



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**Alcances y deficiencias de Nacional  
Financiera en el fomento y desarrollo  
de las pequeñas y medianas empresas  
(2000-2010)**

**TESIS**

Que para obtener el título de:  
**Licenciado en Economía**

Presenta:  
**Guillermo Bustamante Vera**

Asesor:  
**Mtro. Miguel González Ibarra**



Ciudad Universitaria, agosto de 2014



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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



Al pueblo de México,  
por mantener vigente el ideal de progreso, justicia y libertad y  
brindarme la oportunidad de cursar una carrera universitaria.

A mi madre,  
por su fe inquebrantable en la educación.

A mi padre,  
luchador incansable de mil batallas.

A Luz María Vera y Homero Vera,  
por ser ejemplo de bondad y honestidad infinita.

A Jazmín, Zianya, Clara, Elena y Erika,  
por su amor.

A Mercedes Vera y Manuel Duarte,  
por no rendirse jamás

A mis profesores y compañeros universitarios,  
especialmente a Miguel González Ibarra y Marco Antonio Reyes  
Valencia, por compartir sus amplios y valiosos conocimientos en  
economía y de la vida misma.



## Índice

|  |    |
|--|----|
| Introducción   | 1  |
| <br>   |    |
| Capítulo I   |    |
| I.1 Aspectos teóricos del desarrollo económico             | 5  |
| I.1.1 La teoría de los economistas clásicos                | 6  |
| I.1.2 Crisis, innovación y desarrollo                      | 11 |
| I.1.3 La teoría shumpeteriana del empresario               | 15 |
| I.1.4 Balance teórico                                      | 17 |
| I.2 Entorno macroeconómico de México                       | 20 |
| I.2.1 Agotamiento del modelo de desarrollo “hacia adentro” | 21 |
| I.2.2 Apertura económica y desmantelamiento estatal        | 24 |
| I.2.3 El saldo de la apertura económica                    | 30 |
| <br>   |    |
| Capítulo II  |    |
| II.1 La banca de desarrollo                                | 35 |
| II.1.1 Origen y experiencia a nivel internacional          | 37 |
| II.1.2 Análisis conceptual                                 | 40 |
| II.1.3 Objetivos y lineamientos generales de operación     | 41 |

|              |  |     |
|--------------|--|-----|
| II.2         | Antecedentes en México                                 | 45  |
| II.2.1       | Marco normativo  | 49  |
| II.2.2       | Lineamientos de planeación gubernamental               | 54  |
| II.2.2.1     | Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012                  | 55  |
| II.2.2.2     | PRONAFIDE 2008-2012                                    | 57  |
| II.3         | Nacional Financiera: Semblanza histórica               | 60  |
| II.3.1       | Marco legal  | 65  |
|              |  |     |
| Capítulo III |  |     |
| III.1        | PYMES: Criterios internacionales de estratificación    | 69  |
| III.1.1      | Lineamientos de clasificación en México                | 71  |
| III.2        | Evolución empresarial en México: Análisis cuantitativo | 75  |
| III.2.1      | Cambios en la estructura empresarial: 1970-2003        | 75  |
| III.2.2      | Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, en 2003        | 81  |
| III.2.3      | Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, en 2008        | 85  |
| III.3        | Desarrollo empresarial: Aspectos cualitativos          | 88  |
| III.3.1      | Generación de valor y distribución del ingreso         | 91  |
| III.3.2      | La dificultad de iniciar una empresa en México         | 96  |
| III.3.3      | Lecciones de políticas públicas fallidas               | 97  |
| III.3.4      | Importancia de las unidades pequeñas y medianas        | 100 |

## Capítulo IV

|   |     |
|---|-----|
| IV.1 Nacional Financiera: Análisis de su reingeniería corporativa | 103 |
| IV.1.1 La crisis: 1989-1994                                       | 107 |
| IV.1.2 El cambio: 1995-2000                                       | 111 |
| IV.1.3 Balance institucional: 2001-2010                           | 115 |
| IV.1.3.1 Programas Nafin para las PYMES                           | 118 |

## Capítulo V

|   |     |
|---|-----|
| Conclusiones: Alcances y deficiencias de Nafin en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México (2000-2010) | 133 |
|---|-----|

|              |     |
|--------------|-----|
| Bibliografía | 139 |
|--------------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| Anexo Estadístico | 149 |
|-------------------|-----|





## Introducción

México inició el siglo XXI con un modesto crecimiento económico, tras dos décadas de ajustes estructurales. En la década de los setenta se gestó una crisis que se profundizó a lo largo de los ochenta y que en teoría se corrigió en los años posteriores mediante la apertura económica, la nueva regulación de los mercados y la privatización de las empresas estatales. La liberalización económica en resumidas cuentas significó una menor participación del Estado en el mercado, sin que en los hechos la iniciativa privada haya llenado el vacío como en teoría se esperaba.

La presente investigación tiene por objetivo analizar el papel que Nacional Financiera (Nafin) está asumiendo como banca de desarrollo, particularmente en los años posteriores a la reforma estructural y frente al reto que implica incrementar la presencia de la iniciativa privada para fomentar el crecimiento económico, así como asumir los cambios que de forma acelerada y profunda presenta la economía mundial y que irremediablemente impactan internamente.

Partimos de la siguiente hipótesis: Nafin ha adoptado un rol que se ajusta más a los parámetros de la banca comercial, en vez de servir en un sentido más amplio al desarrollo de las empresas y los sectores estratégicos para el dinámico crecimiento económico. A lo largo de la presente investigación confirmamos la hipótesis, sobre todo en cuanto a la incapacidad de Nafin para fomentar el sano desarrollo de las empresas que asiste, quienes sólo se ven beneficiadas temporalmente mediante créditos de corto plazo que sirven para financiar su operación cotidiana y no propiamente la innovación y el crecimiento (Capítulo III). Los nichos de mercado en los que se encuentra Nafin son los tradicionales, ciertamente que ni la banca comercial ha podido atender con recursos propios, pero no observamos incentivos ambiciosos para explorar nuevas oportunidades o fomentar la consolidación de las empresas en el largo plazo. En general, los planes de desarrollo, tanto a

nivel nacional como local, carecen de un diagnóstico apropiado que permita identificar objetivos precisos para subsanar las fallas del mercado o, en su caso, acelerar el crecimiento económico. En el periodo de estudio (2000-2010), tampoco encontramos un programa de trabajo de Nafin en el que se identificaran oportunidades de mercado (demanda) que fomentara el ingreso de nuevos participantes (oferta).

Desde su creación en 1934, Nafin tiene el propósito de financiar empresas o proyectos en aquellos sectores que pueden dinamizar la economía. En su etapa más temprana, su labor consistió en la reconstrucción del sistema financiero mediante la colocación de los primeros títulos de deuda del gobierno federal. Posteriormente se convirtió en “la mano izquierda” del gobierno, como definió el entonces secretario de Hacienda y Crédito Público, Lic. Antonio Ortiz Mena, promoviendo el financiamiento de empresas y obras estratégicas para dinamizar la economía: en la década de los cincuenta, el 89% de los recursos otorgados en crédito se destinaron para construir la infraestructura básica del país y desarrollar la industria energética, de las comunicaciones y transportes, así como la automotriz, por mencionar algunas. Por desgracia, los desajustes estructurales que derivaron en la crisis de 1982 y 1986 también le impactaron negativamente: por un lado entró al rescate de empresas paraestatales en franca quiebra y por el otro dispuso de menos recursos producto de los recortes presupuestarios, que le obligaron a la cancelación de proyectos empresariales y de obras públicas y, finalmente, a la reorientación de su labor corporativa. Los resultados inmediatos fueron un desastre, no sólo porque se vio inmerso en la crisis financiera de 1994 que se resintió económicamente con toda crudeza en 1995, sino porque el esquema utilizado para financiar a las pequeñas y medianas empresas no contó con las medidas suficientes para evitar el mal uso de los fondos y la corrupción: Se otorgaron créditos sin las garantías mínimas y se dispensó recursos con un alto grado de discrecionalidad y opacidad. Tras este fracaso, se continuó con el proceso de reforma

institucional, la cual contó con el respaldo y asesoría del Banco Interamericano de Desarrollo y resultó en un rediseño de procesos para aumentar la eficiencia y transparencia. En los últimos años, la sistematización de los procesos y el uso amplio de las herramientas informáticas han dado resultados positivos y alentadores. Sin embargo, Nacional Financiera está lejos de aprovechar su potencial porque predomina la lógica de la rentabilidad monetaria, cuando, tratándose de un ente de gobierno, sus alcances van más allá del estado de resultados que presentan a su consejo de administración.

Algunas experiencias internacionales, como se refiere en el Capítulo II, sugieren la participación de la banca de desarrollo no sólo en el ámbito financiero sino en el técnico, sea aprovechando la experiencia propia o mediante la celebración de convenios con instituciones académicas, de innovación científica y tecnológica o incubadoras de negocio. El marco jurídico en México no lo limita, pues bien señala entre los objetivos y las facultades de la banca de desarrollo facilitar no sólo el financiamiento sino “asistencia técnica y capacitación”, como se lee en el tercer párrafo del Artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito. Si no se ha hecho, en buena medida puede deberse al carácter ideológico con el que se ha emprendido la modernización de nuestro país y que limita, *per se*, cualquier intervención del Estado en la economía. Al respecto, en el Capítulo I hacemos una revisión teórica amplia que nos permite afirmar que el mercado no es ni natural ni perfecto, en el mejor de los casos perfectible, y sujeto a la regulación estatal para su mejor desempeño. Más aún: durante mucho tiempo estuvo fuera del análisis económico un elemento central que ha sido considerado por algunos estudiosos el cuarto factor de producción: El empresario. El Capítulo I retoma la teoría de Schumpeter porque resulta de vital importancia en un país como el nuestro donde la cultura del emprendimiento económico no es propia.

Siendo un país con amplia disposición de recursos naturales y humanos, México adolece de un pobre desempeño económico que cuando crece distribuye los recursos de manera desigual, ampliando peligrosamente la brecha entre quienes tienen y los que carecen. Tras un análisis cuantitativo riguroso, en el Capítulo III de esta investigación presentamos una radiografía de las empresas en México, de la cual se desprende que las micro y pequeñas empresas han venido a amortiguar de manera efectiva el desempleo, pues a pesar de los escasos periodos de crecimiento la planta productiva y de servicios del país no ha podido emplear al grueso de la población. Las empresas de menor tamaño también contribuyen a la mejor distribución de la riqueza, no solo por su cuantía sino porque destinan un porcentaje mayor de sus ingresos a la retribución de sus empleados. Por desgracia no hay mucho que repartir porque el grueso de las empresas en México, es decir, las de menor tamaño, son las que menos valor agregado aportan al producto nacional, derivado de la escasa especialización, automatización e innovación, que a su vez se debe al bajo nivel de capitalización y conocimiento; es ahí donde ha dejado un vacío la banca de desarrollo en nuestro país que bien puede aprovechar Nacional Financiera.

## Capítulo I

### I. Aspectos teóricos del desarrollo económico

El siglo XX ha dejado tras de sí numerosas enseñanzas para los estudiosos de la economía, a la vez que ha planteado nuevas interrogantes sobre el funcionamiento del sistema económico y propiamente sobre las razones que originan el desarrollo. En el campo teórico, la ciencia económica no ha sido ajena a los aciertos y errores que se suceden en la formulación de nuevas teorías (KUHN, THOMAS S., 2004: 24).

A continuación señalaremos, de manera sucinta, aquellas aportaciones que al paso del tiempo han refrendado su validez y también aquellas que, si bien han perdido vigencia, sirvieron de punto de partida a principios o conceptos más consistentes. Y dado el objetivo de esta investigación, nos limitaremos sólo a las que contribuyen a esclarecer nuestra problemática.

En principio, nos permitimos distinguir los términos “crecimiento” y “desarrollo” económicos, pues mientras el primero se refiere al aumento del producto social en un periodo determinado, el segundo tiene dos acepciones: la que indica la distribución equitativa del producto social entre sus integrantes y aquella que implica un cambio en el proceso productivo que resulta en un aumento de la productividad, como se verá en los apartados siguientes.

Al respecto, debemos también diferenciar el incremento de la productividad a nivel microeconómico del macroeconómico, pues si bien es nuestro interés esclarecer las razones de la competitividad en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), no podemos abstraernos del escenario macroeconómico, particularmente de los ciclos económicos caracterizados por sus auges y depresiones. Los dos enfoques son de gran importancia en esta investigación, pero es preciso distinguir la óptica de estudio. Sobre todo en cuanto a la teoría del desarrollo, donde

resulta inútil observar la productividad en tal o cual empresa de manera aislada, que si bien puede traducirse en un excedente mayor para el empresario, no significa un cambio en el producto social, ni en su distribución ni utilización. La teoría del desarrollo por ende precisa de una visión macroeconómica, mientras que en el ámbito microeconómico podemos contentarnos con conocer los factores y sus combinaciones que estimulan la producción. Por cuestiones de orden, abordaremos el problema en primera instancia desde el ámbito macroeconómico, circunscritos a lo que señala Celso Furtado:

“La teoría del desarrollo busca explicar, desde un punto de vista macroeconómico, las causas y el mecanismo del continuado aumento de la productividad del factor trabajo y las repercusiones de tal hecho en la organización de la producción y, por ende, en el modo como se distribuye y se utiliza el producto social” (FURTADO, CELSO, 1999: 11)

### I.1 La teoría de los economistas clásicos

Difícilmente podríamos explicarnos cuáles son los mecanismos que acrecientan el producto social y su forma de distribución; las relaciones funcionales y de causalidad entre las variables que intervienen; los factores de la producción o las razones que implican su nueva combinación, si no es contrastando las teorías existentes a la luz de los hechos ocurridos con posterioridad. Para nuestros propósitos, hemos tomado los que consideramos cimientos -duros y puros- de la economía, en la idea de acercarnos a conceptos más universales.

En ese tenor, resulta de particular importancia las observaciones sobre el incipiente desarrollo del capitalismo que formulara Adam Smith (1723-1790). Indagando precisamente sobre los orígenes y causas de la riqueza de las naciones, este filósofo escocés vio en la división del trabajo el medio para aumentar el producto social, del cual se

desprenden tres virtudes: A) el aumento de la habilidad de la mano de obra, B) la economía del tiempo y C) la utilización de maquinaria (ADAM SMITH, 1776: 16). La especialización en la producción llevaría por tanto al crecimiento de la productividad y los mercados. Conforme el mercado fuera más grande, lo que incluía el comercio entre naciones, la especialización sería igualmente mayor. Bajo estas premisas Smith concebía una tendencia ascendente del sistema que incluso mostraría saltos mayores conforme la técnica se introdujera en el ámbito productivo. La realidad, no obstante, dejó ver resultados que nos apartan de su optimismo, debido a que, si nos detenemos un poco para observar sus supuestos, encontramos un círculo vicioso, como lo señala Furtado: “la dimensión del mercado depende del nivel de productividad y este último de la división del trabajo, la que, a su vez, depende de la dimensión del mercado” (FURTADO, CELSO, 1999: 15).

Adam Smith partía de la idea de un estado “natural” en el cual el hombre intercambia por naturaleza. Esta interpretación superficial de la historia, no lo es menos en el ámbito económico: su hipótesis sobre la “propensión natural del hombre al comercio” pasa por alto el papel de la acumulación y la distribución del ingreso (Ibid: 13), lo que derivó en las “leyes” de la “libre competencia”, el “libre cambio” y la propensión de los mercados al “equilibrio”, que si bien puede explicarse para un momento histórico determinado (o como un anhelo, más que un hecho), en forma alguna significan leyes universales o de carácter general, como algunos autores contemporáneos y algunos formuladores de políticas económicas lo han pretendido erróneamente.

Ésta situación, lejos de ser natural, es producto de un nuevo orden social en el que predomina el capital y su interés por multiplicarse. Y para hacerlo requiere más que voluntad, pues en principio se desprenden por lo menos tres contradicciones fundamentales: 1) la disputa entre los propietarios de los factores de la producción (terratenientes, asalariados y capitalistas) por el beneficio;



2) la tendencia al estancamiento de la producción, y; 3) el carácter cíclico de la economía.

Los dos primeros puntos están íntimamente ligados y serían desarrollados por el predecesor más inmediato a Smith. David Ricardo (1772-1823) observa que el crecimiento sostenido no es posible en el largo plazo porque el excedente tiende a disminuir, siendo éste el estímulo del capitalista para invertir y la precondition para la acumulación del capital, que a su vez sirve de anticipo para el pago de los trabajadores. En el mismo tenor, observa una disputa entre el capital y los asalariados: “la máquina y la mano de obra están en competencia constante, y la primera puede frecuentemente no ser empleada hasta que suba la mano de obra” (en FURTADO CELSO, 1999: 17).

Sin duda, los principios de David Ricardo tienen un gran peso por dos razones: se trata del primer economista que enfoca su objeto de estudio en la distribución del producto social, con lo cual abre un campo amplio de discusión de la Economía Política; segundo, porque realiza sus investigaciones en un periodo de grandes innovaciones producto de la Revolución Industrial. En estos años Inglaterra es escenario de los conflictos sociales más agudos provocados por el descontento de los obreros que son desplazados por las máquinas y la voracidad de los empresarios que empleaban a niños y mujeres bajo condiciones de sobreexplotación.

No ahondaremos en el modelo de David Ricardo en cuanto al crecimiento de la población y la utilización de tierras de menor calidad, en principio porque a nuestro parecer se trata de un análisis superado<sup>1</sup> y porque, además, no tiene mayor utilidad para esta investigación. Baste señalar que para Ricardo el costo de la mano de obra, la tierra y la ganancia, se contraponen en el sistema capitalista al disputarse el

---

<sup>1</sup> Sin restar méritos a su análisis sobre la distribución del producto social que a la postre derivó en la teoría del valor-trabajo.

beneficio. Si bien admite “que el progreso técnico, en determinados casos, aumenta de tal forma el producto neto que todas las clases resultan beneficiadas, incluso la obrera” (Ibidem), una vez que el progreso técnico ha sido asimilado, el beneficio vuelve a caer y con ello se produce un estancamiento de la producción.

Cabe señalar que David Ricardo no orientó sus críticas hacia los asalariados -quienes a su parecer también “mermaban” el progreso económico-, porque veía en los terratenientes una amenaza al nuevo régimen capitalista, sistema con el cual ideológicamente se sentía identificado. De ahí que abogara por la apertura de las fronteras para disminuir en el mediano plazo el usufructo de los dueños de la tierra o la ganancia “extraordinaria” (y por ende, su poder).

Carlos Marx (1818-1883) volvería a inquirir sobre estas cuestiones. En su concepción, la acumulación de capital “es la base del crecimiento económico y el proceso mediante el cual la plusvalía se transforma en nuevo capital constante y variable” (MARX, libro I: 488; en AGUILERA VERDUZCO, 1998: 59). Marx cuestiona el análisis de sus predecesores fundado en el “equilibrio” de las fuerzas del mercado desde una visión crítica de la historia, dejando claro con ello que no existe un orden “natural”, sino estructuras sociales de dominio que se sobrepone a lo largo de la historia y condicionan las relaciones entre los individuos. Ciertamente coincidió con los economistas clásicos en cuanto a los factores de la producción, a saber: Tierra, trabajo y capital, e incluso en muchos de las condiciones bajo las cuales se propicia el crecimiento de la economía, entre las que destacan:

- a) Que exista un excedente económico creciente como resultado de la actividad económica social;
- b) Que el excedente social se destine, total o parcialmente, a la acumulación del nuevo capital;
- c) Que se presente un proceso de introducción de cambio técnico, y;

- d) Que la sociedad adecúe sus relaciones de producción al estado cambiante de las fuerzas productivas (AGUILERA VERDUZCO, 1998: 64-65).

Ahora bien: es cierto que su aportación más relevante a la ciencia económica<sup>2</sup> se dio en el carácter histórico de las relaciones sociales que le inculcó (y con lo cual desvaneció doctrinas ideológicas y religiosas prevalecientes en la teoría económica), no menos cierto es que su hipótesis en ese mismo campo, el de la historia económica, derivaron en un determinismo histórico bajo el cual la sociedad, en el sistema capitalista, irremediablemente acudía a una confrontación entre la clase poseedora de los medios de producción y la que sólo posee su fuerzas de trabajo, de la cual resultaría la extinción de la primera. Todo parece indicar que el equívoco de Marx es resultado de “pretender basar su tesis filosófica en el análisis económico” (FURTADO, CELSO, 1999: 37), pues la tendencia de los salarios reales en la economía de las naciones es ascendente y sin cambios de consideración en la distribución del producto neto entre asalariados y capitalistas (Ibíd.)<sup>3</sup>.

