el ahorro de energía, la renovación del parque vehicular,

la creación y sobrevivencia de estancias infantiles, etc. que no se instauran como elementos clave para la consolidación productiva de la Pyme en México. Además de que, la atención de este tipo de unidades económicas pareciera obedecer a una estrategia deliberada por expandir la base empresarial atendida por Nacional Financiera, aún cuando se esté fomentando la proliferación de empresas que ejercen una baja influencia económica y que se encuentran en actividades que generan reducidos niveles de valor.

- **La limitada evaluación de los productos de crédito de la banca comercial para la cesión de Garantías.** Esencialmente, porque a la mayor fluidez de las Garantías de NAFIN para el respaldo del financiamiento a Pymes que ofrecen los bancos comerciales, no le ha correspondido un mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito. Esto debido, a que volumen de las garantías que se otorgan a los bancos, depende del tamaño de su cartera de crédito a Pymes y no a la competitividad de los productos financieros que la integran.
- **La baja cobertura de Cadenas Productivas sobre las Pymes,** pues a pesar de que en entre 2002 y 2010 la base de empresas atendidas por el Programas de Cadenas Productivas ha sido integrada en promedio por un 98.6% de Pymes, a nivel nacional las micro, pequeñas y medianas empresas que se encontraban incluidas en éste programa durante 2008, representaban aproximadamente el 4%.
- **El bajo impacto de la Capacitación y Asistencia Técnica sobre la eficiencia de la Pyme,** debido a que la ejecución complementaria de estos instrumentos, se sustenta en asesorías que básicamente han sido encauzadas para el desarrollo de la cultura crediticia de éstas empresas y los procedimientos para venderle al Gobierno, cediendo así, un papel secundario a la superación de las deficiencias técnicas u operacionales que se presentan en su estructura. Pues, a pesar de que estas asesorías puedan ofrecer a las Pymes un mayor conocimiento sobre los instrumentos financieros a su disposición (productos, requisitos, características, etc.) o les muestren una posibilidad para ampliar su mercado, este tipo de apoyo no les permite de forma concreta incrementar sus niveles de productividad, eficiencia y por tanto, competitividad.

4.5 Nacional Financiera ante las necesidades modernización y la competitividad

La tarea de Nacional Financiera por orientar un mayor volumen de crédito hacia las Pymes, como ya señalé, ha avanzado con algunos tropiezos. Sin embargo, es de destacarse que su tarea por promover una estructura industrial más competitiva muestra indicios alentadores, al observar que se ha suscitado la implementación de programas empresariales cuyos objetivos generales se han volcado a empresas que tengan como fin elevar su competitividad o bien participar en actividades de mayor rentabilidad.

En el orden de esta idea, la disposición firme de modernización y adaptación de sus instrumentos entorno a los objetivos que se han trazado para la fomento de la micro,

pequeña y mediana empresa, permitieron el desarrollo de los siguientes esquemas de apoyo:

- *Al-Invest IV*, es un programa cofinanciado con la Comisión Europea que apoya a las Pymes de los sectores de agro alimentos, infraestructura, tecnologías de información, medio ambiente, energía y desarrollo sustentable para favorecer la adopción de tecnologías en sus procesos, otorgando servicios de capacitación y asistencia técnica; ruedas de cooperación en I+D; búsqueda de contrapartes; visitas técnicas a empresas e institutos europeos, etc. para así contribuir a su consolidación y la internacionalización de sus productos o servicios.
- *Fondo Emprendedores CONACYT-NAFINSA*, es un programa diseñado para consolidar y desarrollar negocios innovadores de alto valor agregado, con claras ventajas competitivas en el mercado global, basados en desarrollo científico y/o tecnológico, en etapas de escalamiento industrial y/o comercial. Aplica a empresas que facturen hasta 150 mdp, en sectores de tecnologías de información, alimentos, biotecnología, clean tech, aeronáutica, energía, salud, entre otros, con montos de inversión que van de 1 a 7 mdp a 5 años.