Una vez vistos los alcances y los límites que los autores clásicos nos presentan, podría afirmarse, como lo señala Manuel Aguilera, que el capitalismo, como el resto de los sistemas que le antecedieron, presenta dos constantes: 1) a medida de que las sociedades avanzan, las formas productivas que adoptan han tenido la cualidad de acrecentar su capacidad de generación de riqueza, y; 2) cada una de estas formas sucesivas de organización de la producción ha tenido asociado un esquema de distribución de la riqueza menos inequitativo que el que le precedió (AGUILERA VERDUZCO, 1998: 316).

---

<sup>2</sup> Este argumento igualmente fue utilizado por Shumpeter al señalar que el promedio de crecimiento de la economía estadounidense de 1870 a 1930 fue de 3.7%, utilizando el índice de producción total conocido como Day-Persons (SHUMPETER, JOSEPH, 1942: 52). No pasamos por alto la importancia del estudio de Marx para precisar y reconceptualizar la teoría económica y, por supuesto, el cuestionamiento a las teorías prevalecientes.

<sup>3</sup> “Esto no significa, necesariamente, que la tesis en sí –o sea que el capitalismo es una etapa histórica de la evolución de la sociedad humana y deberá desaparecer para dar lugar a otra forma superior- está equivocada” FURTADO, CELSO, 1999: 37

Ciertamente sería caprichoso esperar que el sistema capitalista deviniera en la pauperización de la clase trabajadora, que a su vez hiciera irremediable la confrontación y el aniquilamiento de los capitalistas. En vez de ello, observamos una sociedad en donde los estratos medios crecen y las condiciones laborales tienden a negociarse progresivamente partiendo de una base, sin dejar de lado que en los sistemas donde se privilegia la libertad de mercado, a diferencia de sus antecesores, la clase más alta en la pirámide social se encuentra en constante cambio porque ya no está determinada por factores de tipo religioso o hereditario, sino por el ingreso y la acumulación de capital, características íntimamente ligadas a la innovación y al desarrollo tecnológico, como expondremos con mayor profundidad en adelante.

### I.1.2 Crisis, innovación y desarrollo

El desarrollo del capitalismo se encuentra lejos de ser continuo e ininterrumpido, más bien se presenta en situaciones alternativas de expansión, desaceleración, estancamiento e incluso contracción. Los primeros economistas advirtieron esta característica. David Ricardo lo hizo observando que la tierra como factor de la producción está limitada en su extensión y productividad. De ahí surgió el análisis que deriva en el incremento del precio de los alimentos y por ende del incremento del precio del factor trabajo, lo que propicia la disminución del beneficio y por tanto la tendencia del sistema al estancamiento. A diferencia de otros economistas clásicos que abordaron el problema, para David Ricardo el sistema no genera desempleo, sino una disminución de los salarios, lo que hace aumentar la tasa de beneficio del capitalista que en el siguiente ciclo favorecerá la recuperación salarial.

En la concepción de Marx –que no dista de los clásicos- la acumulación de capital es la base del crecimiento económico, entendida ésta como el proceso mediante el cual la plusvalía se transforma en

nuevo capital constante y variable. La relación entre el capital constante y el capital variable, llamada composición orgánica del capital, tiende a incrementarse, lo que se traduce en una tendencia a la baja de la tasa de ganancia.

Otros economistas del siglo XIX analizaron la situación. El fin de las guerras napoleónicas ofrecían un panorama tan desolador que difícilmente podían pasar por alto para los estudiosos de la economía la sobreproducción y la sobreoferta de trabajo. Según Jean Baptiste Say (1767-1832), no había exceso de oferta sino falta de demanda, sin embargo consideraba que la competencia era suficiente para devolver el equilibrio en los mercados. Para Thomas Malthus (1776-1834), la falta de demanda era originada por la previsión de los capitalistas, quienes producían por debajo de su capacidad porque anticipaban menores ventas y por lo tanto contraían la demanda de trabajo, haciendo disminuir los salarios, el empleo y la demanda efectiva, con lo que, a la postre, terminaban por confirmar sus previsiones. Thomas Maltus pensaba que la falta de demanda podía llevar a un estado permanente de estancamiento y observa una diferencia conceptual entre los consumidores: el *deseo de compra* y el *poder de compra*, conceptos similares a los que formulara Keynes (John Maynard Keynes: 1883-1946) en su Teoría General<sup>4</sup> sobre la *demanda esperada* (o *potencial*) y la *demanda efectiva*, que no son sino los planes anticipados que realizan los individuos sobre su consumo, en el primer caso, y lo que en realidad ejercen, en el segundo. E igual que Keynes, señala que el bajo nivel del poder adquisitivo de los salarios y una propensión creciente de los empresarios a ahorrar desestimaba la producción, pero a diferencia de éste sugiere estimular la demanda desde el consumo suntuario capitalista y el incremento de los pagos a los funcionarios del gobierno, en vez de incrementar el salario de los trabajadores<sup>5</sup> porque, según su

---

<sup>4</sup> Maynard Keynes, John .Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Fondo de Cultura Económica. México, 2003. Pp. 413

<sup>5</sup> “Nadie empleará capital si el único motivo que tiene para ello es la demanda de los que trabajan para él.” Malthus, Thomas. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica. Pp. 338

parecer, ello elevaría los costos de producción (pasando por alto que el incremento de impuestos para sufragar mayores salarios de la burocracia también incrementan los costos).

John Stuart Mill (1806-1873) es el primer economista que se refiere a los ciclos económicos. Ciertamente su propósito no era ese, sino señalar las causas del progreso económico. La evidencia empírica sin embargo le llevó por otros caminos, como lo expresa a continuación:

“Salvo durante breves períodos de transición, casi siempre hay una gran actividad en los negocios o un gran estancamiento; o bien los productores principales de casi todos los artículos más importantes de la industria tienen tantos pedidos como pueden hacer frente, o bien los comerciantes en casi todos los ramos tienen sus depósitos colmados de mercancías sin vender”.<sup>6</sup>

Como puede observarse hasta este punto, en el centro de la discusión de las oscilaciones de la economía se encontraba la acumulación del capital, como habían previsto con distinto enfoque David Ricardo y Carlos Marx. El problema aparecía en la misma reproducción del sistema. Los economistas neoclásicos, sin embargo, centraron su atención en justificar la apropiación del excedente producido por el incremento de la productividad por parte de los capitalistas, surgiendo doctrinas como la de “abstinencia”, de “espera”, entre otras (FURTADO, CELSO, 1999: 47), hasta la aparición de otros enfoques analíticos como el de Shumpeter (1883-1950), quien aprovechó la claridad de Wicksell (1851-1926) para introducir su concepto sobre el agente transformador del sistema económico: el empresario.

Knut Wicksell refutó la “ley” de Say (a saber, que “toda oferta crea su propia demanda”) desintegrando la demanda global en gastos de consumo e inversión, así como la oferta global en oferta de bienes de

---

<sup>6</sup> Stuart Mill, John. *Ensayos sobre Algunas Cuestiones Disputadas (SIC) en Economía Política*, Traducción al castellano de Carlos Rodríguez Braun, Alianza Editorial, Madrid, 1997. Pp. 192 Pp. 79-80.

consumo y ahorro, “demostrando que los alejamientos del punto de equilibrio son el resultado de la desproporción entre la inversión y el ahorro, y no entre las variables globales, demanda y oferta” (Ibíd.). En buena medida, Wicksell pudo esclarecer el problema partiendo del modelo walrasiano. Al estudiar la tasa de interés corriente, se percató de que ésta no reflejaba exactamente la remuneración del capital, de lo cual resultó su teoría *Interés y Precios*, publicada en 1898. En esta obra hace una diferencia entre la tasa de interés natural (o *real*) y la monetaria o bancaria (*corriente*), donde la primera corresponde a la tasa de interés ofrecida en el mercado de capitales y la segunda en el mercado de bienes. Lo anterior implica que si las tasas de interés no son iguales, entonces la demanda de inversión y el ahorro tampoco lo serán. Cuando la tasa de interés real es superior a la bancaria (o *corriente*), significa que los empresarios suponen que una nueva inversión dará rendimientos por encima del costo del dinero, intensificándose los negocios.

A diferencia de Wicksell, Shumpeter no ve exclusivamente en el empresario al individuo que anticipa la obtención de ganancias, sino al ente transformador del sistema económico a partir de una nueva combinación de factores que incrementan la productividad. “La acción creadora del empresario sería el motor del progreso económico” (Ibíd: 48).

El desarrollo de la economía capitalista está determinada por el ahorro y la reincorporación del mismo al proceso productivo, de ahí la importancia que algunos economistas han prestado a la distribución del producto social desde David Ricardo. Como hemos apuntado, el sistema capitalista está lejos de ser un proceso funcionalmente continuo, en parte, porque el ahorro y la inversión en modo alguno constituyen un circuito progresivo circular (en espiral); el desarrollo producto de la innovación, en sí mismo, se anticipa con una crisis que obliga al reacomodo intersectorial –en el que mueren y nacen nuevas empresas– hasta que se genera una nueva situación de equilibrio a partir del cual

se produce un nuevo crecimiento. Hasta nuestros días éste ha sido el devenir de la economía capitalista en cuanto a su desarrollo, aunque ciertamente las crisis no se circunscriben al ámbito de la oferta.

Schumpeter advirtió este ciclo ondulatorio del sistema, que no sólo se deben a irrupciones raras y esporádicas, sino a verdaderos incidentes de todas clases que obstruyen el desarrollo o lo interrumpen de manera definitiva. Éstos se presentan de manera periódica, sin que ello signifique de manera definitiva fechas inalterables sino el mero hecho de que cada auge va seguido por una depresión y una depresión por un auge. A decir del análisis shumpeteriano, lo que caracteriza esos movimientos es precisamente la aparición de nuevos productos que desplazan a los anteriores del mercado y que precisa una reorganización de la producción, generando en tanto crisis; una vez que se retoma el crecimiento, comienza un nuevo ciclo que no puede verse como simple continuación del anterior (SHUMPETER, JOSEPH, 1957: 217-218).

### I.1.3 La teoría shumpeteriana del empresario

Hasta este momento hemos venido señalando que un incremento en la productividad de las empresas de manera aislada y gradual en forma alguna puede considerarse parte de la teoría del desarrollo, toda vez que se trata de un fenómeno particular. No menos importante es observar que ciertos incrementos en los factores de la producción ocasionan igualmente un incremento del producto, pero ello tampoco puede ser indicativo del desarrollo de las fuerzas productivas. Lo que interesa es cuando presenciamos una combinación de factores de la producción distinta que aumentan la productividad, haciendo más eficaz el uso de los recursos y es adoptado socialmente.

Shumpeter observó esta particularidad del sistema, asumiendo que el progreso económico se debía a la intervención creadora del



empresario. De su análisis se desprenden tres vertientes: la primera, donde conceptualiza al empresario; la segunda, en la que define desde el punto de vista económico a la ganancia, y; la tercera, su aportación a la teoría del desarrollo económico.

De la primera sólo nos queda destacar el liderazgo del individuo que ante el proceso de producción genera nuevas combinaciones de los factores de la producción para incrementar la productividad, buscando maximizar su ganancia. En lo que toca al segundo punto, para Schumpeter la ganancia es un excedente que resulta de la innovación en el proceso productivo. Este excedente no debe confundirse con el interés del capital que emplea en el proceso o la renta de la tierra utilizada, tampoco con el salario que podría erogarse a un gerente por planificar y operar. Menos aún como producto de la explotación, pues así como el obrero genera valor el empresario también lo hace al introducir mejoras en el proceso productivo. La ganancia del empresario es el excedente obtenido de las nuevas combinaciones. “Estos individuos simplemente han empleado bienes existentes con mayores efectos, han realizado nuevas combinaciones y son empresarios en nuestro sentido.” (SCHUMPETER, JOSEPH, 1957: 140). Adicionalmente, los empresarios buscan nuevos mercados donde no se conoce un producto o donde no se produce. La ganancia, independientemente del valor, está relacionada con el papel del liderazgo en el sistema económico.

El excedente que produce el empresario, sin embargo, no es permanente, sino que tiende a desaparecer en la medida que otros empresarios asimilan las mejoras o las innovaciones en el proceso productivo, las adoptan y generan una disputa de precios en el mercado hasta disminuir al máximo la ganancia. Comienza así de nuevo la búsqueda de mayores beneficios y por lo tanto el proceso que derivará en el desarrollo productivo. “Sin desenvolvimiento no hay ganancias, y sin ésta no hay desenvolvimiento.” (SCHUMPETER, JOSEPH, 1957: 159).

Ciertamente hay condiciones donde la competencia se ve afectada, tales son las que promueven los monopolios. En tal caso Schumpeter afirma que inicialmente, cuando se lleva a cabo la innovación productiva, el monopolio obtiene una ganancia de empresario; este beneficio posteriormente no puede denominarse de la misma manera, porque se trata de un beneficio producto de las condiciones sociales o de otra índole sobre las que descansa el monopolio.

Como podemos observar, la contribución de Joseph A. Schumpeter no solamente es a la teoría del valor sino propiamente a la teoría del desarrollo. La sociedad se reorganiza en función de la empresa y el empresario es el motor del desarrollo económico. Schumpeter hace una distinción más: mientras el crecimiento es continuo el desarrollo es discontinuo por la propia cualidad con la que se reorganiza la producción cuando se inserta una innovación tecnológica o una nueva combinación de factores al proceso productivo. Schumpeter sugiere que en la medida en que se puede realizar esa nueva combinación, partiendo con el debido tiempo de la antigua, paso a paso y a través de una continua adaptación, se produce una modificación y, eventualmente, un crecimiento, pero no existe ningún fenómeno nuevo, ni existe desarrollo en el sentido que hemos dado a la palabra.

Desde el punto de vista sociológico, el empresario es el vehículo de sustitución permanente de los estratos superiores de la sociedad (SCHUMPETER, JOSEPH, 1957: 161), lo que en buena medida alejó del sistema el “fantasma” de la lucha clases y en su lugar permanece una estratificación social que tiende a la medianía y alienta la superación de las capas más bajas de la sociedad.

#### I.1.4 Balance teórico

El desarrollo del capitalismo se presenta a lo largo del tiempo por medio de ciclos. Las crisis suelen parecer a primera vista como un fenómeno similar, aunque en realidad tengan sus propias peculiaridades. De hecho, las crisis tienen varias causas, sea que se presenten por el lado de la oferta, por el de la demanda, en alguna industria o sector, en el mercado de capitales o en general en el sistema bancario, por mencionar algunas. El carácter *espontáneo* del sistema genera sobreoferta en tal o cual industria o sobredemanda en tal o cual sector. Variaciones propias de un mercado donde los individuos deciden en función de sus expectativas y esperando maximizar sus ganancias.

En los apartados anteriores hemos hecho énfasis en la teoría del desarrollo de Schumpeter no sólo para observar con detenimiento un proceso que suele ser recurrente –la innovación en el proceso productivo- y que explica desde un enfoque lógico los ciclos económicos con sus auges y depresiones, sino también para distinguir el papel del empresario en la economía y clarificar el origen de la ganancia, la cual no fue vista con la suficiente atención por los autores clásicos y sus predecesores.

Las dificultades para sistematizar la importancia del empresariado ha generado no sólo la exclusión del término en la teoría económica, también ha sido minimizado en los planes de desarrollo tanto de los gobiernos como de las empresas (RUIZ DURÁN, 1995: 42-43). No obstante, es muy razonable considerar al empresario como el cuarto factor de la producción, más aún considerando su cualidad innovadora y no sólo su labor de organización y planificación como lo concebía Alfred Marshall (1842-1924), pionero en la utilización del término.

Lo cierto es que donde los gobiernos han adoptado una serie de medidas para eliminar restricciones a los empresarios y fomentar su crecimiento, los resultados han sido muy positivos. El ejemplo más claro de esta situación es el sudeste asiático, que a lo largo de tres

décadas sus economías promediaron un crecimiento de 7% (1970, 1980 y 1990), multiplicando el número de empresas, la producción, las exportaciones y el ingreso per cápita. La fisionomía del aparato productivo igualmente cambió, pasando de un conjunto de grandes empresas empleadoras de un gran número de trabajadores, a pequeñas y medianas unidades de producción que orbitan o no alrededor de unidades más grandes.

Ciertamente la escuela neoclásica prescindió del “empresariado” en su función de producción como si los factores se organizarán y distribuyeran de manera aleatoria. No así el Banco Mundial, que reviste importancia al tema al señalar lo siguiente:

“Para que el conocimiento sea sostenido se requiere algo más que una elevada tasa de formación de capital. Se requiere una utilización productiva de ese capital, para lo que a su vez, se necesitan incentivos del mercado, instituciones e inversiones complementarias –tres elementos esenciales de la productividad- de nivel adecuado” (Ibíd.: 13-14)

La función de producción suele representarse de la siguiente manera:

$$Q = f(T, L, K)$$

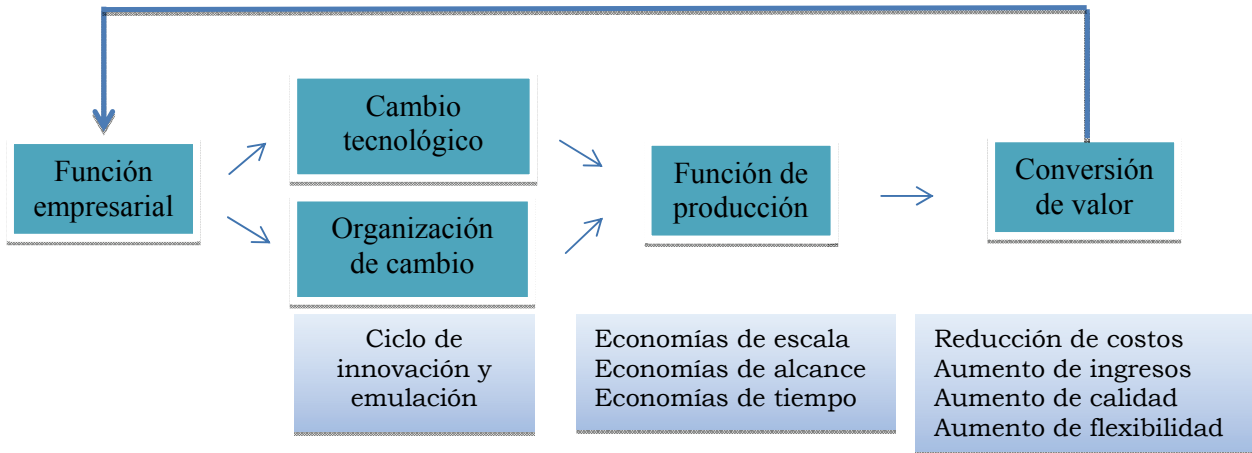
Donde:

Q= Producto, T= Tierra, L=Trabajo y K= Capital

Si aceptamos a los empresarios como factor de la producción, De Jong (Ibíd.: 15) sugiere interrelacionar las funciones empresariales de organización (Marshall), innovación (Schumpeter) y reducción de la incertidumbre y arbitraje (Kirzner), pues si se analizan de forma separada no explican la ganancia en el largo plazo, dado que no todos los empresarios son innovadores ni la reducción de la incertidumbre garantiza una ganancia económica. Así, la función empresarial es considerada como la creación de “valor agregado, valor excedente, que

reduce los costos, mejora la calidad y brinda flexibilidad a la producción” (Ibíd.: 15).

Gráficamente, Ruiz Durán la expresa de la siguiente manera:



## I.2 Entorno macroeconómico de México

El debilitamiento del modelo económico denominado Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en México en la década de los setenta, dio pie a un viraje en la política económica que se acentuó a lo largo de los años ochenta y noventa. En el orden macroeconómico, este cambio significó el ajuste presupuestal por parte del gobierno para controlar el déficit fiscal y la masa monetaria, así como el inicio de un proceso gradual pero profundo de liberalización económica, que traería como consecuencia el cambio más importante en la estructura económica.