Puede distinguirse que de los programas citados con anterioridad, no todos ellos ofrecen necesariamente un soporte financiero, dado que su actuación se realiza también a través de acciones asesoría técnica, operativa o comercial, como un incentivo para potenciar las capacidades e inventiva de la Pyme. Lo que incluso, confiere a una u otra modalidad sus propias ventajas y alcances, al estar circunscritos en un frente operativo distinto⁸⁷: el primero de ellos, anclado al fortalecimiento de la capacidad productiva, administrativa y financiera; y el segundo, sujeto al desarrollo de mercados financieros privados no bancarios que proporcionen el financiamiento, que en el caso particular de *Fondo Emprendedores* coordina los esfuerzos de entidades gubernamentales y privadas para constituir los fondos de Venture Capital.

Por su puesto, la contribución de NAFIN mediante estos programas, recae en el hecho de que busca con ellos integrar a la Pyme a una visión dilucidada de una industria especializada, en un contexto que muestra, la necesidad de lograr una intervención más apreciable de estos estratos de empresas en el desarrollo de la economía, acorde a las tendencias de la Política Económica y a las exigencias competitivas del mercado internacional.

Desde esta perspectiva, el funcionamiento y la orientación de estos instrumentos hacen explícito el fundamento de implementar la tecnología como un medio para incitar el desarrollo de la industria. A pesar de ello, es lamentable aceptar que su ejecución no ha logrado extenderse a número amplio de empresas, lo que hace que su continuidad sea posiblemente endeble y vista como una proposición, que pudiera convertirse en una mera declaración retórica de desarrollo industrial, derivada de un práctica discreta de los mismos.

⁸⁷ Rommel Acevedo. "La Experiencia de la Banca de Desarrollo y de Alide en la promoción de la Pyme" en *Nacional Financiera S.N.C: Experiencia para el Futuro, Memoria del 65 Aniversario*.(Nacional Financiera, México). Pág. 456. Los frentes de actuación de la Banca de Desarrollo son: primero, de incentivos para que la Banca Comercial atienda a sujetos no atendidos, segundo, a través de la capacitación y la asistencia técnica, y tercero, el desarrollo de mercados financieros no bancarios.

4.6 Una Política de Financiamiento integral para las Pymes

La conducción de Nacional Financiera inspirada en un paradigma de consolidación institucional, sigue siendo un paso más dentro del conjunto de adecuaciones que se han realizado en su estructura, como una respuesta para mejorar el desempeño del sector empresarial en México. Aunque el objetivo de esta transformación en sus actividades, sea primordialmente el resultado manifiesto de una propuesta de desarrollo a las Pymes, que pudiera señalarse como un esfuerzo por delimitar una Política de Financiamiento, cuyo propósito es el de contrarrestar la problemática referida a este tipo de empresas.

En función de lo anterior, es posible mencionar, que hasta el momento el conjunto medios, acciones e instrumentos ejecutados por Nacional Financiera para incrementar el acceso de las Pymes al financiamiento, ha producido resultados moderadamente aceptables a través la masificación de sus productos y servicios financieros desarrollados desde una perspectiva de complementariedad financiera con los intermediarios bancarios y no bancarios, si se considera, que se ha logrado ayudar a un mayor número de estas empresas, en comparación con las apoyadas a principios del siglo XXI.

Por supuesto, es claro que los avances conseguidos son aún insuficientes, en un escenario más competido en el que se han incrementado los obstáculos que limitan el desarrollo económico de la micro, pequeña y mediana empresa, a pesar de que los programas de fomento de NAFIN han intentado resolver sus necesidades de capacitación, comercialización y principalmente de financiamiento, a fin de permitirles colocarse en un mejor posición dentro del mercado, como resultado de un aumento en su productividad y competitividad.