El sistema financiero mexicano no fue ajeno a estos cambios. De hecho, la desregulación financiera ocupó la atención prioritaria del gobierno federal. Los bancos pasaron a manos de la iniciativa privada nacional, primero, y después a la extranjera tras la devaluación de 1994, cuando súbitamente se incrementó la cartera vencida y los altos pasivos bancarios pusieron al borde del colapso al sistema financiero en

su conjunto. La banca de desarrollo no fue ajena a los vaivenes de la economía y al igual que la banca comercial, resintió la moratoria de los deudores, lo que llevó a las autoridades a implementar un programa de rescate y reingeniería de gran calado, con resultados que serán observados con detenimiento a lo largo de este estudio.

El mercado de bienes y servicios, así como los procesos productivos, cambiaron de manera definitiva desde entonces. Por lo pronto cabe destacar en los siguientes apartados las medidas implementadas en materia de política económica para entender el escenario actual.

#### I.2.1 Agotamiento del modelo de desarrollo “hacia adentro”

Entre 1940 y 1970, periodo que ha sido denominado por los historiadores económicos como “el milagro mexicano”, el desempeño de la economía nacional fue notable: el Producto Interno Bruto (PIB) creció en promedio anual 6.3%, la inflación 6.7% y, de ser un país predominantemente rural (64.91% de la población), México pasó a ser principalmente urbano (58.70% de la población) (en Anexo Estadístico, ver Estadísticas Históricas). A precios de 1970, el PIB per cápita pasó de 3 559 a 9 212<sup>7</sup> pesos, lo que significa un aumento de 259% en tres décadas u 8.63% en promedio anual. Estos resultados fueron posibles por la estabilidad política promovida por el gobierno de Plutarco Elías Calles, el carácter nacionalista del gobierno del general Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940), las secuelas de la Gran Depresión del 29-33 -que redujeron los flujos comerciales a nivel internacional y obligaron a concentrarse en lo interno-, así como la creciente demanda del mercado norteamericano, volcado a la industria militar para hacer frente a la Segunda Guerra Mundial.

---

<sup>7</sup> Sistema para la Consulta de las Estadísticas Históricas de México 2009:  
<http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm.exe/CI070010>

El carácter nacionalista de los gobiernos contribuyó a la implementación de una estrategia que pretendía articular mercados segmentados en todas las regiones del país, mediante grandes inversiones en infraestructura (principalmente en los sectores de telecomunicaciones, energía y transporte), apoyo a la producción agrícola (a partir de la reforma agraria) y una política de sustitución de importaciones que alentaba la industrialización (ASPE ARMELLA, 1993: 20). En una primera etapa hubo permisibilidad para la importación de bienes y servicios; sin embargo, a medida que la balanza comercial presentó saldos deficitarios, se tomaron medidas para frenar las importaciones, reduciendo las compras a los bienes de capital e insumos estrictamente necesarios en la producción. La proporción de artículos que requerían permisos de importación pasó de 28% en 1956, a 60% en 1960 y 70% en 1970 (en LUSTIG, 2002:41).

Entre 1950 y 1970 el déficit en cuenta corriente osciló entre 2 y 4% del PIB, lo que significaba apenas un problema que bien podía ser financiado mediante un impuesto inflacionario y un prudente endeudamiento externo. Grandes industrias se desarrollaron en distintos sectores de la economía, principalmente las actividades relacionadas a la producción de bienes de consumo no duradero (alimentos y bebidas), duradero (automóviles y refrigeradores), así como algunos insumos (electricidad e hidrocarburos) y bienes intermedios (petroquímica básica, acero y fertilizantes), manufacturados por empresas filiales de las trasnacionales, como Volkswagen, o empresas paraestatales del gobierno mexicano como Petróleos Mexicanos (PEMEX), Comisión Federal de Electricidad (CFE), Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX) y Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S.A. (SICARTSA). El país gozaba de la confianza de los inversionistas, tanto de los nacionales como extranjeros, que permitieron mantener altas tasas de ahorro e inversión, mismo que se ve reflejado en la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), la cual mantuvo entre 1940 y 1970 una tasa de crecimiento anual promedio de 13.23%, creciendo

más el capital privado que el público (15.53% y 11.09%, respectivamente).

Sin embargo, la economía mexicana comenzó a perder dinamismo a finales de los sesenta, agravándose la situación por la inestabilidad en el mercado mundial tras el súbito incremento del precio del petróleo a inicios de los setenta. Entre 1971 y 1976 el déficit del sector público pasó de 2 a 9.1% del PIB, el déficit en cuenta corriente de 900 a 4 400 millones de dólares y la deuda pública externa aumentó de 6 700 millones a 15 700 millones de dólares (Ibíd.: 47); en 1976 (1 de septiembre), el gobierno se vio obligado a devaluar el peso por primera vez en 22 años, pasando de 12.50 a 20.50 pesos por dólar. El aumento del nivel general de precios en México también daba cuenta de un desajuste macroeconómico: en 1973 la inflación casi se cuadruplicó al llegar a 21.4 por ciento. La inversión privada –tanto nacional como extranjera– disminuyó su ritmo de crecimiento porque las empresas, bajo la protección del mercado interno, tenían muy pocos incentivos para seguir expandiéndose (ASPE ARMELLA, 1993: 21): de 1970 a 1975, la FBCF disminuye su ritmo de crecimiento a 9.85% en promedio anual, sostenido por el incremento de la inversión pública de 17.42% contra apenas un 6.12% de la privada. En los siguientes años el gobierno nuevamente hizo frente a los faltantes de inversión con recursos públicos, generando en 1982 un déficit fiscal (primario) de 7.3%; los precios resintieron el incremento del circulante, registrando la inflación un crecimiento de 98.9%. En ese mismo año nuestra moneda pasó de 26 a 149 pesos por dólar y el desempleo estuvo cercano a 9%, sin considerar que el empleo informal sirvió desde entonces como amortiguador de la economía.

El gobierno recurrió a la contratación de deuda aprovechando la liquidez del sistema bancario internacional y la confianza en México como país exportador de petróleo, dado el elevado precio del barril en el mercado mundial, que si bien se había mantenido en el rango de los 10 dólares por barril por más de cuatro décadas (1930-1973), en 1973



rompió la barrera psicológica de 10 pesos, alcanzando el precio del petróleo tipo Brent la cifra de 12.8 dólares por barril y al año siguiente la cifra histórica de 40 dólares. Este desequilibrio de la economía mundial tuvo dos consecuencias inmediatas: por un lado permitió a los países productores de petróleo, incluido México, disponer de mayores recursos y contar con una mayor oferta de líneas de crédito, pero por el otro aumentó el nivel de precios, interno y externo, induciendo a la desaceleración económica en la década de los setenta, que en buena medida explica también el rápido crecimiento del déficit comercial de nuestro país y la falta de estímulo externo para promover el crecimiento de nuestra economía.

Algunos autores han señalado como causas de la crisis que terminó con el modelo de desarrollo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, las siguientes:

- 1) Uso desmedido del gasto público;
- 2) Falta de incentivos para incrementar la productividad de las empresas nacionales; (ASPE ARMELLA, 1993)
- 3) Incapacidad del gobierno para incrementar la recaudación, que hiciera frente al déficit fiscal;
- 4) Motivaciones políticas, que no económicas, en la expansión del gasto público durante el gobierno de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo;
- 5) Falta de previsión del gobierno ante la caída de los precios del petróleo en 1981;
- 6) Inestabilidad en el mercado de hidrocarburos y recesión internacional; (LUSTIG, 2002)

### I.2.2 Apertura económica y desmantelamiento estatal

Tras la crisis de 1982, la economía mexicana dio inicio a un proceso de reestructuración que derivó en grandes transformaciones. A fin de

simplificar, podríamos considerar tres etapas: en la primera, las autoridades emprendieron un programa de reordenamiento fiscal tendiente a equilibrar las finanzas públicas (de 1982 a 1987); casi a la par, redujeron los aranceles y requisitos para la importación y exportación de bienes y servicios (1986-1994), y; en una tercera etapa (1989-1994), la inversión pública cedió terreno a la privada mediante la venta de importantes empresas estatales, buscando con ello generar certidumbre entre los inversionistas e incrementar la competitividad de la economía, particularmente, del sector financiero.

La primera etapa dio inicio con la puesta en marcha del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que tenía como propósito disminuir el déficit fiscal y en la balanza de pagos. Tras el fracaso de los programas fiscales Cruzado y Austral en Brasil y Argentina, respectivamente, tendientes a contener la inflación, el gobierno del presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) ajustó los salarios considerando la inflación pasada, en vez de la futura, con resultados positivos en cuanto al control de precios pero atroz para los salarios. En 1983, el déficit operacional pasó, de -16.9% del PIB en 1982, a -8.6%, lo cual fue posible mediante un recorte de 17.3% del gasto público –lo que incluyó un recorte drástico de las transferencias de recursos públicos a la banca de desarrollo (ASPE ARMELLA, 1993: 35)- y el aumento de los precios y tarifas del sector público. En diciembre de 1982, el peso se devaluó frente al dólar 113% y 97% en los tipos de cambio libre y controlado, respectivamente. Con estas medidas que algunos autores han dado en llamar “políticas de choque”, el PIB registró un retroceso de 4.2% en 1983. La inflación, si bien descendió gradualmente a partir de este año, se mantuvo por encima de las expectativas del gobierno y del Fondo Monetario Internacional. En 1984 y 1985, el incremento en el nivel de precios fue de 59.2% y 63.7%, contra 30% y 18% previsto por el FMI y 40% y 35% como metas del gobierno, respectivamente. El incremento del nivel general de precios ocasionó a su vez la pérdida de poder adquisitivo de los asalariados, quienes, entre 1982 y 1987,

registraron una disminución de 44.6% de sus percepciones en términos reales, lo que a su vez ocasionó un doble efecto: aumentó la competitividad de las exportaciones provenientes de los sectores intensivos en mano de obra, pero produjo una contracción de la demanda interna. En el mismo periodo y con base en información del Seguro Social, se registró un incremento de los empleos de 3.5%, apenas por arriba del crecimiento de la fuerza de trabajo (ASPE ARMELLA, 1993: 26).

Otros factores jugaron en contra de la recuperación económica tras la puesta en marcha del PIRE: la abultada deuda externa, que en 1982 rondaba los 92 mil millones de dólares –64% pública; 35% privada-, y la caída en el precio del barril de petróleo, que pasó de 66.8 dólares por barril (OPEC) a 54.5 en 1983 y 23.1 en 1986. Como puede observarse en el Cuadro 1, el servicio de la deuda aumentó en 4 mil millones de dólares de 1980 a 1983, y como proporción del PIB, la deuda externa pública casi se triplicó en tres años. El gobierno de nuestro país incurrió en moratoria de pagos a mediados de 1982 pero, tras el cambio de gobierno, se optó por reestructurar la deuda con los acreedores (Plan Brady), lo que significó en esencia un incremento de plazos para los vencimientos inmediatos, pero en modo alguno disminuyó la carga fiscal que representaba.

El gobierno decidió entonces implementar una serie de medidas tendientes a abrir la economía al comercio exterior, de tal forma que la competencia externa frenara el incremento de precios de los productos nacionales e hiciera más competitiva a la industria de exportación, principalmente. La entrada en vigor de los acuerdos suscritos a través del GATT en 1986 obligó a una disminución de los aranceles a, máximo, 50%, y en 1988 no rebasaron el 20%; la cobertura de los permisos de importación pasaron, de 100% en 1983, a 35% en 1985, 21.2% en 1988 y 9.1% en 1991 (Ibíd.: 46).

| Cuadro 1                           |                               |                                      |   |   |
|------------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|---|---|
| Deuda externa en México: 1980-1990 |                               |                                      |   |   |
| Año                                | Total<br>(MMDD) <sup>1/</sup> | Pública<br>(% del PIB) <sup>1/</sup> | Pago de intereses<br>(MMDD) <sup>1/</sup> | Precio del barril<br>de petróleo,<br>OPEC (DlIs.) <sup>2/</sup> |
| 1980                               | 50.7                          | 26.0                                 | 6.1                                       | 64.9  |
| 1981                               | 74.9                          | 29.9                                 | 9.5                                       | 66.8  |
| 1982                               | 92.4                          | 54.2                                 | 12.2                                      | 62.6  |
| 1983                               | 93.8                          | 63.0                                 | 10.1                                      | 54.5  |
| 1984                               | 96.7                          | 55.0                                 | 11.7                                      | 50.7  |
| 1985                               | 96.6                          | 52.4                                 | 10.2                                      | 46.9  |
| 1986                               | 101.0                         | 77.7                                 | 8.3                                       | 23.1  |
| 1987                               | 107.5                         | 76.5                                 | 8.1                                       | 29.2  |
| 1988                               | 100.4                         | 58.1                                 | 8.6                                       | 22.5  |
| 1989                               | 95.1                          | 45.8                                 | 9.3                                       | 26.1  |
| 1990                               | 107.4 <sup>3/</sup>           | 48.7 <sup>3/</sup>                   | 9.0                                       | 31.8  |

<sup>1/</sup> LUSTIG NORA, 2002: 65

<sup>2/</sup> Annual Statistical Bulletin 2002, OPEC.

<sup>3/</sup> ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 311. Cifras revisadas.

En 1990 se anunció la negociación de un tratado comercial con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, mismo que se firmó en 1993; en 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA, por sus siglas en inglés). La apertura de nuestra economía sin embargo no implicó un aumento sustancial de las exportaciones debido a la falta de competitividad de las empresas y a la pronta revaluación del peso por el proceso inflacionario que se vivía internamente.

A partir de 1989 el gobierno procedió a la privatización de empresas públicas: de las 1 115 empresas estatales que operaban en 1982, más de 80% fueron desincorporadas hacia 1991, lo cual incluyó a

Teléfonos de México (Telmex), las dos principales líneas aéreas nacionales (Aeroméxico y Mexicana) y la totalidad de la banca comercial. Con estas medidas el gobierno no sólo buscaba sanear su abultado gasto, sino mandar una señal inequívoca de confianza para los inversionistas. Fiscalmente hablando, los 14 500 millones de pesos obtenidos por la privatización de las empresas estatales sirvieron en buena parte al pago anticipado de la deuda, con lo cual se evitó la presión sobre las finanzas públicas y el pago de intereses.

En el ámbito financiero se llevaron a cabo igualmente importantes cambios: en 1988 se eliminaron parcialmente los “cajones de crédito” a “sectores de alta prioridad” y la supresión de los requisitos de reserva obligatoria; en 1989 se hizo de manera total, lo que significó el abandono de medidas públicas de control bancario y la incursión en los mecanismos de libre competencia. Hasta antes de esta fecha, el sistema bancario se regía por un mecanismo bajo el cual los bancos estaban obligados a mantener un porcentaje en reserva, así como un sistema de cajones selectivos y tasas de interés activas determinadas por el Banco de México, aunque en muchas ocasiones por “instrucciones de la Secretaría de Hacienda” (Ibíd.: 74); una parte de estos depósitos debían canalizarse mediante créditos a los “sectores de alta prioridad”, tales como el agrario, industrial, entre otros, a la banca de desarrollo o a bonos del gobierno. En 1976 se permitió a los bancos captar depósitos a través de Certificados de Depósitos y Pagarés, y no sólo mediante cuentas de cheques y de ahorro. Con la intención de desarrollar un mercado de dinero, en 1978 se modificó la ley para abrir paso a los Certificados de la Tesorería (CETES), aunque las operaciones iniciales eran muy pequeñas, hasta que en 1982 se les permitió a los participantes en las subastas de estos instrumentos presentar sus ofertas en términos de montos y rendimientos.

Entre finales de 1989 y mediados de 1990, el Congreso de la Unión aprobó reformas a la Ley de Instituciones de Crédito, a la Ley de Instituciones de Crédito, a la Ley del Mercado de Valores y expidió una

Ley para Regular las Agrupaciones Financieras. Estas reformas tenían como objetivo: a) Eliminar la posesión de un banco bajo la figura de concesión pública y en su caso permitir la conformación de sociedades anónimas de capital fijo, autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); b) permitir la participación de la inversión extranjera hasta en 30% del capital y con los mismos derechos corporativos por parte de sus tenedores que los nacionales; c) sentar las bases para la constitución de grupos financieros; d) posibilitar la compra de otras instituciones financieras, previa autorización de la SHCP; y, finalmente en 1990, e) la reforma que permitió la privatización de los 18 bancos estatales. Como respuesta a dos décadas de inflación, en buena medida producidas por altos déficit fiscales financiados con el aumento de circulante, en 1993 se aprobó la ley que da autonomía al Banco de México, con la finalidad de mantener una prudente política monetaria.

A manera de sistematizar la información, podríamos apuntar las medidas adoptadas en los siguientes incisos:

- 1) Disminución del gasto público e incremento de los ingresos fiscales, sea mediante el cobro de impuestos, disminución del subsidio a los precios de los bienes y servicios del sector público y renegociación de la deuda, para disminuir el costo del financiamiento;
- 2) Medidas restrictivas en materia de política monetaria, para prevenir la inflación y otorgar crédito en base a las reservas internacionales del Banco de México;
- 3) Control de los precios de los insumos, incluyendo la contención salarial;
- 4) Apertura comercial para contribuir al descenso de los precios y motivar la competencia;

5) Desregulación y liberalización financiera, para promover la repatriación de capitales, el ahorro y la inversión, y;

6) Autonomía del Banco de México, para contener la inflación y evitar los manejos políticos en materia monetaria.

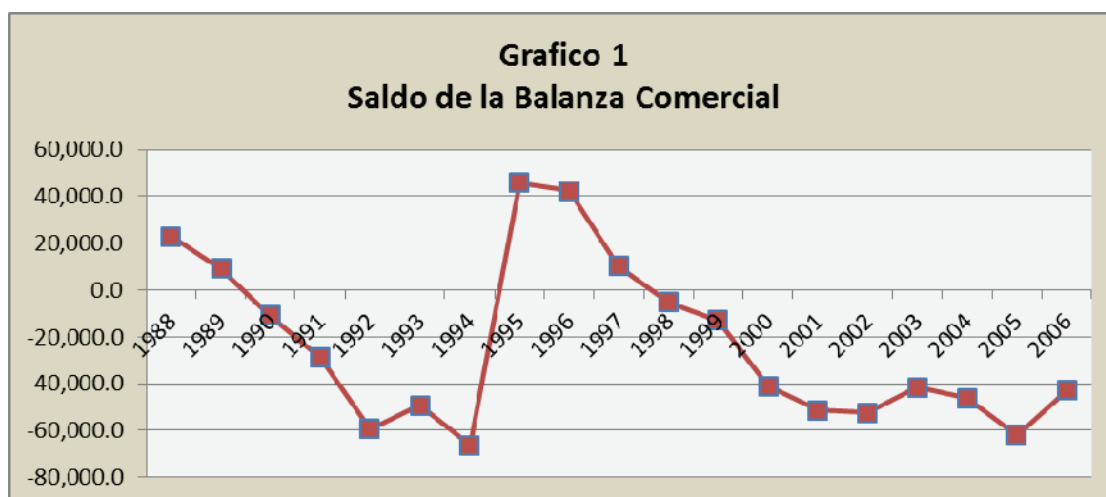
### I.2.3 El saldo de la apertura económica

La década de los noventa promedió anualmente un crecimiento apenas por encima del 3%, lo que significó poco menos del doble de la década de los ochenta (1.75%); la inflación logró ser contenida a 18%, frente a 73% de la década anterior; el desempleo también cedió, de 4.29% a 3.58%. Podría decirse que a partir de las reformas estructurales emprendidas en los años ochenta, la economía mexicana logró estabilizar sus principales indicadores macroeconómicos, pero el crecimiento ha sido incipiente cuando no ha presentado fuertes contracciones, como en 1995, cuando el PIB registró una caída de 6.7 por ciento.

Algunos autores, como Nora Lustig, han asociado el lento crecimiento de la economía mexicana con la baja productividad (LUSTIG NORA, 2002: 200), que se manifiesta de manera heterogénea entre los sectores productivos. Para demostrarlo, Lustig recurre a un estudio del Banco Mundial (*Mexico: Reform and Productivity Growth*) y a la investigación realizada por Tybout y Westbrook (*Trade Liberalization*). Del primero, Lustig hace notar que “El desempeño de los sectores relacionados con metales, maquinaria, equipamiento o procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco fue relativamente bueno entre 1985 y 1990; los vinculados con fibras, textiles, productos de madera, muebles, cartón o imprenta tuvieron un desempeño relativamente flojo.” (Ibíd.: 200). Asimismo, Lustig reconoce que la baja respuesta de la productividad puede deberse a factores intrínsecos de la reforma, como el tiempo en que se asimilen socialmente las nuevas tecnologías

surgidas tras la apertura económica y se adapten a nuevos procesos productivos; el incremento de la tasa de depreciación ocasionada por las nuevas tecnologías, o; la rigidez del mercado laboral, como los altos costos por indemnización y las restricciones para la contratación de personal temporal o de medio tiempo, que impide la ágil movilización de la fuerza de trabajo entre sectores (Ibíd.: 200).