De ahí, que deba tenerse en cuenta que en la situación económica actual y de acuerdo a la evolución de Pymes en la economía mexicana, surja la necesidad de que el Estado –a través de la Secretaría de Economía- cree un instrumento de la Política Económica que establezca los lineamientos necesarios para la consecución una estructura empresarial más competitiva. Ya que, los avances que ha logrado NAFIN a nivel de financiamiento, deben ser complementados con la instauración de una política industrial estructurada que sea adecuada a las características de cada sector y/o actividad económica, que no solo se limite únicamente a reconocer la importancia de estas unidades económicas, sino que también cree las oportunidades necesarias para crezcan y se desarrollen; pues es un hecho que el tamaño de estas empresas no impide que su actuación se dé con eficacia y la eficiencia suficiente como para competir en el mercado.

Así, sí en el largo plazo la meta económica nacional es crear una estructura productiva basada en Pymes, con la capacidad de ajustarse a los cambios que se presentan en la escena económica nacional e internacional. Entonces, los mecanismos de promoción y fomento financiero de NAFIN, no pueden considerarse como elementos absolutos en este proceso, dado que es impensable constituir una base productiva integral, que no busque la consistencia entre la política industrial y la Política de Financiamiento.

5. Conclusiones

Las políticas de libre mercado que han actuado de forma predominantemente sobre el Sistema Financiero Mexicano y en particular sobre la Banca Comercial, han probado no ser suficientes para reducir el racionamiento del crédito que persiste hacia las actividades productivas de la micro, pequeña y mediana empresa. Convirtiéndose en un factor determinante, después de que a principios del siglo XXI la estrategia de desarrollo económico del país, se ha intentado sustentar en el crecimiento y consolidación de la base empresarial Pyme.

Así, aunque en esta tesis se ha mencionado la existencia de algunos los elementos de orden administrativo u operacional al interior de las Pymes que impiden su crecimiento económico; resulta aún más evidente, que la ausencia de un sistema bancario eficiente que ajuste su accionar a los requerimientos financieros de las Pymes, es limitante principal que impide la consecución de una estructura productiva competitiva. Esto, porque su libre accionar ha omitido la atención de prioridades económicas, a la vez que ha creado graves desequilibrios financieros que impiden el desarrollo de éstas empresas y de la economía en su conjunto. De ahí que deban tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

- Los condiciones de eficiencia y productividad que ofrece la estructura Pyme en México son todavía escasamente optimas como para disputar una mejor posición en el mercado nacional e internacional, pues a diferencia de algunos de sus competidores –Pymes extranjeras, grandes empresas nacionales y extranjeras- el impulso de sus ventajas competitivas, tales como tecnología, economías de escala y ventajosos costos de producción, no han sido firmemente desarrolladas, ni mucho menos han logrado corresponder con el desarrollo de fuentes de financiamiento adecuadas.
- La necesidad de un otorgamiento oportuno, eficaz y suficiente de financiamiento hacia las Pymes, revalida que la intervención de la Banca de Desarrollo, en este caso Nacional Financiera, sea una base fundamental para incentivar su desarrollo. De ahí que, en la década de estudio, el direccionamiento de sus operaciones de crédito hacia los estratos de empresas las integran, hayan adquirido gran importancia; pues la consideración que ha realizado de sus características y necesidades, ha abierto la posibilidad de un aumento en la eficiencia y competitividad de las Pymes, para así poder ayudar a elevar la competitividad de estas empresas (a nivel nacional e internacional), pero sobre todo en una última instancia, para asegurar su viabilidad económica.
- Desde principios de este siglo se ha buscado asegurar un adecuado desempeño de Nacional Financiera como Banca de Desarrollo, lo que ha hecho imprescindible intentar alcanzar un equilibrio entre los fines de desarrollo que persigue y la preservación de la solidez económica y financiera como institución bancaria.

En efecto, aunque no existe una dicotomía contradictoria entre estas dos posiciones debido a que la sustentabilidad institucional de NAFIN le permitiría en el largo plazo seguir apoyando a las Pymes, debe tenerse presente que bajo ninguna circunstancia, su condición como banca de pública de fomento deberá ser rebasada por los principios de rigen a las instituciones de la banca privada.

- Las operaciones de segundo piso que Nacional Financiera ha ejecutado a través de los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios, como una vía para crear un mercado financiero sólido, han sido relativamente una decisión acertada, luego de que haya permitido la expansión del financiamiento hacia las Pymes. Desafortunadamente el objetivo de inducir a la Banca Comercial a otorgar financiamiento bajo condiciones competitivas a la micro, pequeña y mediana empresa, ha presentado al momento un escaso avance, esto porque, inclusive con una mayor cesión de garantías -por parte de NAFIN- a los bancos a fin de reducir los riesgos en los que incurren por proporcionar financiamiento a las Pymes, no se ha propiciado una mejora substancial en las condiciones de acceso al crédito bancario; así mismo, estas instituciones financieras no han logrado adecuarse a los distintos perfiles de riesgo de algunas micro, pequeñas o medianas empresas (por ser de reciente creación, participar el mercados poco desarrollados o muy competidos, incurrir en proyectos de largo plazo, etc.).

Lo verdaderamente preocupante en este panorama, es que inclusive las Pymes que participan en algún programa de fomento de NAFIN, que han demostrado su capacidad financiera para asumir obligaciones, no han terminado por consolidarse como verdaderos sujetos de crédito frente a los bancos, lo que indirectamente abre paso a un hecho poco deseable, debido a que a la Banca Comercial pareciera concentrarse únicamente en recibir los beneficios que trae consigo la intermediación de las actividades de NAFIN.

En cierto sentido, las fórmulas financieras que buscan acercar a las Pymes a estas fuentes privadas de crédito parecieran estar –sin proponérselo- funcionando como una especie de patrocinio bancario, que pudiera llegar a ser contraproducente, en la medida en que, el otorgamiento de recursos por parte de los bancos comerciales, solo se ha incrementado como resultado directo de la expansión del apoyo financiero de NAFIN sobre los créditos a Pymes y no por una decisión interna de estos intermediarios de financiar a esta clase empresas.

- La integración de las micro, pequeñas y medianas empresas al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, en el que son lideradas por grandes empresas u organismos del sector público, es quizá el programa más exitoso en el que participan las Pymes, ya que les ha permitido por una parte tener una mayor certeza en la realización de sus productos o servicios y por otra, se ha consentido brindarles liquidez a través de operaciones de factoraje financiero, alrededor de las cuales se ha desarrollado un red de intermediarios financieros privados dispuestos a participar en ellas.

No obstante es preciso tener en cuenta, que en la realidad económica mexicana, existe un mayor número de micro y pequeñas empresas que carecen de un vínculo con alguna gran empresa e incluso con el sector público, lo que en cierto sentido, les impide recibir los beneficios que ofrece el Programa de Cadenas Producidas, esto debido a que, en muchos casos su acción se limita a la interacción con unidades económicas pertenecientes a los mismos estratos empresariales.

- Aunque en la primera década de este siglo la función de Nacional Financiera se ha centrado en fomentar el financiamiento hacia las Pymes, debido a que son

un segmento desatendido por los intermediarios financieros privados, ello no implica necesariamente que los recursos financieros otorgados a estas empresas deban orientarse a actividades económicas de baja rentabilidad y altos niveles de mortalidad, aún cuando esto signifique una reducción de los niveles de desempleo.

En este sentido, la colocación del financiamiento no puede verse supeditada al cumplimiento de un objetivo puramente social, si esto provoca que se apoyen a micro, pequeñas o medianas empresas que participan en actividades altamente saturadas y de bajo impacto económico. Más aún, cuando la labor de fomento de NAFIN no consiste precisamente en la promoción del empleo, sino en ayudar a las Pymes a realizar inversiones en proyectos que puedan permitirles mejorar su posición en el mercado, destinando recursos financieros a áreas que pudieran involucrar la mejora, el diseño o creación de un nuevo producto, la modernización de la maquinaria y equipo, la ampliación de su base productiva, entre otras cosas.