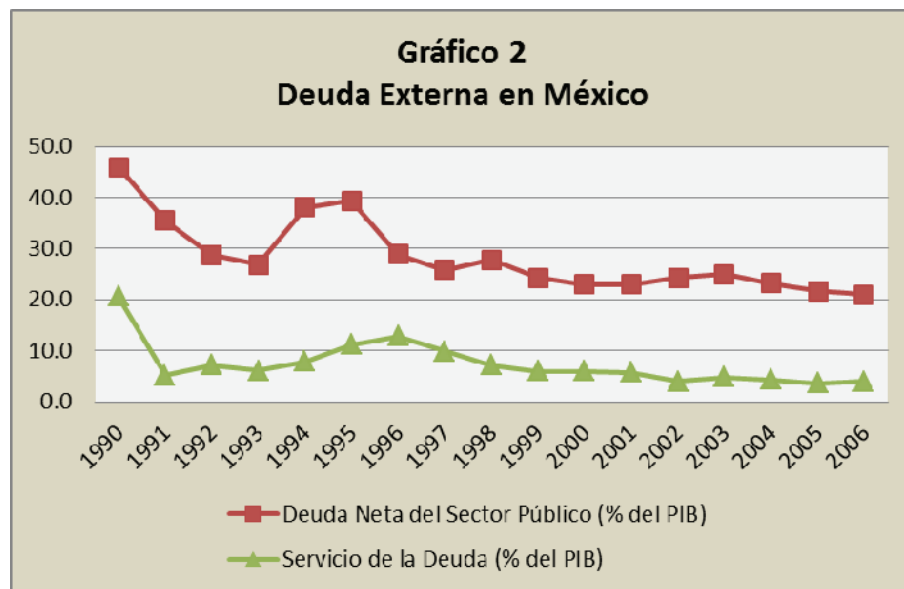
Por el lado de la demanda, es necesario observar el saldo de la Cuenta Corriente, que resulta de restar las importaciones a las exportaciones de bienes y servicios, y la Balanza Comercial, que a diferencia de la primera no considera los servicios (SAMUELSON Y NORDHOUSE, 2004). En los años anteriores a las crisis de 1995 y 2009, podemos observar un rápido crecimiento del déficit en la Cuenta Corriente, alcanzando, en 1994, la cifra histórica de 29 mil millones de dólares y, en 2008, 16 mil millones de dólares. La Balanza Comercial igualmente registró un déficit con tendencia creciente, marcadamente en los años anteriores a 1994 y 2009, como se muestra en la Gráfica 1, que sólo ha podido disminuirse tras fuertes devaluaciones de la moneda, como la que se presentó en diciembre de 1994. Lo anterior hace suponer una fuerte dependencia a las importaciones y la incapacidad de la industria nacional para responder al mercado.



Fuente: ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 348



Los déficits en Cuenta Corriente han sido compensados con fuertes entradas de capitales, principalmente de cartera, lo que ha vulnerado la economía y la ha sobrepuesto a los desajustes externos e internos, como fue el caso precisamente de las crisis de 1995 (y, más recientemente, de 2009, donde el PIB disminuyó 6.2%). Sin embargo, existe otro dato que es necesario observar: el endeudamiento creciente de México ha ocasionado la salida de importantes recursos en las últimas décadas. Por desgracia, la disponibilidad de información no nos permite hacer un comparativo lineal porque las fuentes de información varían en su metodología, tal es el caso de las disparidades encontradas en los anexos estadísticos de los informes presidenciales. No obstante, es evidente que el pago de servicio de la deuda y sus amortizaciones representan una salida importante de recursos. Como puede observarse en la Gráfica 2, la cual fue elaborada con datos del Anexo Estadístico del Sexto Informe de Gobierno del presidente Vicente Fox (ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 311), el servicio de la deuda llegó a representar 20% del PIB a inicios de la década de los noventa; posteriormente rondó el 10% y después de 1998 ha logrado mantenerse por debajo del 7 por ciento.



Fuente: ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 311

Volviendo a la Balanza Comercial, podemos observar la importancia de los Bienes Intermedios en las Importaciones, lo que confirma la idea de que nuestro país no ha logrado el crecimiento sostenido porque no ha podido integrar plenamente sus cadenas productivas, de forma tal que le permita prescindir mayormente de las importaciones y con ello evitar el déficit comercial hasta revertirlo, pudiendo con ello alcanzar una tasa de ahorro que incremente los montos de inversión nacional.

A manera de resumen, enumero los puntos más relevantes del entorno macroeconómico:

- 1) La economía nacional ha logrado estabilizarse en cuanto al crecimiento de precios, pero el PIB crece modestamente cada año.
- 2) En buena medida ello se debe al lento crecimiento de la productividad de las empresas mexicanas.
- 3) El modelo de crecimiento “hacia afuera” está limitado por la fuerte dependencia del aparato productivo a los insumos importados.
- 4) La desregulación financiera ha permitido contar con mayores recursos a menores costos, pero ha sobreexposto a nuestra economía a los desajustes internos y externos.
- 5) La deuda, tanto del sector público como privado, representa un monto importante de recursos que dejan de invertirse internamente.



## Capítulo II

### II.1 La banca de desarrollo

El concepto “Banca de desarrollo” es muy amplio y en las últimas décadas hay experiencias –tanto positivas como negativas- que han obligado al replanteamiento permanente del término. Por ello, y antes de intentar su puntual definición, es necesario tener presente algunas consideraciones teóricas e históricas que justifican su existencia. Como hemos mencionado en el capítulo anterior, el sistema capitalista ha demostrado a lo largo de su desarrollo oscilaciones a lo largo del tiempo; tasas de crecimiento que están lejos de ser estables y homogéneas entre los distintos sectores económicos. En este sentido, la banca de desarrollo ha venido a formar parte de las herramientas del gobierno para hacer frente a los desajustes estructurales. De manera particular nos parece importante señalar las siguientes razones esgrimidas por Ruiz Durán y la CEPAL, que dan origen y fundamento a la banca de desarrollo:

- 1) La incipiente evolución del sistema empresarial (RUIZ DURÁN, 2002: 11);
- 2) Fallas propias del mercado (CEPAL, 2003: 129);
- 3) Información asimétrica (Ibídem), y;
- 4) Segmentación endógena del crédito (Ibídem).

Estas características no sólo están presentes en los países donde el capitalismo ha sido adoptado de manera tardía, también en aquellos donde la planta productiva es de punta y extensa y donde sus sistemas financieros tienen una gran penetración social, precisamente porque, como hemos señalado anteriormente, la oferta y demanda de bienes y servicios en el sistema de libre mercado, independientemente del grado de desarrollo, oscilan en dependencia de las preferencias de los consumidores, quienes vaticinan escenarios y procuran maximizar su ganancia.

Adicionalmente, cabría mencionar la situación prevaleciente en la economía mundial que se ha convertido en motivo de gran preocupación: el desempleo. Antes de la crisis que afectó a la mayoría de los países en 2008, el PIB mundial registró tasas de crecimiento importantes: según el FMI, en 2005 del orden del 4.5%; en 2006, 5.1%; y en 2007, 5.2% (OIT, 2010: 45); a pesar de ello el desempleo no mostró ningún descenso importante al mantenerse en rangos cercanos al 6% (Ibíd.: 46), lo que hace pensar en la incapacidad de la economía para absorber la mano de obra disponible y en la necesidad de buscar otras alternativas y políticas públicas para incrementar masivamente la demanda de trabajo.

En América Latina (al igual que otras regiones menos desarrolladas del planeta) el desempleo es mayor porque además de la incapacidad de las empresas para generar nuevos y mejores empleos, la falta de una cultura empresarial hace difícil sostener el crecimiento de la economía, aunado al amplio y accidentado territorio suramericano, que aleja a las comunidades de los centros potenciales de actividad productiva. Ciertamente, en los últimos años ha habido un esfuerzo importante en la región para fomentar a las empresas y a los emprendedores (RUIZ DURÁN, Ibídem), no sólo para hacer frente a la competencia exterior sino para mitigar la pobreza ancestral, pero está lejos de ser suficiente para terminar con la exclusión en la que vive 33.2% de la población<sup>8</sup> de América Latina. Aunado a la falta de cultura empresarial está la falta de financiamiento, originado por el lento crecimiento de la banca comercial y del crédito que satisfaga las necesidades a mediano y largo plazo (CALDERÓN ALCAS, 2005: 8), así como su falta de disposición para ampliar sus mercados hacia las distintas ramas de la actividad productiva. Una revisión histórica nos permitirá ver con mayor precisión los vacíos generados en el sistema y la cobertura que de los mismos ha hecho la banca de desarrollo.

---

<sup>8</sup> Centro de Estudios para América Latina (CEPAL):  
[http://www.eclac.org/prensa/noticias/comunicados/8/41798/graficoCOMUNICADO\\_PANORAMASOCI AL2010\\_FINAL.pdf](http://www.eclac.org/prensa/noticias/comunicados/8/41798/graficoCOMUNICADO_PANORAMASOCI AL2010_FINAL.pdf)

### II.1.1 Origen y experiencia a nivel internacional

Los antecedentes históricos más remotos datan de 1822, cuando en Bélgica se creó la Sociedad General para la Promoción de la Industria Nacional<sup>9</sup>, institución que tenía como propósito actuar como agente financiero en la venta de acciones y obligaciones de empresas nuevas, tanto industriales como comerciales; en las siguientes décadas se consolidó como la principal promotora y sostenedora de la industria belga.

Por decreto del presidente Anastasio Bustamante, en 1830 surgió en México el Banco de Avío para Fomento de la Industria Nacional, el cual podría reconocerse como banca de desarrollo, toda vez que en el proyecto, elaborado por el entonces ministro de Relaciones Exteriores, Don Lucas Alamán, quedó asentado como su principal objetivo fomentar el desarrollo industrial, lo cual llevaría a cabo financiando la importación de maquinaria textil y otorgando préstamos de avío con un interés de 5% anualizado. Este banco, sin embargo, duró poco: Doce años después de su fundación se decretó su extinción por órdenes del entonces presidente Antonio López de Santa Anna, ante la demanda creciente de recursos con fines bélicos<sup>10</sup>.

En 1852, en Francia, se constituyeron dos instituciones igualmente importantes: Crédito a la Propiedad<sup>11</sup> y Crédito al Mueble<sup>12</sup>, la primera para impulsar la producción agrícola, otorgando créditos a largo plazo, y la segunda para facilitar las operaciones de las pequeñas industrias pretendiendo su crecimiento. Ya entrado el siglo XX surgieron en el resto del continente europeo el Banco de Crédito Industrial de España (1920), el Banco Hipotecario Industrial de

---

<sup>9</sup> *Société Générale pour Favoriser L'Industrie Nationale*

<sup>10</sup> Este hecho fue minimizado en la exposición de motivos del decreto, en su lugar se señalaba la falta de garantías de los préstamos otorgados y el mal manejo administrativo en general; el contexto histórico, sin embargo, nos permite determinar otras causas.

<sup>11</sup> *Crédit Foncier*

<sup>12</sup> *Crédit Mobilier*

Finlandia<sup>13</sup> (1924), el Banco Económico Nacional de Polonia<sup>14</sup> (1924), el Instituto Hipotecario Industrial de Hungría<sup>15</sup> (1928) y el Instituto Mobiliario Italiano<sup>16</sup> (1931).

Una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, la necesidad de reimpulsar la industria motivó a los gobiernos a promover bancas nacionales de desarrollo bajo distintos esquemas: el gobierno de Inglaterra propuso la constitución de un banco que otorgara créditos a largo plazo, principalmente a la pequeña y mediana empresa, lo que finalmente se logró en 1945; Holanda y Alemania constituyeron, respectivamente, el Banco para la Recuperación<sup>17</sup> y del Banco de Crédito para la Industria<sup>18</sup> en 1947.

Por razones de interés en el planteamiento de esta investigación, vale la pena señalar lo acontecido en Londres, una vez que en 1945 el Banco de Inglaterra junto con algunos bancos privados constituyeron la Corporación Financiera Industrial y Comercial<sup>19</sup> (CFIC), la cual dio un impulso significativo a la reconstrucción económica. Durante los primeros años la institución financiera se consolidó por la creciente demanda de créditos a mediano y largo plazo, hasta que en 1959 los accionistas le permitieron atraer fondos externos, convirtiéndose así en el mayor proveedor de capital para las empresas en crecimiento. En 1973 adquirió la Corporación Financiera para la Industria<sup>20</sup>, un banco hermano fundado igualmente en 1945 que prestaba sus servicios a la gran empresa industrial; tras la adquisición cambió de nombre a Finanzas para la Industria<sup>21</sup> (FI). En la década de los ochenta, FI se convirtió en una institución de vanguardia con representación internacional, pues no sólo atraía capitales sino fungía como

---

<sup>13</sup> *Teollisuuden Hypoteekkipankki Suomen Pankki*

<sup>14</sup> *Bank Gospodarstwa Krajowegoz Polska*

<sup>15</sup> *Magyar Ipari Jelzálog Intézet*

<sup>16</sup> *Istituto Mobiliare Italiano*

<sup>17</sup> *Herstelbank*

<sup>18</sup> *Industriekreditbank*

<sup>19</sup> *Industrial and Commercial Finance Corporation*

<sup>20</sup> *Finance Corporation for Industry*

<sup>21</sup> *Finance for Industry*

administradora e intermediaria de algunas empresas; en 1983 cambió de nuevo su nombre a Inversionistas en la Industria<sup>22</sup>, mejor conocida por 3i (por sus siglas e inglés). En 1994 los accionistas decidieron constituir el Grupo 3i y hacerlo una entidad pública, lo que significó su entrada a la Bolsa de Valores de Londres, reportando en ese entonces un capital equivalente a 1 500 millones de libras esterlinas. A la fecha el banco continúa en crecimiento, adquiriendo empresas y captando recursos por todo el mundo, lo que da idea del potencial de un banco de desarrollo.

En América Latina, el salto económico más significativo para la región coincide con la creación de instituciones financieras de desarrollo: entre 1930 y 1940 se constituyeron 36; entre 1940 y 1950, un total de 51; y entre 1950 y 1960, 45 nuevas instituciones. Cabe señalar que antiguamente (siglo XIX) hubo algunos organismos parecidos a la banca de desarrollo por su intención de financiar a mediano y largo plazo la producción, constituidas bajo el esquema de cajas rurales o bancos, entre otros, pero no llegaron a consolidarse y perecieron en el tiempo.

A manera de conclusión podría resaltarse que la banca de desarrollo ha permitido cubrir el faltante de financiamiento en sectores estratégicos de la economía. En algunos casos, el Estado ha recuperado una parte importante de los recursos financiados e incluso utilidades, aunque tampoco significa limitarse a ellas y concentrarse en el retorno de la inversión vía garantías (hipotecarias, solidarias, fiduciarias, etcétera), criterio privativo de la banca comercial, sino apostando a los efectos multiplicadores sobre el resto de las actividades económicas que se potencian con la nueva inversión.

---

<sup>22</sup> *Investors in Industry*



## II.1.2 Análisis conceptual

Una vez teniendo en mente estas referencias podemos intentar una conceptualización, aunque más como una aproximación que una posición definitiva. Por cuestiones de amplitud en el término retomamos lo que apunta Ramírez Solano de la banca de desarrollo:

“Es un intermediario financiero especializado en canalizar sus recursos financieros y técnicos hacia sectores de la economía que el gobierno considera trascendentes o prioritarios para el desarrollo económico (y) equilibrado del país, que se distingue de la banca comercial por la disponibilidad y oportunidad del crédito y la adecuación de los plazos y montos a las características de los proyectos, por los servicios financieros ampliados que ofrece y por las actividades de promoción en que participa.” (RAMÍREZ SOLANO, 2001: Pp. 120)

Como bien apuntábamos en un principio, la banca de desarrollo en el mundo está experimentando continuas adecuaciones, mismas que se ajustan a una realidad económica cambiante y en muchos casos inevitablemente poseen una carga ideológica, como bien señala Suarez Dávila al respecto:

“Quienes favorecen el neoliberalismo económico y la liberalización financiera (a) ultranza y rechazan cualquier forma de intervención estatal, consideran que no hay ya papel que puedan desempeñar los bancos nacionales de desarrollo en el siglo XXI... existe una posición intermedia que considera a los bancos de desarrollo un “mal necesario”, por lo que pueden ser preservados, aunque con un papel modesto, mientras se corrigen algunas imperfecciones del mercado. Finalmente, hay otra versión... que considera que las instituciones de desarrollo financieras, una vez redefinidas o reformadas, pueden desempeñar un papel muy importante...” (SUÁREZ DÁVILA, 1997: 18-27).

En el afán de dilucidar con mayor claridad los alcances de la banca de desarrollo y evitar en la medida de lo posible una generalización que pudiera hacernos errar en el análisis, en el siguiente apartado delimitamos el ámbito de operación y los objetivos de la banca de desarrollo.

### II.1.3 Objetivos y lineamientos generales de operación

La experiencia demuestra que tanto a nivel local como regional y mundial, el crecimiento de la economía suele ser desequilibrado, puede tornarse contradictorio e incluso puede remarcar las desigualdades sociales con el paso del tiempo, a menos que una intervención exterior restablezca las condiciones para un crecimiento sostenido y equitativo. De ahí que la banca de desarrollo haya jugado un papel preponderante en el caso de los países desarrollados y siga siendo una herramienta de principal importancia en el caso de los países más atrasados. Particularmente en América Latina la banca de desarrollo permitió financiar buena parte del proceso de industrialización llevado a cabo en el siglo XX y mejorar las condiciones de vida de la población, permitiendo con ello acelerar su integración a la dinámica social y evitar así su exclusión. Actualmente, su papel no deja de ser menor porque el mercado financiero, tanto en la región como fuera de ella, aún es limitado, frágil y la banca comercial se dirige a sectores tradicionales en los cuales quedan excluidos la mayoría de los productores del campo, los jóvenes emprendedores, las industrias verdes y por supuesto las PYMES, por mencionar los sectores más marginados, aún reconociendo que en los últimos años se han hecho esfuerzos importantes para atender esta situación. En palabras llanas, podríamos decir que los nuevos negocios, la innovación y el riesgo a mediano plazo aún no es del interés de la banca comercial. Trataremos de señalar los aspectos que, a nuestro parecer, resumen el quehacer de la banca de desarrollo.

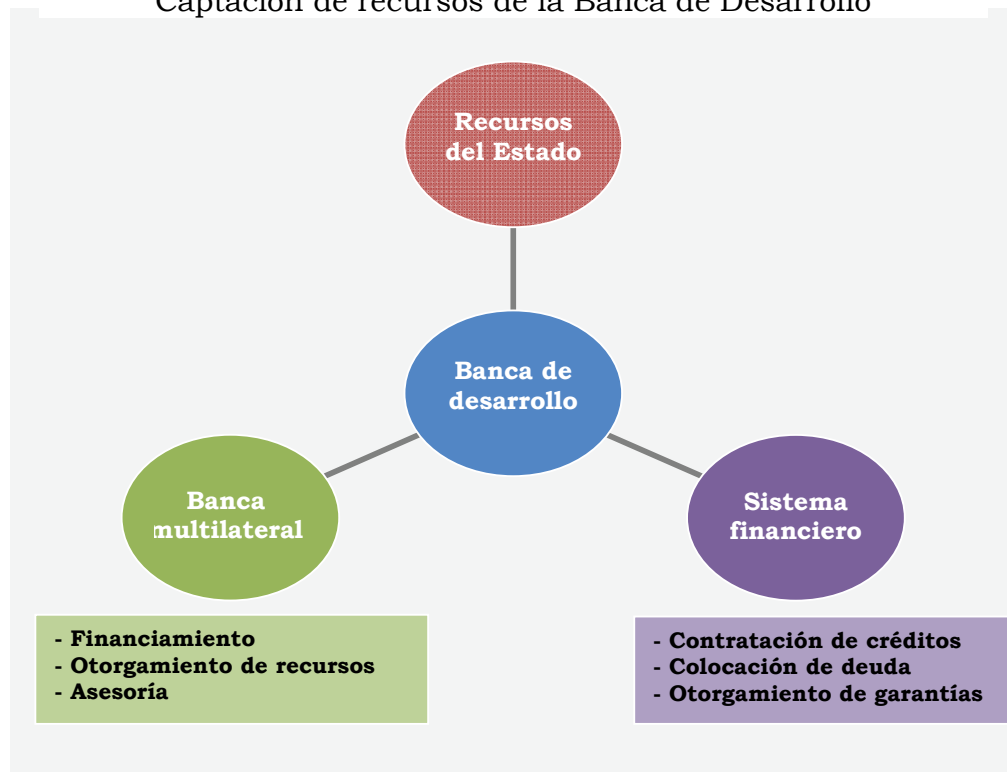
#### Objetivos:

- 1) Financiar a las empresas e individuos que impulsen el desarrollo económico en sectores y regiones donde no opere la banca comercial.
- 2) Apoyar la integración productiva local o regional.
- 3) Promover proyectos de alto riesgo o que requieren de montos importantes de inversión inicial, cuando su impacto multiplicador lo justifique.
- 4) Alentar el uso de nuevas tecnologías y procesos que promuevan la competitividad económica.
- 5) Asesorar y capacitar a los agentes económicos para obtener su máximo desempeño.
- 6) Abrir nuevas ramas de la economía para hacerla más competitiva.
- 7) Impulsar las medidas ecológicas en la producción de bienes y servicios que garanticen la sustentabilidad ambiental en el mediano plazo.