Así mismo, es preciso advertir que en el largo plazo, los recursos provenientes del crédito captados por la Pyme, no deberán ser siempre utilizados para cubrir necesidades temporales como el pago de capital de trabajo, materias primas, el cumplimiento de obligaciones financieras surgidas por empréstitos anteriores, entre otros destinos, que simplemente aseguren su sobrevivencia temporal. Ya que la utilización del financiamiento para estos fines no asegura en forma alguna su desarrollo dentro de la economía, como consecuencia de no invertir en áreas estratégicas o elementos que favorezcan y/o permitan incrementar su productividad y competitividad frente a otras empresas; haciendo posible que con el tiempo las Pymes se vean obligadas a abandonar el mercado.

- Es innegable que el financiamiento es una parte elemental para realizar una configuración consistente del sector empresarial mexicano, a partir de la consolidación de los estratos Pymes.

Sin embargo, es indiscutible que tal transformación no obedece únicamente al otorgamiento de recursos financieros hacia las actividades económicas donde existe una mayor participación de la micro, pequeña y mediana empresa, debido a que también debe considerarse la asignación de financiamiento a aquellas empresas que participan o desean participar en actividades con mayor rentabilidad económica, a fin de convertirlas en unidades de mayor significancia en la economía.

- Las prácticas financieras llevadas a cabo por NAFIN en la primera década de este siglo, a fin de incrementar la competitividad de las Pymes, han consentido incrementar el flujo financiero que se dirige a éstas empresas; que desde cierta perspectiva representa una mejora en su acceso al financiamiento, asegurando de cierta manera la sobrevivencia de éstas empresas.

Sin embargo, es indiscutible que para el cumplimiento de dicho objetivo, además de los programas de apoyo instrumentados por NAFIN, se hace necesaria la instrumentación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas de las Pymes en México.

Finalmente, debe señalarse que la escases de financiamiento hacia las Pymes no es una tendencia que vaya revertirse en el en el corto plazo, debido a que las relaciones financieras e institucionales entres los actores que intervienen en el proceso del financiamiento son frágiles aún (Pymes-Intermediarios financieros). De ahí que resulta imprescindible mencionar que la intervención de Nacional Financiera de realizarse de manera precavida, evitando caer en prácticas financieras extremas, que pudiera llevar a una escena intervencionista, que sea enmarcada por un relajamiento del crédito hacia las micro, pequeñas y medianas empresas o bien crear un mercado financiero caracterizado por la presencia de un clientelismo por parte de la Banca Comercial.

De cierta manera, se requiere la figura de una Banca de Desarrollo que no sea una mezcla imprecisa del pasado, sino una institución sólida que sea el reflejo y parte constitutiva, en la formación de una base productiva Pyme eficaz que enfrente con éxito la problemática económica a nivel nacional y que haga frente a los cambios de paradigma que se dan y pudieran darse a nivel global.