#### Lineamientos generales:

- 1) Si bien es cierto que la banca de desarrollo depende del financiamiento público, van en aumento las modalidades para allegarse recursos tanto de organismos multilaterales como de los mercados financieros (Diagrama 1).
- 2) Su labor no es supletoria sino complementaria en el mercado crediticio, toda vez que su intención no es competir con la banca comercial –aunque algunas veces lo haga de manera colateral-, sino cubrir las necesidades de capital en forma preferencial.

**Diagrama 1**  
Captación de recursos de la Banca de Desarrollo



- 3) Tiende a ubicarse como banca de segundo piso, es decir no coloca de manera directa sus créditos sino que lo hace a través de otras instituciones financieras (banca de primer piso), como una forma de evitar la competencia con la banca comercial y disminuir los costos de operación.
- 4) La banca de desarrollo no sólo se caracteriza por otorgar financiamiento, sino en un sentido más amplio por promover y dirigir empresas (BELTRÁN FLORES, 1961: 151).
- 5) Suele decirse que la banca de desarrollo es también un agente de la política económica, o como diría Reyes Heróles: “la banca de desarrollo se mira como uno de los instrumentos imprescindibles en la construcción de los objetivos nacionales” (NAFIN, 1999: 97), pues

mediante sus operaciones el gobierno dirige el desarrollo más allá de la propia dinámica de los mercados, lo que ha permitido en muchos países generar las condiciones mínimas de integración productiva y comercial, tales como crear puertos, construir parques industriales, sustituir vehículos de transporte público o potenciar nuevas áreas en donde el riesgo es muy elevado y el tiempo muy largo para la banca privada.

Sea para satisfacer las necesidades primarias de la población a través de proyectos gubernamentales, en donde el retorno de la inversión es muy lento, o impulsando los sectores innovadores de la economía, la banca de desarrollo tiene un carácter estratégico que difícilmente puede suplir la banca comercial por su carácter estrictamente lucrativo o la búsqueda de la rentabilidad en el corto plazo.

Cabe señalar que si bien la banca de fomento hasta épocas recientes estuvo inspirada en la lógica de la teoría del crecimiento de John Maynard Keynes e inscrita dentro de un proceso de industrialización acelerada como lo fue la primera mitad del siglo pasado, a inicios del siglo XXI su importancia no ha disminuido en muchos países, por el contrario, ha adoptado nuevos enfoques y plataformas de servicio que le hacen más competitiva, dejando atrás el papel singular de movilizador de recursos financieros para procurar un apoyo más integral, especialmente impulsando la creación de capacidad técnica, institucional y de conocimiento, así como la provisión de bienes públicos (CEPAL, 2003: 130), buscando nuevos nichos de mercado donde los emprendedores pueden ser más rentables o bien fortaleciendo cadenas productivas nacionales, por citar algunos ejemplos.

## II.2 Antecedentes en México

En México, como en la mayoría de las naciones en vías de desarrollo, la banca de fomento ha tenido como principal objetivo acelerar el crecimiento de la economía y dinamizar el mercado interno. De ahí que no sea extraño que los primeros pasos firmes para impulsar la banca de desarrollo en el país hayan sido después de las dos convulsiones sociales que marcaron nuestra historia tras la conquista española: La guerra de Independencia y la Revolución de 1910.

Como se ha hecho mención en el apartado II.1.1, el primer banco de desarrollo en México fue el Banco de Avío para Fomento de la Industria Nacional (1830), aunque fue extinguido por decreto presidencial en 1842. Erróneamente algunas opiniones han pretendido ubicar al Banco Nacional de Amortizaciones (1837) dentro de esta categoría, baste señalar para corregir esta apreciación que sus facultades se concentraban en la regulación monetaria y no en la promoción del desarrollo productivo, como se puede constatar en la exposición de motivos que le da origen.

Después de la Revolución de 1910, se expide la primera regulación en materia bancaria (1925): la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios; un año más tarde se crea el primer banco de desarrollo de la era reciente. Desde entonces se observan tres periodos: En el primero de ellos el objetivo de la banca de desarrollo es impulsar la reconstrucción del país, en el segundo facilitar la sustitución de importaciones y en el tercero modernizar la planta productiva nacional e insertar a México en los mercados mundiales.

El Banco Nacional de Crédito Agrícola se creó en 1926 con la encomienda de financiar a ejidatarios y pequeños propietarios que estaban siendo beneficiados por la reforma agraria. Las demandas campesinas no paraban en la repartición de la tierra, motivo central de la Revolución de 1910, por lo que el gobierno previó una institución que

hiciera frente a la capitalización del campo, además de promover la generación de cultivos después de casi dos décadas de enfrentamientos y ante un mercado internacional cada vez más hostil.

En 1932 se expide una nueva Ley General de Instituciones de Crédito. En ésta, por primera vez, se hace una distinción normativa entre las instituciones nacionales de crédito y las instituciones privadas, previendo el fortalecimiento del sistema financiero en dos vertientes: por un lado la creación de una banca comercial dinámica y por el otro el financiamiento gubernamental como motor del desarrollo. Un año después se constituyó el Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933) para financiar la construcción de obras de infraestructura y equipamiento a nivel municipal, estatal y federal. En 1986 el Congreso aprobó una nueva Ley Orgánica que lo rige hasta el día de hoy y en 1996 cambió de nombre a Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).

Nacional Financiera se constituye en 1934 con la finalidad de desamortizar los inmuebles de la banca comercial y el gobierno, pero la propia necesidad de financiar el desarrollo industrial del país le hace crecer sus atribuciones y responsabilidades hasta convertirse en la principal institución de fomento a nivel nacional y en el agente financiero del gobierno mexicano.

Un par de años después (1936), las prioridades del Ejecutivo federal en materia agrícola son reorientadas: Por un lado capitaliza al Banco Nacional de Crédito Agrícola para otorgar créditos a los pequeños productores y por el otro crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal, al cual se le emplaza para dar créditos a los ejidatarios y comuneros. En la misma tónica del cooperativismo aunque enfocado hacia el sector urbano se crea en 1937 el Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, que años más tarde (1979) se convertiría en el Banco Nacional Pesquero y Portuario.

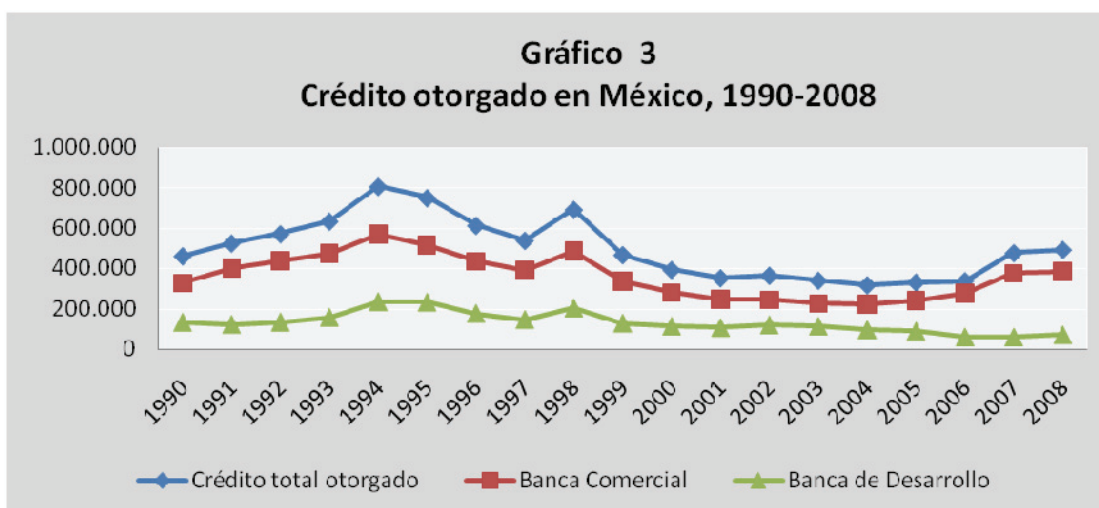
A medida que crecía la economía, la demanda de insumos provenientes del exterior también aumentaba, presionando a las autoridades por la falta de divisas para hacer frente a los compromisos internacionales. De esa necesidad surgió el Banco de Comercio Exterior (1937), con la encomienda de promover las ventas al mercado internacional y obtener las divisas necesarias para financiar el déficit comercial.

En el ámbito urbano, no obstante el auge de la economía industrial, otros sectores en crecimiento demandaban créditos sin que la banca comercial pudiera cubrirlos. El gobierno dispuso entonces de financiamiento para los locatarios de mercados mediante el Banco Nacional del Pequeño Comercio (1943), que posteriormente se convertiría en el Banco Nacional de Comercio Interior (en liquidación desde mayo de 1998). En 1947 se creó el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada y el Banco Nacional Cinematográfico, de reciente desaparición. Tres años más tarde surge el Patronato para el Ahorro Nacional (1950) –el cual dio origen, en 2001, al Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros- y otros tres años más tarde la Financiera Nacional Azucarera (1953). Posterior a estos, en 1965, el campo vuelve a llamar la atención del gobierno y se crea el Banco Nacional Agropecuario, con lo cual este sector dispone, además de las uniones de crédito y cajas de ahorro, de tres instituciones de financiamiento hasta que en 1975 el Banco Nacional de Crédito Rural las absorbe. En este mismo año es aprobada por los legisladores la Ley General de Crédito Rural, el marco normativo del sistema financiero rural del país.

En los próximos años las fusiones y liquidaciones hacían evidente el agotamiento del modelo de desarrollo con fuerte participación estatal. Sin embargo, los vaivenes dejaban también en claro la falta de prospectiva. En el ámbito privado, en 1982 se nacionaliza la banca, en 1991 se privatiza de nuevo y en 1995 el gobierno recurre al mayor endeudamiento de su historia para rescatar la mayor parte del sistema



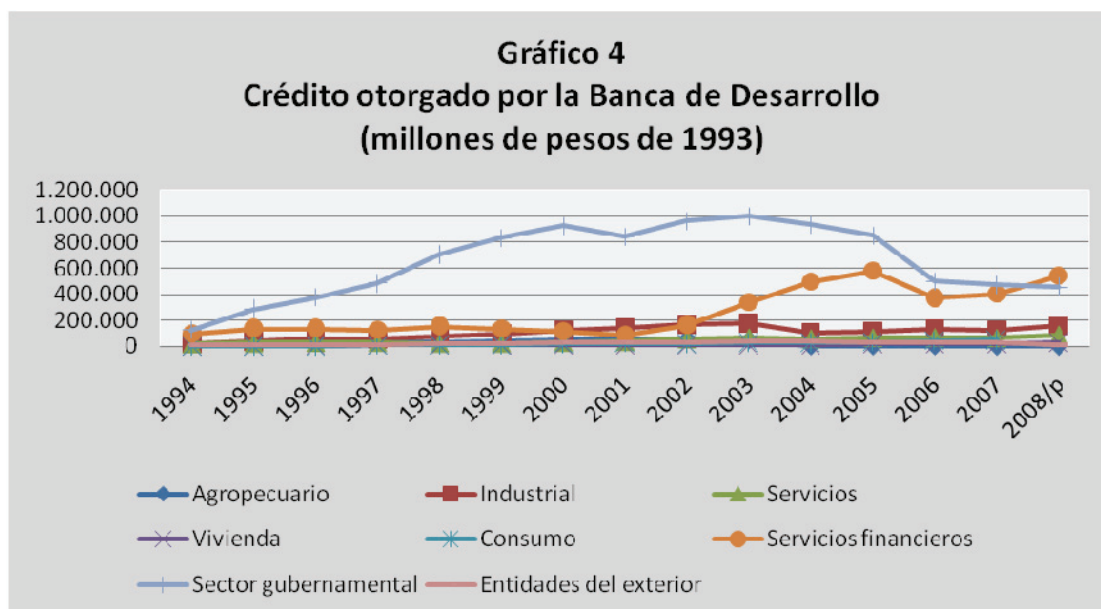
financiero, con un costo presupuestal equivalente al 15% del PIB. La banca de desarrollo no estuvo ajena a estos movimientos, la menor disposición de recursos públicos, el incremento sustancial de la cartera vencida y el cambio en el enfoque de las políticas públicas orillaron a una restricción sin precedente de recursos para la banca de desarrollo. Como puede observarse en el Gráfico 3, de 1990 a 2008, en términos reales (precios de 1993) el monto del crédito otorgado total apenas creció 6.8% (ver Cuadro 16.A), mostrando contracciones importantes durante 1995 y 1999. Durante este periodo también se observa que la banca comercial se reposiciona en la estructura porcentual al pasar de 70.7 a 77.7%, mientras la banca de desarrollo se contrajo en términos porcentuales al pasar de 29.3% a 14.7 por ciento.



Fuente: Banco de México: [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)

Adicionalmente, en el Gráfico 4 puede observarse el comportamiento del crédito otorgado a los sectores productivos y de servicios por la banca de desarrollo. El sector que menos se ha beneficiado en los últimos años es el sector Agropecuario, el cual se redujo hasta representar menos de la décima parte de lo que significaba en 1994 (ver Cuadro 17.A); por el contrario, los créditos otorgados al sector Servicios Financieros crecieron sustancialmente (19.3% en promedio anual), aunque también lo hizo a una velocidad importante el

financiamiento otorgado al sector Industrial (20.9% en promedio anual), Servicios (14.7% en promedio anual) y Vivienda (25.5% en promedio anual), si bien por sus montos no impactan tan considerablemente como los Servicios Financieros. Lo anterior da idea también de la orientación de la política económica.



Fuente: Banco de México: [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)

### II.2.1 Marco normativo

Como parte del proceso de liberalización económica, dinámica que se aceleró y profundizó a partir de 1988, en mayo de 1990 se reformaron los artículos 28 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a fin de restablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito<sup>23</sup> (suprimido por decreto el 1 de septiembre de 1982 por el entonces presidente José López Portillo). De ahí se deriva la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 18 de julio de 1990.

<sup>23</sup> Exposición de Motivos de la Iniciativa de Ley de Instituciones de Crédito, decretada el 14 de julio de 1990 por el presidente Carlos Salinas de Gortari.

El artículo 3° de dicha ley, que tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito a nivel federal, establece que el Sistema Bancario Mexicano se integra por el Banco de México, las instituciones de banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomisos públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico, así como los organismos autoregulatorios bancarios.

En su artículo 2°, la misma Ley refiere que el servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, siendo estas:

- I. Instituciones de Banca Múltiple, y
- II. Instituciones de Banca de Desarrollo.

Y que el Estado ejercerá la rectoría del Sistema Bancario Mexicano, “a fin de que éste oriente fundamentalmente sus actividades a apoyar y promover el desarrollo de las fuerzas productivas del país y el crecimiento de la economía nacional” (artículo 4°).

En lo que corresponde a la banca de fomento, la Ley en comento establece que son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, constituidas con el carácter de Sociedades Nacionales de Crédito y, para el caso, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público debe expedir el reglamento orgánico en el cual quedarán asentadas las bases que regirán su organización y el funcionamiento de sus órganos (Artículo 30).

En el año 2002 (DOF: 24 de junio de 2002), el Congreso de la Unión adicionó un párrafo a este artículo para especificar el objetivo de la banca de desarrollo, estableciendo lo siguiente:

“Las instituciones de banca de desarrollo tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en

términos de sus respectivas leyes orgánicas. En el desarrollo de sus funciones las instituciones referidas deberán preservar y mantener su capital, garantizando la sustentabilidad de su operación, mediante la canalización eficiente, prudente y transparente de recursos.” (Tercer párrafo del Artículo 30 de la Ley de Instituciones de Crédito)

Vale la pena destacar dos aspectos importantes: Primero, la propia ley reconoce en la banca de desarrollo una institución que no sólo debe facilitar “el acceso al financiamiento”, sino que además debe *asistir* a las empresas para promover su desarrollo; Segundo: En las últimas líneas se hace mención al carácter *sustentable* (sic) para referirse a la necesidad de garantizar su viabilidad en el largo plazo, sobre todo en lo que toca al retorno del monto prestado, una preocupación derivada –quizá– del incremento de la cartera vencida que puso en riesgo a las instituciones públicas en los años noventa, por mencionar un hecho reciente.

Respecto a la organización institucional de la banca de desarrollo, la Ley señala en su artículo 40 que la administración estará encomendada a un director general y a un consejo directivo, a su vez éste deberá contar con un comité de auditoría (que tendrá carácter de consultivo), para lo cual la Comisión Nacional Bancaria y de Valores establece las atribuciones, su conformación y la periodicidad en que debe sesionar. Las leyes orgánicas como los reglamentos prevén los requisitos que deben cumplir los aspirantes a consejeros y las formas para nombrarlos. Actualmente los consejos están integrados como se señala en el Cuadro 2.

**Cuadro 2**

## Consejeros vigentes por institución financiera de desarrollo

|                           | Banobras | Nafin | Bancomext | Banjército | SHF | Bansefi | Financiera Rural |
|---------------------------|----------|-------|-----------|------------|-----|---------|------------------|
| Total:                    | 13       | 11    | 15        | 11         | 7   | 9       | 14               |
| Serie "A"                 | 7        | 6     | 9         | 5          | 4   | 5       | 13               |
| Serie "B"                 | 5        | 3     | 4         | 4          | 2   | 2       | 0                |
| Consejeros Independientes | 1        | 2     | 2         | 2          | 1   | 2       | 1                |

Fuente: Leyes y reglamentos orgánicos de las entidades de banca de desarrollo.

Al 2009, el Sistema Financiero de Fomento está integrado por las siguientes instituciones:

## Sociedades Nacionales de Crédito

- 1) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos;
- 2) Nacional Financiera;
- 3) Banco Nacional de Comercio Exterior;
- 4) Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada;
- 5) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros;
- 6) Sociedad Hipotecaria Federal.

## Organismo descentralizado

- 7) Financiera Rural.

## Fideicomisos de Fomento Económico

8) Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura;

9) Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural.

De acuerdo a sus lineamientos normativos, estas instituciones se especializan en captar recursos a nivel nacional e internacional y orientarlos para la creación, expansión y desarrollo de empresas consideradas estratégicas para el desarrollo económico del país, otorgando tasas de interés, plazos y formas de amortización menores a las de la banca privada, además de brindar asesoría y *extensionismo* financiero (SHCP, 1988: 64). Las operaciones que pueden realizar se rigen por los artículos 47 y 48 de la LIC, si bien la SHCP cuenta con una Unidad Administrativa responsable de formular la política y el programa financiero de las sociedades nacionales de crédito y fideicomisos públicos de fomento, así como elaborar las políticas de planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de las citadas entidades.