6. Recomendaciones

- El mantenimiento de una estructura económicamente viable por parte de NAFIN, no puede, ni debe ser más importante que el promover el desarrollo de la micro, pequeñas y medianas empresas en México.
- La cesión de Garantías debe ser acompañada por una evaluación más profunda de los intermediarios financieros bancarios que participan en el Programa de Garantías, a fin de que NAFIN respalde primordialmente solo a aquellos bancos que ofrezcan los productos financieros que son más competitivos en los créditos a Pymes, evitando una asignación discrecional de sus fondos.
- Es necesario incentivar la formación de cadenas productivas conformadas únicamente por Pymes, las cuales, deban integrarse a la estructura productiva o comercial de una mediana empresa, a fin de ofrecer certidumbre a sus operaciones, al mismo tiempo que se asegura la factibilidad económica de la cadena productiva. De esta manera, no solo se harían extensibles los beneficios del Programa de Cadenas Productivas de NAFIN a un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas permitiéndoles extender sus mercados, sino que además, se reforzaría la posición financiera de las Pymes frente a los intermediarios financieros privados.
- Resulta importante la intervención de NAFIN, para inducir a los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios a conceder el financiamiento necesario a las Pymes que intervienen en actividades económicas en los que se requieren mayores montos de recursos financieros para poder participar, el cual deberá ser adecuado a los requerimientos de cada proyecto; pues en una última instancia, esto contribuirá a la conformación de un aparato productivo Pyme diversificado y más competitivo.
- Los recursos financieros que NAFIN dirige a las Pymes debe concentrarse en apoyar las inversiones en capital fijo, debido a que una mejor infraestructura empresarial ha de permitirles a este tipo de empresas elevar sus niveles de productividad y eficiencia, que por tanto ha de llevarlas a incrementar su competitividad.
- Desde un marco nacional, es necesario instaurar una Política Industrial que aproveche las sinergias producidas por la intervención de la Nacional Financiera en el sector industrial; pues es inobjetable, que los logros o fracasos que pudieran darse en el desempeño económico de las Pymes, se encontraran directamente asociados a la calidad de las políticas públicas, así como a la fortaleza y capacidad de la instituciones a cargo de su realización.

7. Bibliografía

- Acevedo, Rommel (1999). "La experiencia de la Banca de Desarrollo y de ALIDE en la promoción de la Pyme" en *Nacional Financiera S.N.C: Experiencia para el Futuro, Memoria del 65 Aniversario*, México, Nacional Financiera. Págs. 449-465.
- Ampudia Márquez, Nora C. (2008). "Micro empresa y Pobreza, Financiamiento y Contribución al Desarrollo" en *Economía Informa 355*, México, Facultad de Economía UNAM. Págs. 136-149.
- Anaya Mora, Miguel Luis (2007). *La Banca de Desarrollo en México*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.
- Banco de México (2009). *Reporte Sobre el Sistema Financiero 2008*, México, BANXICO.
- Banco de México (2010). *Reporte Sobre el Sistema Financiero 2010*, México, BANXICO.
- Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio, BANXICO.
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF89§or=19&locale=es>
- Banco de México. Financiamiento Total al Sector Privado No Financiero, BANXICO.
<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF297§or=19&locale=es>
- Castañón Ibarra, Rosario (2005). *La Política Industrial como Eje Conductor de las Competitividad de en la PyMe*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (2003). *Principales Resultados del Observatorio Pyme en México: Perfil del Empresario*, México, CIPI/SE.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. *Boletines Estadísticos de la Banca de Desarrollo*, Varios números 2000-2009, México, CNBV.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores. *Boletines Estadísticos de la Banca Múltiple*, Varios números 2000-2009, México, CNBV.
- Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. Información Histórica: Indicadores Económicos y Financieros, CONDUSEF.
<http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/bancos/921-articulos-de-interes-e-informacion-historica>
- Correa, Eugenia (1996). "La Banca de Desarrollo una Alternativa de Crecimiento para la Economía Mexicana" en *La Banca de Desarrollo hacia el Inicio del Siglo XXI*, Alicia Girón (co), México, Ed. Cambio XXI S.A. de C.V. Págs. 49-71.
- Correa, Eugenia y Alicia Girón (2004). "Desregulación y Crisis Financieras" en *Economía Financiera Contemporánea; Tomo I*, Correa Eugenia y Alicia Girón (coor), México, Ed. Miguel Ángel Porrúa. Págs. 19-47.