Por el monto de sus activos financieros, el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército) es la institución financiera pública más grande del país, aunque sus labores se circunscriben casi de manera exclusiva a la captación de ahorro y préstamo al consumo; le sigue el Banco Nacional de Obras (Banobras) y la Sociedad Hipotecaria Nacional (SHF), orientados a la construcción de obras públicas y de vivienda, respectivamente; y, en cuarto lugar, Nacional Financiera (Nafin), la cual se ha concentrado recientemente en la atención de las PYMES. (Ver Cuadro 3)

| <b>Cuadro 3</b>  |       |
|--|-------|
| Estructura porcentual de la Banca de Desarrollo<br>(por el monto de sus activos) |       |
| Nafin  | 12.8  |
| Banobras   | 28.0  |
| Bancomext  | 5.1   |
| Banjército   | 34.4  |
| Bansefi  | 3.1   |
| SHF  | 16.6  |
| Total Banca de Desarrollo  | 100.0 |

Fuente: Elaborado propia con base en datos del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

### II.2.2 Lineamientos de planeación gubernamental

En materia de planeación, el Gobierno Federal cuenta con dos instrumentos donde plasma sus prioridades, “objetivos”<sup>24</sup> y las líneas generales para alcanzarlos: El Plan Nacional de Desarrollo (PND) y el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE). El primero se establece de conformidad con el Artículo 26 de nuestra Constitución Política, el segundo, para justificar la aplicación de los recursos en función del primero. Ciertamente se trata de lineamientos generales, aunque su observación es importante para entender la orientación de la presente administración y establecer un marco de referencia respecto a las políticas públicas.

El PND se instituyó en 1982 y se crea con la finalidad de dar certeza al rumbo nacional, después de que en los años setenta el gobierno actuó en función de la coyuntura –en vez de la previsión-, acumulando costosas experiencias. Sus objetivos carecen en la mayoría de los casos de elementos medibles, lo que hace vaga su aplicación,

<sup>24</sup> Hemos entrecomillado el término porque, conceptualmente hablando y de acuerdo a las definiciones comúnmente aceptadas en la planeación estratégica, los objetivos se expresan de manera cuantitativa. Tal como se presentan en el PND y en el PRONAFIDE sería más correcto hablar de metas.

aunque de observancia general para toda la estructura de la administración pública federal, sobre todo en la formulación de planes y programas de las secretarías de Estado. En los últimos años se ha reforzado el carácter democrático del PND, básicamente a partir del análisis que hace el Congreso de la Unión del cumplimiento de los objetivos y del actuar de los funcionarios públicos. La Auditoría Superior de la Federación también incluye dentro de su análisis el PND, comparando los objetivos alcanzados con los fijados al inicio del sexenio, aunque dista mucho del examen riguroso que todo plan estratégico requiere al no estar obligada esta instancia por ley a utilizar parámetros más estrictos.

#### II.2.2.1 Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012

El Plan se divide en cinco ejes: 1) Estado de derecho y seguridad; 2) Economía competitiva y generadora de empleos; 3) Igualdad y oportunidades; 4) Sustentabilidad ambiental y democracia efectiva, y; 5) Política exterior responsable, siendo en el segundo eje donde se refiere a la banca de desarrollo pero sin hablar en lo particular de Nacional Financiera.

Cabe mencionar que en Diagnóstico, el Gobierno Federal reconoce lo siguiente:

*La situación es diferente a la de hace seis años, cuando la ausencia de recursos era una limitante sustancial. Hoy en día, si bien no todos cuentan con acceso adecuado al financiamiento, la disponibilidad de recursos para la inversión se ha incrementado de manera importante. Por ello, es imperativo proceder con acciones para contribuir a elevar la rentabilidad de las inversiones y reducir el riesgo de los proyectos productivos. También se debe continuar con la profundización del sistema*



*financiero, para que toda la población tenga acceso a los recursos que les permitan participar en las actividades económicas.*<sup>25</sup>

En épocas pasadas, las autoridades mexicanas reconocían la falta de recursos como una de las limitantes al desarrollo, por eso es importante resaltar que hoy se reconoce la mayor disponibilidad de recursos para el financiamiento, aunque no deja de sorprender que el Gobierno Federal señale la “baja” rentabilidad de las inversiones y el “alto” riesgo de las mismas. Para ello el Gobierno Federal propone diversas acciones, principalmente las que tienen que ver con el orden jurídico y la simplificación administrativa. En materia de financiamiento señala los siguientes objetivos:

#### *OBJETIVO 2*

*Democratizar el sistema financiero sin poner en riesgo la solvencia del sistema en su conjunto, fortaleciendo el papel del sector como detonador del crecimiento, la equidad y el desarrollo de la economía nacional. (Íbid)*

Para lograr lo anterior, se mencionan cuatro estrategias: 1) Fortalecer la protección de los derechos de propiedad, el gobierno corporativo y reducir los costos de transacción; 2) Alentar la competencia; 3) Promover una regulación que mantenga la solidez del sistema y evite nuevas crisis financieras, y; 4) Enfocar las acciones de la Banca de Desarrollo a la atención de la población en sectores prioritarios que se encuentran desatendidos por el sector financiero privado (Íbid). Ahondando más en el tema, el Gobierno Federal señala lo siguiente:

*A la banca de desarrollo corresponderá conducir el incremento en el crédito hacia sectores estratégicos que aún tienen acceso limitado al financiamiento: las PyMEs, la infraestructura, la vivienda a individuos de*

---

<sup>25</sup> Versión electrónica del eje 2 del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, disponible en: <http://pnd.calderon.presidencia.gob.mx/economia-competitiva-y-generadora-de-empleos.html>

*bajos ingresos y los productores rurales de ingresos medios y bajos.*  
(Íbid)

Cabe mencionar que en los últimos años se han fortalecido tres instituciones con este fin: Sociedad Hipotecaria Nacional, Financiera Rural y Nacional Financiera.

#### II.2.2.2 Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 2008-2012

El PRONAFIDE tiene como finalidad asegurar los recursos financieros y fiscales que promuevan el desarrollo nacional, con base en lo dispuesto en los artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. El Programa 2008-2012 reconoce las mejores condiciones de la banca de desarrollo, mismas que se lograron “a partir de la modernización del gobierno corporativo de las instituciones, la homologación de su regulación prudencial a la de la banca múltiple, a las mejores prácticas internacionales y la reorientación del financiamiento al segundo piso” (PRONAFIDE, 2008: 160). De tal forma que las expectativas de este programa parecen alentadoras, como se expresa en el párrafo siguiente:

*Para el periodo 2007-2012 se estima un crecimiento de la cartera de crédito total de la banca de desarrollo al sector privado de 130,240 millones de pesos, fundamentalmente a través de intermediarios financieros no bancarios, el cual será complementado con un incremento de 271,629 millones de pesos a la cartera de crédito apoyada con garantías sin fondeo y un aumento de 254,133 millones de pesos en las bursatilizaciones apoyadas. Desde luego, la expansión de estas dos últimas actividades de financiamiento las realizarán los intermediarios financieros privados, con el apoyo de la banca de desarrollo. (Íbid: 188)*

Para lograrlo, se ubican cuatro sectores estratégicos: MYPIMES, pequeños y medianos productores rurales, infraestructura pública y vivienda para familias de ingresos bajos. La canalización de los recursos mantiene el esquema utilizado en el sexenio anterior, mediante la banca comercial o dependencias de grupos financieros consolidados. La idea central en cuanto a la Banca de Desarrollo radica en ubicar y atender segmentos de mercado ajenos a la banca comercial que bien pueden ser incorporados al sistema financiero y hace énfasis en canalizar recursos para créditos de largo plazo, ciertamente no disponibles por la banca comercial.

Cabe mencionar que el PRONAFIDE 2008-2012 reconoce también la importancia de la banca de desarrollo como instrumento de políticas contracíclicas. Otros instrumentos que promueve el programa son precisamente los que se refieren a las garantías y que Nacional Financiera ha venido dándole más importancia en los últimos cinco años, aunque merece especial atención lo señalado como línea estratégica referente a la necesidad de evaluar los programas y vincular con mayor efectividad los programas entre las dependencias. La facilitación de los accesos al crédito por parte de las empresas, pasa necesariamente por la integración de los apoyos gubernamentales y la coordinación de las dependencias, como atinadamente se menciona en el programa. Nacional Financiera comparte la base de datos y algunos esquemas de coordinación con Bancomext; aprovechando las bases tecnológicas, se ha impulsado a las empresas de menor tamaño para comercializar con el exterior. El PRONAFIDE no obstante, hace hincapié en continuar esta labor de integración de los programas entre dependencias en beneficio de los clientes.

Por último, el Gobierno Federal se propone profundizar en el uso de nuevas tecnologías e incrementar el crédito otorgado por la banca de desarrollo, como proporción del PIB, de 3.5 a 7% del PIB.

Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 2008-2012

|                  |   |
|------------------|---|
| Líneas de acción | <p>3.5 Los bancos de desarrollo deberán concentrarse en cuatro sectores estratégicos debido a su contribución al crecimiento económico y al empleo: MIPyMes, pequeños y medianos productores rurales, infraestructura y vivienda para familias de ingresos bajos.</p>   |
|                  | <p>Los bancos de desarrollo deberán identificar con claridad los segmentos de la población sin acceso al sistema financiero o que no son atendidos en condiciones de sana competencia, para focalizar su atención a esos mercados y desarrollarlos. Los esquemas de atención evolucionarán de manera acorde a los cambios que se observen en los mercados.</p>  |
|                  | <p>La banca de desarrollo atenderá a la población objetivo a través de esquemas de segundo piso principalmente. Para ello se deberán desarrollar esquemas de garantía y otros productos que alienten la participación del sector privado en la toma de riesgos en los sectores objetivo.</p>  |
|                  | <p>Algunas acciones específicas que se están llevando a cabo en para mejorar la coordinación con las dependencias son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- BANCOMEXT aprovecha la infraestructura informática de NAFIN. Ambas instituciones trabajan con la Secretaría de Economía para incrementar el número de PyMes con financiamiento.</li> <li>- Impulsar el crédito de largo plazo. Entre otras acciones, los bancos de desarrollo se coordinan con otras dependencias para crear fondos de garantía que apoyen el financiamiento, en tanto se creen historiales que demuestren que estos tipos de crédito son viables.</li> </ul> |
|                  | <p>Algunos desafíos pendientes consisten en evaluar el impacto de sus programas y vincular con mayor efectividad el financiamiento con los programas y apoyos de otras dependencias; así como adoptar estrategias para promover tecnologías que amplíen la bancarización, como pueden ser el microcrédito o las corresponsalías. Para poder desarrollar nuevos mercados de financiamiento que sean potencialmente rentables, se dotará a las instituciones de incentivos para que éstas tomen mayores riesgos.</p>  |

Fuente: PRONAFIDE, 2008.

### II.3 Nacional Financiera: Semblanza histórica

A principios de los años treinta del siglo XX, el sistema financiero mexicano se encontraba en franco deterioro. La guerra civil acabó con la mayor parte de los activos y los restantes eran limitados para emprender la reconstrucción. La banca poseía las garantías de los préstamos no cobrados pero su liquidez era insuficiente para operar y mucho menos para hacer frente al ambicioso programa de fomento que se proponía el gobierno federal, el cual se iba consolidando a medida que pactaba con las facciones surgidas del movimiento armado.

Un año después de que se promulgara la Ley General de Instituciones de Crédito, la cual establecía en su artículo 4º transitorio un plazo de tres años para que las instituciones de crédito enajenaran, cobraran o ejecutaran los bienes, créditos o hipotecas que aceptaron o se adjudicaron en pago antes de la promulgación de dicha ley (con el fin de hacer más líquidos sus activos), el gobierno federal consideró la formación de un organismo, bajo la figura de sociedad financiera, que llevara a cabo la realización directa o el fraccionamiento o colonización de los inmuebles que formaran parte de los activos bancarios, así como de algunas tierras que por diversos conceptos se había adjudicado el gobierno a través de oficiales o semioficiales en el conflicto bélico. Este organismo tendría también entre sus atribuciones planear y dirigir el fraccionamiento o colonización, por lo que el presidente de la república, Abelardo L. Rodríguez, expidió el 30 de agosto de 1933 la ley que autorizó a la SHCP la creación de Nacional Financiera. Este decreto no se materializó, pero la idea fue retomada en la ley del 24 de abril de 1934 (DOF: 30 de abril de 1934), que se considera como el principio constitutivo de NAFIN, con el carácter jurídico de Institución Nacional de Crédito.

Además de restituir la liquidez de la banca comercial y aprovechar los bienes inmuebles recién adjudicados por el gobierno, Nacional Financiera tenía como propósito rehabilitar los valores

públicos, restablecer la confianza en el sistema bancario comercial y dar impulso al incipiente mercado de valores, además de actuar como agente financiero del gobierno federal.

Nacional Financiera se constituyó inicialmente con un capital social de 50 millones de pesos, los cuales estarían conformados en un 50% con recursos del gobierno federal (serie “A”) y el resto con aportaciones de las instituciones privadas de crédito (que no suscribieron acciones en el acta constitutiva) y el público (serie “B”). La idea era que las acciones “B” tuvieran un pago de dividendo garantizado del 6%, quedando las acciones serie “A” en segundo término en el pago de dividendos. Bajo este esquema se pensaba, primero, garantizar la capitalización de los bancos que se verían afectados por la venta de sus activos o por el reevalúo de los mismos y, segundo, que NAFIN impulsara el sistema bancario nacional.

La ley de 1934 otorgó de forma explícita las siguientes facultades a Nacional Financiera:

- ▶ Promover la creación de un mercado de valores a partir de la suscripción y contratación de empréstitos públicos y privados e intervención en el mercado en la compra, venta o custodia de títulos y valores.
- ▶ Actuar como agente financiero del gobierno
- ▶ Organizar y transformar toda clase de empresas; tomar participación en ellas, asumiendo la administración de las mismas, e intervenir en la emisión de acciones, bonos u obligaciones, prestando o no para ello garantía, y actuar como representante común de los obligacionistas o de los tenedores de acciones o emisiones hechas a terceros.

Nacional Financiera se constituyó por escritura pública No. 13,672, el día 30 de junio de 1934, otorgada en la Notaria Pública No. 41, e inició sus actividades el 2 de julio de ese mismo año.

#### Cuadro 4

##### Legislación de Nacional Financiera

- 1 Decreto que autoriza a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la fundación de una Sociedad Financiera con carácter de Institución Nacional. D.O.F. 31-VIII-1933.
- 2 Decreto que modifica al que autorizó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la fundación de una Sociedad Financiera, S.A., con carácter de Institución Nacional de Crédito. D.O.F. 30-IV-1934.
- 3 Ley Orgánica de Nacional Financiera, Institución Nacional de Crédito. D.O.F. 30-XII-1940.
- 4 Ley Orgánica de Nacional Financiera S.A. D.O.F. 02-I-1975 en vigor el 3 de enero de 1975 y derogó la Ley Orgánica de 1940 y sus decretos reformativos.
- 5 Estatutos sociales de Nacional Financiera, S.A. aprobados el 23-V-1967.
- 6 Decreto por el cual se transforma a Nacional Financiera, Sociedad Anónima, en Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo D.O.F. 12-VII-1985.
- 7 Ley Orgánica de Nacional Financiera D.O.F. 26-XII-1986.
- 8 Reglamento Orgánico de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo. D.O.F. 26-XII-1986.
- 9 Ley de Instituciones de Crédito. D.O.F. 18-VII-1990.
- 10 Reglamento Orgánico de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo. D.O.F. 02-IV-1991.

A partir de 1937, Nafin inicia la colocación de los primeros títulos de deuda del gobierno federal y capta el ahorro mediante la emisión de sus propios títulos financieros, gracias a lo cual se pudieron llevar a cabo

importantes obras de infraestructura. Bajo la rectoría del Estado constitucionalmente expresa y viéndose afectadas las importaciones por la Segunda Guerra Mundial, el gobierno mexicano promueve, al igual que muchas otras naciones, la industrialización de la economía y un crecimiento “hacia adentro”. Para tal fin, se expide una ley orgánica para otorgarle a Nafin el carácter de Banca de Fomento, ampliándole las facultades para “promover, crear y auxiliar financieramente a empresas prioritarias”, sobre todo aquellas encargadas de realizar obras de infraestructura e industria básica, labor que realiza impulsando el crecimiento e integración de ramas industriales como la extracción y procesamiento del petróleo, la petroquímica, el acero, el cemento, la celulosa y el papel, productos químicos, fertilizantes, productos metálicos, maquinaria, aparatos eléctricos y equipo de transporte, sectores en los cuales las empresas no tenían fácil acceso a la banca privada, derivado del elevado volumen de recursos que demandaban y su perfil de largo plazo.

En 1953 Nafin incursiona como fiduciaria, lo que le permitirá orientar el ahorro hacia sectores específicos de la economía mediante instrumentos como el Fondo de Fomento y Garantía para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), orientado a sectores específicos de la economía; el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), cuyo objetivo era canalizar recursos de capital de riesgo, con criterios de temporalidad; el Fideicomiso para Parques Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), que apoyaría la descentralización industrial; y el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP), para financiar la elaboración de estudios y proyectos básicamente vinculados a la industria. En total, de 1957 a 1970 se constituyeron nueve fideicomisos. En el ámbito bursátil, la colocación de nuevos instrumentos permite una mayor captación de ahorro a la vez que dinamiza el mercado de valores. En 1954, el 89.3% de los créditos e inversiones de Nafin fueron a parar a las siguientes ramas de la economía: energía eléctrica, comunicaciones y transportes, armadoras y



constructoras de vehículos, hierro y acero, petróleo, carbón mineral, productos químicos, textiles, productos alimenticios, papel y derivados y azúcar<sup>26</sup>. Cabe recordar que por estas fechas el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó el primer crédito a nuestro país mediante Nacional Financiera, el cual fue utilizado en infraestructura hidráulica y para apoyar a la Pequeña y Mediana empresa. El Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos de Norteamérica también dispuso de una línea de crédito para financiar la construcción de caminos y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón (Eximbank) otorgó otro para obras de infraestructura (NAFIN, 1999: 281). Como puede observarse, Nacional Financiera emprendía en esta etapa las obras de infraestructura más ambiciosas, lo que llevaría a decir a Don Antonio Ortiz Mena (Parral, Chihuahua, 1907-Ciudad de México, 2007), secretario de Hacienda y Crédito Público durante dos sexenios (1958-1970, periodo que fue llamado por él mismo “Desarrollo estabilizador”), que tenía dos brazos para diseñar y administrar la política económica y monetaria del país: el derecho era el Banco de México y el izquierdo Nacional Financiera (expresión recordada por Carlos Sales Gutiérrez en NAFIN, 1999: 11).

Nacional Financiera no es ajena a los desórdenes económicos de los años ochenta. Tras la crisis de 1982, que dejó sentir sus efectos en las empresas en diferente magnitud, el bajo nivel de capitalización de algunas entidades paraestatales comprometía su viabilidad en el corto plazo, por lo que el gobierno obligó a su saneamiento mediante Nafin, lo que incluía comprometer grandes sumas de dinero que a la postre ocasionarían un boquete a las finanzas de la banca pública, aunque también obligó a tomar algunas medidas de eficiencia como recortar las funciones paralelas de algunos fideicomisos. Por si lo anterior no fuera suficiente, en 1985, el 19 de septiembre, un terremoto sacude a la Ciudad de México y en esta catástrofe Nacional Financiera pierde el

---

<sup>26</sup> NACIONAL FINANCIERA. *El Mercado de Valores*, No.31, Agosto 1 de 1995, Pág.362, México. En DEL CASTILLO SOLIS, Javier. "Algunas Consideraciones sobre el Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Industrial en México". Tesis Profesional. FE. UNAM. México, 2001

87% de sus instalaciones. Un año después se reubican sus oficinas en Plaza Inn, complejo que actualmente funge como casa matriz. Durante los siguientes años de la década de los ochenta la venta de cartera y acciones en poder de Nafin continúa, asimismo incorpora a su patrimonio los activos del Fogain y Fonei y asume el control de su funcionamiento. En 1989 es relevada a banca de segundo piso, en el afán de eliminar costos de intermediación y concentrarse en su reestructuración financiera; al mismo tiempo logra la colocación de bonos bancarios para el desarrollo industrial (Bondis) a plazos de 10 años y en 1990 concreta la desincorporación de la minera de Cananea. En este mismo año los programas de descuento se reducen de 44 a seis.

### II.3.1 Marco legal

El Artículo 25 de la Constitución refiere a la letra:

*Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución. (Primer párrafo del Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos)*

Orientados por este principio, los legisladores aprobaron la Ley Orgánica de Nacional Financiera que fue publicada el 26 de diciembre de 1986 en el Diario Oficial de la Federación y que actualmente rige a la institución. Desde entonces ha sufrido dieciséis modificaciones, las cuales están relacionadas con la transparencia y la rendición de cuentas, la inclusión indígena, el resguardo del capital y las actividades de fomento.

En esta ley también se señala que el carácter de Nacional Financiera es el de Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo, con personalidad y patrimonio propios. Su objeto es el de “promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.” (Primer párrafo del artículo 2º de la Ley Orgánica de Nacional Financiera)

Las facultades que la Ley Orgánica le otorga son:

1. Promover, gestionar y poner en marcha proyectos que impulsen el desarrollo regional (Fracción I, artículo 5º);
2. Financiar proyectos impulsados por indígenas (Fracción I bis, artículo 5º);
3. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales (Fracción II, artículo 5º);
4. Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación, la asistencia técnica y el incremento de la productividad (Fracción III, artículo 5º);
5. Ser agente financiero del Gobierno Federal, salvo créditos para fines monetarios (Fracción IV, artículo 5º);
6. Gestionar y, en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos o para el aprovechamiento de recursos naturales (Fracción V, artículo 5º);
7. Realizar los estudios económicos y financieros que permitan determinar los proyectos (Fracción VI, artículo 5º);
8. Propiciar el aprovechamiento industrial de los recursos naturales inexplorados o insuficientemente explotados (Fracción VII, artículo 5º);
9. Fomentar la reconversión industrial, la producción de bienes exportables y la sustitución eficiente de importaciones (Fracción VIII, artículo 5º);
10. Promover el desarrollo integral del mercado de valores (Fracción IX, artículo 5º);

11. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado (Fracción X, artículo 5º);
12. Ser administradora y fiduciaria de los fideicomisos, mandatos y comisiones constituidos (Fracción XI, artículo 5º);

Para cumplir con su objeto social y alcanzar los objetivos institucionales, quedan establecidas en la ley las operaciones que puede realizar, siendo las más importantes:

1. Emitir bonos bancarios de desarrollo;
2. Contratar créditos;
3. Emitir o garantizar valores;
4. Participar en el capital social de empresas industriales o de tecnología, en forma temporal y minoritaria;
5. Emitir certificados de participación.
6. Actuar como fiduciaria y administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades.

La Ley establece, además, que en todo momento el gobierno federal responderá por los compromisos suscritos por Nacional Financiera, lo que le permite, desde el punto de vista financiero, allegarse de recursos en los mercados nacionales e internacionales a tasas de interés competitivas.

Nacional financiera debe observar para su operación otros ordenamientos jurídicos, entre los que destacan los siguientes: Ley de Instituciones de Crédito, Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley Orgánica del Banco de México, Ley Federal de Entidades Paraestatales, Ley del Código de Comercio y, por supuesto, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, particularmente en sus artículos 25, 27, 28 y 123.

Tal como lo establece el artículo décimo primero transitorio de la Ley de Instituciones de Crédito, Nafin cuenta con un Reglamento Orgánico, expedido el 26 de marzo de 1991 por el entonces secretario de Hacienda y Crédito Público, Pedro Aspe Armella (D.O.F. de 2 de abril de 1991).

## Capítulo III

### III.1 PYMES: Criterios internacionales de estratificación

Al revisar la clasificación actual de las empresas en Micro, Pequeña, Mediana y Grande, se observa que a nivel internacional no hay un criterio homogéneo, más bien obedece a necesidades que varían en el tiempo y entre países, aún cuando en la actualidad existe un creciente interés por observar el comportamiento de las empresas según su tamaño y así implementar políticas públicas que promuevan su crecimiento, condición necesaria para detonar el desarrollo económico.

En Estados Unidos, por ejemplo, no existe el término Microempresa; la Pequeña Empresa es aquella que no ocupa más de 250 personas<sup>27</sup>, a decir de la Administración de Pequeños Negocios<sup>28</sup> (SBA, por sus siglas en inglés); la Mediana ocupa de 250 a 500 personas y las Grandes de 501 en adelante. En Chile, a diferencia, las Microempresas no ocupan más de 9 personas, las Pequeñas van de 10 a 49 y las medianas de 50 a 99; más de 100 empleados en una empresa les otorga la categoría de Grande. El Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia<sup>29</sup>, considera Microempresa a la que no ocupa más de 10 personas; Pequeña-Mediana Empresa (PME) a aquellas unidades económicas que van de las 11 personas ocupadas a las 250 y sus activos no rebasan los 43 millones de euros; Mediana Empresa es la que emplea más de 250 personas y/o sus activos rebasan los 43 millones de euros. Como puede observarse en el Cuadro 1.A, en los países de América Latina hay cierta similitud en cuanto a la clasificación, incluso entre estos y los términos empleados por la Unión

---

<sup>27</sup> En general la pequeña empresa en Estados Unidos es aquella que no tiene más de 250 empleados, aunque para ciertas actividades puede variar esta cifra, pues las normas de clasificación se han establecido para los tipos de actividad económica, o la industria, en general, en el Sistema de Clasificación de la Industria Norteamericana (NAICS). La información específica puede obtenerse en <http://www.sba.gov/contractingopportunities/officials/size/summaryofssi/index.htm>

<sup>28</sup> Small Business Administration, SBA: [www.sba.gov](http://www.sba.gov)

<sup>29</sup> Institut National de la Statistique et des Études Économiques, INSEE: [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

Europea. En Japón no existe en la clasificación oficial -al igual que en Estados Unidos- el término Microempresa; para la Pequeña y Mediana Empresa se utilizan los siguientes criterios: personal ocupado, ingresos y sector o rama.

De lo anterior se puede inferir que el tamaño de la economía influye en la clasificación: entre más actividad económica tiende a desaparecer el término Micro y, de manera general, entre más grande la economía mayor tamaño también de las empresas Pequeñas y Medianas. Lo cierto es que, cual sea su criterio, las Pequeñas y Medianas Empresas significan un componente muy importante dentro del universo total de empresas e identificarlas de manera particular permite una adecuada orientación de las políticas públicas.

Cabe mencionar que la Unión Europea y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico hacen una distinción de criterios para la estratificación de las empresas: con fines legales y administrativos y para el análisis estadístico. En el primero de ellos se considera el Personal Ocupado, Ventas Anuales y los Resultados de la Hoja de Balance Anual; para fines estadísticos únicamente se toma en cuenta el personal ocupado (INEGI, 2009a: 14).

| <b>Cuadro 5</b>   |                  |                        |                       |
|---|------------------|------------------------|-----------------------|
| Criterios Recomendados por la Unión Europea y la OCDE para la estratificación de las empresas |                  |                        |                       |
| Tamaño de la empresa  | Personal Ocupado | Ventas anuales (Euros) | Balance Anual (Euros) |
| Micro   | 1 a 9            | Menor a 2 millones     | Menor a 2 millones    |
| Pequeña   | 10 a 49          | Menor a 10 millones    | Menor a 10 millones   |
| Mediana   | 49 a 249         | Menor a 50 millones    | Menor a 43 millones   |
| Grande  | 250 en adelante  | Mayor a 50 millones    | Mayor a 43 millones   |

Fuente: INEGI, 2009a: 14

### III.1.1 Lineamientos de clasificación en México

Los criterios de estratificación de las empresas en México han cambiado en las últimas cuatro décadas no sólo por la evolución metodológica de las instituciones, sino por la metamorfosis observada en las propias unidades económicas y la reconfiguración de las prioridades de las políticas públicas. Así, en 1978 la clasificación no sólo consideraba el número de trabajadores empleados, sino las ventas totales y los activos fijos (INEGI, 1999a: 11). Bajo estos criterios se implementó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña en ese mismo año, para promover a las empresas industriales que tuvieran entre 6 y 250 trabajadores.

Hasta ese momento, el uso del término “industria” en vez de “empresa”, la cual significa en un sentido más amplio la unidad de control y decisión (SELDON, ARTUR, Y PENANCE, F.G., 1986: 231), sugiere el marcado interés del gobierno por los procesos de transformación y extracción de materias primas, no así de las actividades relacionadas a la comercialización y los servicios, actividades que en 2009 realizaron la mayoría (88%) de las empresas no agropecuarias (INEGI, 2009a: 23). Asimismo es de llamar la atención que las unidades que empleaban a 5 trabajadores o menos – denominados entonces “talleres artesanales”- no recibían incentivo fiscal alguno.

Un año más tarde, el presidente José López Portillo (1976-1982) presentó el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, en el cual quedaron asentados los apoyos para la Pequeña Industria, considerada así por tener un capital en activos fijos menor a los 200 salarios mínimos vigentes en el Distrito Federal (equivalentes entonces a 10 millones de pesos). En 1985 por primera vez se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF: 30 de mayo de 1985) los lineamientos



para la clasificación de las empresas industriales establecidos por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) dentro del Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana. En él se instituía que la Microindustria era la que empleaba hasta 15 personas y sus ventas netas no rebasan los 30 millones de pesos al año; la Industria Pequeña ocupaba entre 16 y 100 personas y sus ventas netas oscilaban entre 30 y 400 millones de pesos al año, y; la Industria Mediana ocupaba entre 101 y 250 trabajadores pero sus ventas debían ser menores a 1 100 millones de pesos al año.

En los tres primeros años de la década de los noventa la SECOFI modificó los lineamientos, sin embargo lo hizo en lo que se refiere a las ventas netas y no al número de trabajadores, quizá como respuesta al crecimiento de los precios que de 1990 a 1993 sumó 74.6%<sup>30</sup> (ver Cuadro 21.A). En 1999 la misma dependencia federal publicó la estratificación considerando sólo el número de trabajadores, dejando de lado tanto las ventas netas como los activos fijos (DOF: 30 de diciembre de 1999).

La estratificación de SECOFI sirvió de referencia para el diseño de programas de fomento a las MIPYMES, particularmente del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, aunque los criterios de clasificación fueron reconvenidos posteriormente (permaneciendo el principio rector del número de trabajadores pero estableciendo nuevos criterios) para distintos programas (SÁNCHEZ BARAJAS 2009: 51), lo que dificultó una vez más la homologación de estadísticas así como la posible evaluación de los distintos estratos empresariales, de ahí que la Secretaría de Economía (SE, antes SECOFI) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) acordaran un nuevo criterio que sería incluido en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa decretada por el Ejecutivo federal el 13 de diciembre de 2002 y publicada en el DOF semanas más tarde (DOF: 30 de

---

<sup>30</sup> Elaboración propia con base en la información obtenida del *Anexo Estadístico. Sexto Informe de Gobierno*. Presidencia de la República. México, 2000. Pp. 60

diciembre de 2002). En esta ley se agrupa a las empresas de acuerdo al número de trabajadores, tal como se muestra en el cuadro siguiente:

| <b>Cuadro 6</b>                            |            |            |            |
|--|------------|------------|------------|
| Estratificación por Número de Trabajadores |            |            |            |
| Tamaño/ Sector                             | Industria  | Comercio   | Servicios  |
| Micro                                      | 0-10       | 0-10       | 0-10       |
| Pequeña                                    | 11-50      | 11-30      | 11-50      |
| Mediana                                    | 51-250     | 31-100     | 51-100     |
| Grande                                     | Más de 250 | Más de 101 | Más de 101 |

Fuente: *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre 2002

Este criterio de estratificación permitió no sólo llevar un registro fiable de las unidades que comparten características, sino reorientar recursos, mejorar programas públicos y dar pie a un análisis más sistemático del sector empresarial en sus distintos componentes. En 2009, no obstante, el titular de Economía emitió un acuerdo por el cual se hace una reclasificación, incorporando de nueva cuenta el monto de las ventas totales como factor de clasificación y estableciendo la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la unidad económica:

“Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.”<sup>31</sup>

<sup>31</sup> Artículo 3° del Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Secretaría de Economía. México, D.F., a 25 de junio de 2009

De esta forma la reclasificación de las MIPYMES quedó tal como se muestra en el Cuadro 7.

| <b>Cuadro 7</b>                                   |                       |                       |                               |                       |
|---|-----------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|
| <b>Estratificación por Número de Trabajadores</b> |                       |                       |                               |                       |
| Tamaño  | Sector                | Rango de trabajadores | Monto de ventas anuales (mdp) | Tope máximo combinado |
| Micro   | Todos                 | 0-10                  | 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 251    | Desde 100.01 hasta 250        | 250                   |

Fuente: *Diario Oficial de la Federación*, 30 de junio 2009

Para facilitar la comparación estadística entre 2004 y 2009, hemos considerado los criterios de estratificación del 30 de diciembre de 2002 (Cuadro 1). Y sólo con fines informativos para 2009 mencionamos la última metodología de estratificación de la Secretaría de Economía. Cabe mencionar que la diferencia entre la estratificación de 2002 y la de 2009 no es significativa cuantitativamente hablando, ni influye en modo alguno en los propósitos de esta investigación, no obstante el Cuadro 12.A presenta los resultados generales con uno y otro criterio.

### III.2 Evolución empresarial en México: Análisis cuantitativo

En las tres últimas décadas, la economía mexicana ha sufrido grandes transformaciones a consecuencia del proceso de liberalización económica iniciado por el gobierno federal. Hasta finales de los setenta, la dinámica de la economía estaba determinada por un Estado que protegía el mercado interno e inhibía la competencia, abiertamente frente al mercado internacional y veladamente en el nacional; donde la apertura de nuevas ramas de la economía le obligó a promover grandes inversiones en proyectos estratégicos, en la mayoría de los cuales algunas empresas se posicionaron hasta que terminaron monopolizando los mercados.

Hacer una comparación transversal en el tiempo del número de unidades económicas podría resultar impreciso, pues como se ha mencionado en los apartados anteriores de este capítulo la metodología ha cambiado, por lo que a continuación sólo habrán de anotarse algunos aspectos generales que permitan esbozar la trayectoria empresarial en México en las últimas décadas.

#### III.2.1 Cambios en la estructura empresarial: 1970-2003

Entre 1970 y 1976, se observa que en el sector industrial hubo una disminución del número de unidades económicas y que este cambio se debió a la contracción del número de unidades clasificadas como MIPYMES. En los siguientes cuatro años (ver Cuadro 8), el número de unidades económicas aumentó tanto en el total como en cada uno de sus apartados, sin embargo fueron las Grandes Empresas las que crecieron en mayor proporción (52.1%), seguidas de las Medianas (32.3%) y al final las Pequeñas y Micro Empresas (9%). Las explicaciones al respecto pueden ser muchas, entre ellas podría estar el bajo o nulo interés del gobierno en las MIPYMES frente al marcado interés en desarrollar las empresas de mayor capital, como sugiere el

Plan Nacional de Desarrollo 1971-1976 (SECRETARÍA DE LA PRESIDENCIA, 1971), el Programa de Inversión-Financiamiento del Sector Público Federal 1971-1976 (SHCP, 1971) y los Lineamientos para el Programa Nacional de Desarrollo Económico y Social 1974-1980 (SHCP, 1973), programas diseñados durante la administración del presidente Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) para orientar las políticas públicas en base a un punto central: el aumento de la inversión pública para impulsar la demanda agregada en la economía mexicana.

| <b>Cuadro 8</b>   |                   |                 |         |        |
|---|-------------------|-----------------|---------|--------|
| <b>Unidades económicas del sector industrial, 1970-1988</b> |                   |                 |         |        |
| Año   | Unidades censadas |                 |         |        |
|   | Total             | Micro y Pequeña | Mediana | Grande |
| 1970  | 125,407           | 122,477         | 1,796   | 1,134  |
| 1976  | 123,934           | 120,779         | 1,875   | 1,280  |
| 1980  | 136,030           | 131,606         | 2,481   | 1,943  |
| 1986  | 137,216           | 131,929         | 3,031   | 2,256  |
| 1988  | 149,192           | 143,620         | 3,133   | 2,439  |

Fuente: *Sistema de cuentas nacionales de bienes y servicios*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 1989. Pp. 258

A medida que se adentran los años ochenta, la tendencia del crecimiento de las unidades económicas por estrato cambia, equiparándose en el año 1988 el crecimiento de las empresas Grandes (8.1%) y las MYPES (8.9%) con relación a 1986. De las empresas consideradas Medianas sólo se puede señalar que mantuvieron su ritmo ascendente, débil al inicio de la década de los setenta (4.4%) y en la segunda mitad de los ochenta (3.4%), pero significativo para el resto del periodo (1975-1980: 32.3% y 1980-1985: 22.2%).

En términos de empleo se puede observar una tendencia a la baja en la tasa de crecimiento del empleo en las unidades grandes y un ritmo de crecimiento dispar en el caso de las MYPES industriales (ver Cuadro 4.A): primero baja de 1970 a 1975 -3.3%, luego aumenta súbitamente de 1975 a 1980 (27.2%) y luego sigue creciendo pero cada vez a un ritmo más lento (1980-1985: 12.8%; 1985-1988: 6.2%). Las medianas industrias muestran un comportamiento similar a las MYPES.

No sólo las MIPYMES ganaron terreno frente a las Grandes Empresas entre la década de los setenta y los ochenta, sino que además las empresas de menor tamaño lograron absorber en mayor medida la mano de obra disponible.

Además, como puede observarse en el Cuadro 6.A, mientras que la participación de los trabajadores por medio de sus remuneraciones en el Producto Bruto Total generado en las grandes y medianas empresas se mantuvo ligeramente por debajo del promedio total, las Micro y Pequeñas empresas industriales se mantuvieron por encima, permitiendo con ello comprobar el carácter redistributivo de las empresas más pequeñas, como han sugerido diversos teóricos de la economía, particularmente para el caso de la economía mexicana Clemente Ruíz Durán (RUIZ DURÁN, 1995: 11).

Respecto a la productividad, medida ésta como la relación del Valor Agregado Censal Bruto (VACB) entre el número de trabajadores, se debe señalar que en el periodo 1980-1988 las grandes empresas y las medianas fueron más eficientes que las MYPES industriales, alcanzando tasas de crecimiento promedio de 58% y 43%, respectivamente (ver Cuadro 6.A), pudiendo estar entre sus causas la tecnificación de las empresas de mayor tamaño y la especialización productiva, como hace poco más de dos siglos lo sugirió el teórico clásico de la economía Adam Smith:

*La cantidad de materiales que el mismo número de personas se encuentra en condiciones de manufacturar aumenta en la medida misma en que el trabajo se subdivide cada vez más, y como las tareas de cada trabajador van gradualmente haciéndose más sencillas, se inventan nuevas máquinas, que facilitan y abrevian aquellas operaciones. (ADAM SMITH, 1776: 251)*

Otra razón para explicar el mayor crecimiento de las MIPYMES con relación a las grandes en la década de los ochenta sería que la desaceleración económica inhibió la inversión y el empleo en las grandes empresas y las personas recurrieron al autoempleo. Como sea, la crisis financiera y económica de 1982 obligó al gobierno mexicano a acelerar la adopción de un nuevo modelo económico además de las medidas restrictivas impuestas en materia fiscal y monetaria que impactaron en la composición del universo empresarial.

En 1988, el INEGI contabilizó 1 663 207 unidades económicas<sup>32</sup>, de las cuales poco más de 53% estaban dedicadas al comercio, 35.5% al sector servicios y poco más de 10% a las manufacturas, lo que indica que estos tres sectores significaban 98% del total de las unidades económicas que operaron en México en ese año. El proceso de privatización aún no vivía su mayor auge y el sector gubernamental sumó 143 979 unidades económicas, entre las que se contaban oficinas de servicio del sector público y empresas paraestatales (INEGI, 1994: 3).

En los siguientes cinco años, el número de personas ocupadas se incrementó 32%, siendo el sector Comercio el que mayor porcentaje absorbió al pasar de 2 millones 460 mil a 3 millones 588 mil, lo que significó que poco más de 25.5% de las personas ocupadas se encontraban en este sector en 1993. Por unidades económicas, el sector manufacturero presenta el mayor crecimiento (99.1%) al pasar de 167 mil a 334 mil en el periodo 1989-1993, sin embargo disminuyó su

---

<sup>32</sup> Unidades obtenidas mediante censo y muestreo.

participación en la población ocupada total, al pasar de 26.1% en 1988 a 24.5% en 1993.