- El Universal 2009. "Mueren 80% de MyPyMEs en su primer año". 17 de diciembre.
- García de León Campero, Salvador (1993). *La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad*, México, Ed. Diana.
- Garrido, Celso (2002). *Desarrollo Económico y Procesos de Financiamiento en México: Transformaciones Contemporáneas y Dilemas Actuales*, México, Ed. Siglo XXI.
- Girón González, Alicia y Noemí Levy Orlik (2005). *¡México: Los Bancos que Perdimos! De la Desregulación a la Extranjerización del Sistema Financiero*, México, IEEC Facultad de Economía/UNAM.
- Ibarra, David (2009). *La Banca de Desarrollo*; Publicaciones y discursos, México, Banco de México.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2006). Censos Económicos de 2009, México, INEGI.
<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/ce/Default.aspx>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2006). *Micro, Pequeña y Mediana y Gran Empresa: Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 2004*, México, INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Secretaria de Trabajo y Previsión Social (2009). *Encuesta Nacional de Micronegocios 2008*, México, INEGI.
- Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República 2002. *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México, Evolución, Funcionamiento y Problemática*, México, Senado de la República.
- Instituto Federal de Acceso a la Información y Protección de Datos. "Cifras de Nacional Financiera S.N.C. 2000-2010" por Dirección de Planeación y Programación Financiera, México.
- Lecuona Valenzuela, Ramón (2009). "El Financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente" en *Economía UNAM 17*, México, UNAM. Págs. 69-91.
- López Espinosa, Mario (1995). "Consideraciones sobre el Acceso de la Pequeña Empresa y el Taller Artesanal a los Mecanismos Formales de Financiamiento" en *Micro y Pequeña Empresa en México*. Thomas Calvo y Bernardo Méndez (Coor.), México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
- Martínez, José Octavio (1995). "Política Macroeconómica, Reforma Estructural y Empresas Pequeñas" en *Micro y Pequeña Empresa en México*. Thomas Calvo y Bernardo Méndez (Coor.), México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos.
- Maydón Garza, Marín (1994). *La Banca de Fomento en México: Experiencias de Economía Financiera*, México, Nacional Financiera/Fondo de Cultura Económica.
- Morfín Maciel, Antonio (2009). *Banca de Desarrollo y el Apoyo al Acceso*, Santiago de Chile, Naciones Unidas/CEPAL.

Nacional Financiera S.N.C. *Informe Anual de Actividades, Varios números 2000-2010*, México, Subdirección de publicidad de Nacional Financiera.

Nacional Financiera S.N.C. Productos y Servicios, NAFIN.
<http://www.NAFIN.com/portalfn/content/productos-y-servicios/>

Rey Romay Benito (1996). "Nacional Financiera y su Función en el Desarrollo Industrial del País, antes y después de 1981" en *la Banca de Desarrollo hacia el Inicio del Siglo XXI*, Correa Eugenia y Alicia Girón (coor), México, IIEC/ UNAM y Editorial Cambio XXI.

Rojas Miranda, Mario (2009). La Banca de Desarrollo en México 1940-2009: ¿Instrumento para el Desarrollo? en *Economía Informa 361*, Facultad de Economía UNAM. Págs. 68-79.

Secretaría de Economía (2009). "Acuerdo por el que se Establece la Estratificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas" en *Diario Oficial de la Federación 30 de Junio de 2009, México*.

Sales Gutiérrez, Carlos. "La Banca de Desarrollo en México y sus Perspectivas en la Economía Globalizada del Nuevo Milenio" en *Nacional Financiera S.N.C: Experiencia para el Futuro, Memoria del 65 Aniversario*, México, Nacional Financiera. Págs. 415-422.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2002). *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006*, México, SHCP.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2008). *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2008-2012*, México, SHCP.

Pavón, Lilianne (2010). *Financiamiento a las Microempresas y las Pymes en México, 2000-2009*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Presidencia de la República (2001). *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, México, Presidencia de la República.

Presidencia de la República (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*, México, Presidencia de la República.

Solleiro, José Luis y Rosario Castañón. *Competitividad y Sistemas de Innovación: Los Retos para la Inserción de México en el Contexto Global*, México. DGAPA-UNAM.

Schumpeter, Joseph A. (1944). *Teoría del Desarrollo Económico*, México, Fondo de Cultura Económica.

Vergopoulos, Kostas (2004). "Ciclo de la Globalización" en *Economía Financiera Contemporánea; Tomo I*, Correa Eugenia y Alicia Girón (coor), México, Ed. Miguel Ángel Porrúa. Págs. 261-283.