A diferencia de los años anteriores, de 1988 a 2003 las cifras de los censos económicos pueden compararse con un margen menor de error porque los resultados generales fueron obtenidos bajo una metodología similar. Como puede observarse en el Cuadro 9, el total de las unidades económicas censadas tanto del sector público como del privado pasó de 1 316 952 a 3 005 157, lo que significa un crecimiento de 228%. Por encima de este crecimiento estuvieron las Micro (230%) y Grandes empresas (331%), mientras que las pequeñas mantuvieron un ritmo menor (199%) y las medianas (155%) fueron las que menos crecieron. De lo anterior también se desprende que mientras las Micro y Grandes empresas aumentaron su participación en el total de unidades, las pequeñas y las medianas lo disminuyeron.

| <b>Cuadro 9</b>   |           |      |           |      |           |      |           |      |
|---|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
| <b>Unidades económicas por estrato y participación porcentual</b> |           |      |           |      |           |      |           |      |
| <b>(1988, 1993, 1998 y 2003)</b>                                  |           |      |           |      |           |      |           |      |
| Sector  | 1988      |      | 1993      |      | 1998      |      | 2003      |      |
|   | Total     | %    | Total     | %    | Total     | %    | Total     | %    |
| Total 1/  | 1,316,952 | 100  | 2,186,140 | 100  | 2,805,384 | 100  | 3,005,157 | 100  |
| Micro   | 1,248,937 | 94.8 | 2,094,377 | 95.8 | 2,692,498 | 96.0 | 2,871,125 | 95.5 |
| Pequeña   | 49,684    | 3.8  | 68,069    | 3.1  | 82,563    | 2.9  | 99,334    | 3.3  |
| Mediana   | 14,805    | 1.1  | 18,764    | 0.9  | 23,352    | 0.8  | 23,019    | 0.8  |
| Grande  | 3,526     | 0.3  | 4,931     | 0.2  | 6,971     | 0.2  | 11,679    | 0.4  |

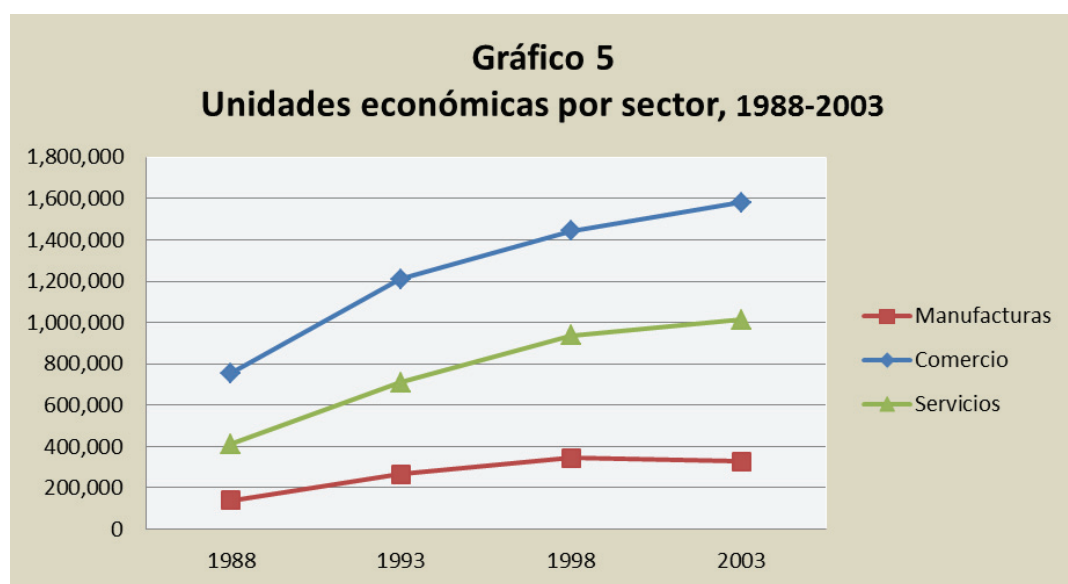
1/ Se refiere a la información obtenida mediante censo de las unidades económicas del sector privado y paraestatal que operaron durante el año referido.

Fuente: Censos económicos, 1989, 1994, 1999 y 2004.



Tal como se había presentado en las dos décadas anteriores, el comercio, los servicios y las manufacturas, en ese orden, fueron los sectores en los que mayormente estuvieron concentradas las unidades económicas, aunque las del sector Comercio crecieron a un ritmo menor (209%) que las Manufacturas (237%) y los Servicios (246%).

En las décadas de los ochenta y noventa, la economía mexicana creció a un ritmo promedio anual de 2.6%, a pesar de las crisis de 1982, 1983, 1986 y 1995, que repercutieron en una caída del PIB equivalente a -0.5%, -4.2%, -3.8% y -6.9%, respectivamente. En ese mismo periodo las unidades económicas tuvieron un ritmo de crecimiento mayor, como se ha señalado anteriormente; por su parte, la población creció a una tasa promedio anual de 1.8%, por lo que el PIB per cápita tuvo un incremento real equivalente al 0.5%.



Fuente: Elaboración propia, con datos del Cuadro 7.A

Para finalizar este apartado, vale la pena resaltar lo siguiente:

- 1) El proceso de liberalización económica no sólo está marcado por la menor intervención del Estado en la economía, sino por el surgimiento acelerado de nuevas unidades económicas –

principalmente la Microempresa- que han venido a suplir la falta de inversión pública y dan cuenta del interés de sus propietarios para adaptarse a la nueva realidad y asumir los compromisos que implica un mercado más competitivo;

2) El crecimiento económico ha estado sostenido por nuevas ramas de la economía ubicadas en los sectores Servicios y Comercio, pues si bien han crecido las manufacturas, su capacidad de absorción de mano de obra está muy por debajo de los otros sectores, a pesar de que el crecimiento de las unidades económicas mantenga un ritmo ascendente incluso por arriba del sector Comercio.

3) Las Pequeñas y Medianas empresas muestran un nivel de crecimiento por debajo de las Micro y Grandes empresas, que bien podría estar asociado a los problemas intrínsecos a la consolidación y crecimiento de las empresas, por lo que en los siguientes apartados será tratado con mayor detenimiento.

### III.2.2 Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, en 2003

En 2003 operaron en México 3 005 157 unidades económicas<sup>33</sup>, lo que significó un crecimiento de 7.1% respecto a 1998. Del total de estas unidades económicas, el 95.5% eran Microempresas, 3.5% Pequeñas Empresas, 0.8% Medianas Empresas y 0.2% Grandes Empresas (INEGI, 2004b: 15).

El total del Personal Ocupado en ese año fue de 16 239 536, de los cuales 65% era personal remunerado, 26.4% percibió un ingreso pero de manera irregular (propietarios, familiares y otras personas que colaboraron con la unidad económica) y 8.6% estuvo constituido por

---

<sup>33</sup> No se incluyen las unidades económicas dedicadas a servicios del sector público y organizaciones religiosas. Para efectos de comparación estadística, tampoco se incluyen las 794 495 unidades que resultaron mediante el muestreo.

personal que trabajó a base de honorarios o comisiones (INEGI, 2004a: 7), modalidad que en los últimos años ha adquirido gran importancia y tan sólo de 1998 al 2003 creció 41.5%, sea por empresas que subcontrataron al personal (*outsourcing*), profesionistas que ofrecieron sus servicios de alta especialización (como *software*) o vendedores de bienes y servicios; cabe precisar que las industrias manufactureras y el comercio fueron los sectores que más demandaron este tipo de empleos, absorbiendo, respectivamente, 25.9 y 30.8% del personal que laboró bajo esta modalidad de pago.

La mayor parte del total de unidades económicas se concentró en los sectores Comercio (52.6%), Servicios (33.7%) y Manufacturas (10.9%); estos tres sectores representaron 97.3% del total de las unidades económicas, empleaban al 88.7% del Personal Ocupado y generaban 79.8% de la Producción Bruta Total.

| <b>Cuadro 10</b>   |           |                       |                       |                            |
|--|-----------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|
| <b>Unidades económicas por tamaño y participación porcentual en la ocupación total y en la PBT. México, 2003</b> |           |                       |                       |                            |
| Tamaño   | Unidades  | Estructura porcentual | Población Ocupada (%) | Producción Bruta Total (%) |
| TOTAL  | 3,005,157 | 100.0                 | 100.0                 | 100.0                      |
| Micro  | 2,869,925 | 95.5                  | 42.1                  | 13.7%                      |
| Pequeña  | 105,180   | 3.5                   | 14.7                  | 10.0%                      |
| Mediana  | 24,041    | 0.8                   | 16.1                  | 14.6%                      |
| Grande   | 6,010     | 0.2                   | 27.1                  | 61.7%                      |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de *Censos Económicos 2004*, INEGI. Pp. 13

Como ha sido referido en distintos estudios, el crecimiento de las empresas de menor tamaño ha sido consecuencia no sólo de la

disposición de los actores económicos para participar en la producción de bienes y servicios, sino de la insuficiente oferta laboral de la economía mexicana. Así, en 2003 más de dos terceras partes de las unidades económicas (70.5%) estaban conformadas por dos o menos personas, aunque sólo absorbieron a 1 de cada 5 personas ocupadas y apenas generaron 4.8% de la Producción Bruta Total (PBT), mientras que la Gran Empresa, con apenas 0.2% del total de Unidades Económicas, captó 1 de cada 4 empleos y generó el 62% de la PBT (ver Cuadro 11).

La Pequeña Empresa, por su parte, representó 3.5% de las Unidades totales, absorbió al 14.7% de la población ocupada y generó cerca de 10% de la PBT. La Mediana Empresa en tanto, apenas concentró el 0.8% de las Unidades Económicas, empleó al 16% de la Población Ocupada y produjo el 14.6% de la PBT.

Es importante señalar que entre más pequeña es la Unidad Económica (UE), mayor es la propensión a laborar en la ilegalidad. Así, en 2003, del total de unidades económicas registradas por el INEGI, sólo 26.82% estaba registrada en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS): 805 mil 964 empresas a diciembre, a decir de la Dirección de Incorporación y Recaudación del mismo instituto<sup>34</sup>. El 63.2% de los cotizantes en el IMSS estaban registrados por empresas que tenían 51 o más trabajadores, es decir, Medianas y Grandes empresas, mientras que las empresas de menor tamaño, aquellas que ocupaban entre 1 y 5 trabajadores, apenas alcanzaban 10.7% del total de los cotizantes (IMSS, 2007: 236).

En ese año además, los datos indican que a menor tamaño menor antigüedad en el mercado, pues mientras 58% de las Microempresas tenían menos de cinco años de existencia, el porcentaje se reduce a 34% en las Pequeñas, 24% en las Medianas y 19% en las Grandes

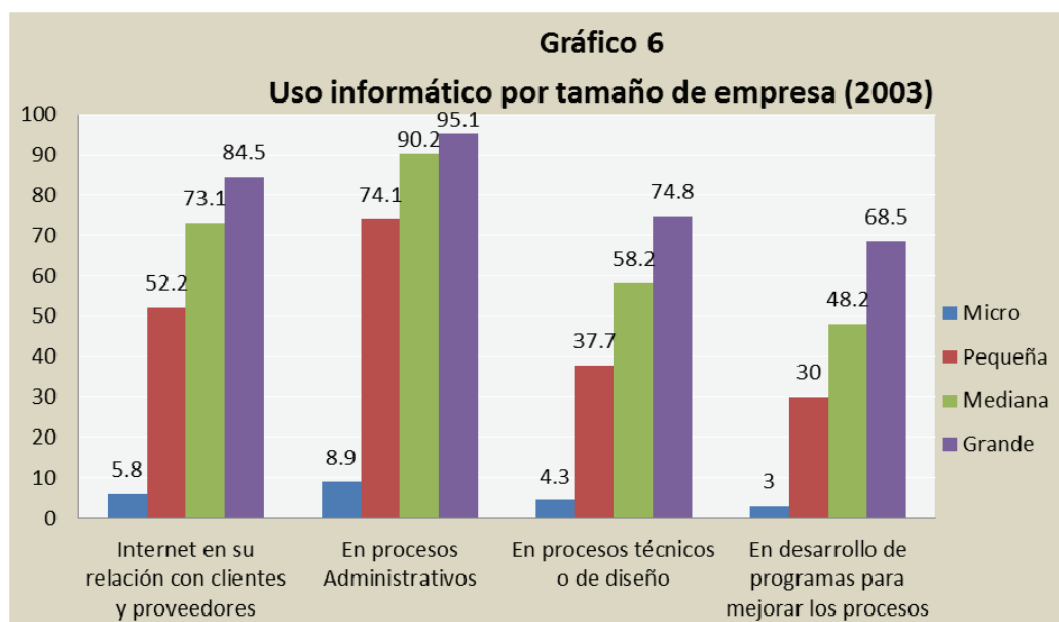
---

<sup>34</sup> Respuesta a la solicitud de información pública Folio **0064100630710**, elaborada por el C. Guillermo Bustamante Vera.

(INEGI, 2004a: 11). Por el contrario, las empresas que más tiempo tenían eran las Grandes: 81% de estas empresas habían iniciado sus actividades antes de 1998; 76% de las Medianas también tenían más de cinco años de antigüedad; 66% de las Pequeñas y 44% de las Microempresas.

En cuanto al uso de equipo informático en sus procesos también se ve una marcada tendencia: a mayor tamaño, mayor uso de esta tecnología, como puede observarse en el Gráfico 6.

Si observamos con mayor detenimiento los datos (Cuadro 10.A) podremos advertir con mayor detalle la configuración de la economía mexicana. El subsector más importante es el Comercio al Menudeo, el cual concentra al 49.7% de las UE, al 24.8% de la PO aunque sólo genera el 9.9% del VACBT. La industria manufacturera es muy menor en cuanto UE, apenas concentra 10.2%, sin embargo ocupa a 25.9% de la PO y genera el 28.9% del VACBT.



Fuente: Elaboración propia, con datos de *Censos Económicos 2004. Resultados Generales*. INEGI, 2004. Pp. 12

En el sector servicios, el subsector Alojamiento y Preparación de Alimentos agrupa a 9.2% de las UE, a 7.5% del PO pero sólo registró 2% del VACBT, mientras que los Servicios financieros y de seguros, con apenas el 0.3% de las UE y el 1.7% de la PO, generó 8.9% del VACBT.

Otro subsector que llama la atención es el de la Minería, pues apenas agrupa a 0.1% de las UE y a 0.8% de la PO, pero genera 13.7% del VACBT.

Entre los subsectores mejor remunerados (Cuadro 11.A) podemos señalar: Dirección de corporativos y empresas, Servicios financieros y de seguros, Información en medios masivos, Electricidad, agua y gas y minería; por el contrario, los menos remunerados son: Pesca y acuicultura, Alojamiento y preparación de alimentos, Comercio al por menor, Servicios de salud y asistencia social, Servicios inmobiliarios y de alquiler y Servicios de esparcimiento.

La Minería, seguida de Dirección de corporativos y empresas y Servicios financieros y de seguros, fueron los subsectores que mostraron mayor productividad, aunque en la Minería quedó manifiesto que la relación entre la productividad y la remuneración per cápita es por mucho la más alta, lo que sugiere que a pesar de la alta tasa de ganancia en el subsector los trabajadores no perciben una remuneración igualmente superior.

Por Personal Ocupado, los subsectores que más demandaron capital, medido en Activos Fijos, fueron: Electricidad, gas y agua, Minería, Información en medios masivos, Servicios inmobiliarios y de alquiler y Dirección de corporativos y empresas.

### III.2.3 Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, en 2008

En 2008 realizaron actividades en México 4 724 892 unidades económicas, de las cuales 3 948 021 fueron visitadas directamente por personal del INEGI para efectos del censo y 776 871 pertenecen a zonas rurales de difícil acceso, por lo que la información disponible es resultado de un estudio muestral. Asimismo, 224 002 unidades prestaron sus servicios al sector público u organizaciones religiosas.

Para efectos estadísticos de comparación con 2003, consideraremos sólo las unidades económicas censadas y que no pertenecen al sector público o a organizaciones religiosas, resultando un universo de 3 724 019: 23.9% más que en 2003. Estas unidades del sector privado y paraestatal, emplearon a 20 116 834 personas: un incremento de 23.9% respecto a la medición de hace cinco años, coincidiendo plenamente con el crecimiento de las unidades económicas. Tres sectores concentraron el grueso de las mismas (98.4%): Servicios (36.7%), Comercio (49.9%) y Manufacturas (11.7%), en las cuales se ocupó a 90.4% del personal ocupado total.

Del total nacional, 95% de las unidades económicas eran Microempresas, 4% Pequeñas, 0.8% Medianas y apenas 0.2% Grandes, sin embargo éstas últimas emplearon a 27% del Personal Ocupado, mientras que las Micro 41.8%, Medianas 15.9% y las Pequeñas 15.3%. En términos relativos, respecto a 2003, sólo se observan cambios en las Micro y Pequeñas empresas, disminuyendo su participación porcentual las primeras 0.5% que aumentan en la misma proporción las Pequeñas.

Como pudimos observar en años anteriores, si bien las Microempresas son abrumadoramente mayoría y absorben a una parte importante del personal ocupado, en términos de remuneración hacen pensar en una actividad de subsistencia: 10.1% de las remuneraciones totales. En términos productivos la cifra no es más halagadora: 8.3% de la PBT. Las Grandes empresas, por su parte, significan 57.1% de las remuneraciones y 65.3% de la PBT. Las Pequeñas y Medianas empresas participaron con 13.1% y 19.6% del total de las remuneraciones y 9% y

17.4% de la PBT, respectivamente. La baja productividad de las empresas de menor tamaño está íntimamente ligada a las actividades donde se desempeñan y al bajo nivel de capitalización, así las Grandes empresas representan 67.8% de los activos fijos, las Medianas 13.5%, las Pequeñas 8.1% y las Micro 10.6 por ciento.

Otro dato que reviste importancia es que mientras las Medianas y Grandes empresas disminuyeron su participación porcentual en la PO respecto a 2003, aumentaron su proporción en el PBT, lo que hace pensar en un aumento de la productividad en las empresas de mayor tamaño durante los últimos cinco años.

**Cuadro 11**

**Unidades económicas por tamaño y participación porcentual en la ocupación total y en la PBT. México, 2008**

| Tamaño  | Unidades  | Estructura porcentual | Población Ocupada (%) | Producción Bruta Total (%) |
|---------|-----------|-----------------------|-----------------------|----------------------------|
| TOTAL   | 3,724,019 | 100                   | 100                   | 100                        |
| Micro   | 3,537,818 | 95                    | 41.8                  | 8.30%                      |
| Pequeña | 148,961   | 4                     | 15.3                  | 9.00%                      |
| Mediana | 29,792    | 0.8                   | 15.9                  | 17.40%                     |
| Grande  | 7,448     | 0.2                   | 27.1                  | 65.30%                     |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, 2009a: 159-161

A decir del Instituto Mexicano del Seguro Social<sup>35</sup>, en diciembre de 2008 el registro patronal era de 825 056, lo que significa que sólo 22.27% de las unidades económicas se encontraban inscritas ante el IMSS. Del total de las Micro y Medianas Empresas, sólo 21.39% estaba

<sup>35</sup> *Ibíd.*



registrada, mientras que 91.40% de las Medianas lo estaba y 92.87% de las Grandes.

| <b>Cuadro 12</b>  |                |                |                |
|---|----------------|----------------|----------------|
| Registros Patronal en el IMSS, según número de trabajadores: 2008 |                |                |                |
|   | 1998           | 2003           | 2008           |
| De 1 a 5 asegurados   | 209,104        | 230,440        | 240,336        |
| De 6 a 10 asegurados  | 290,027        | 335,962        | 325,530        |
| De 11 a 50 asegurados   | 185,978        | 206,124        | 222,746        |
| De 51 a 250 asegurados  | 24,346         | 26,874         | 32,594         |
| De 251 a 500 asegurados   | 3,335          | 3,748          | 4,638          |
| De 501 a 1000 asegurados  | 1,671          | 1,790          | 2,154          |
| Más de 1000 asegurados  | 992            | 1,026          | 1,228          |
| <b>Total</b>  | <b>715,453</b> | <b>805,964</b> | <b>829,226</b> |

Fuente: Respuesta a la solicitud de información pública Folio 0064100630710, elaborada por el C. Guillermo Bustamante Vera.

### III.3 Desarrollo empresarial: aspectos cualitativos

En las últimas décadas hemos observado un crecimiento exponencial de las empresas en México que contrasta con el débil crecimiento del PIB. Además, la dinámica de la economía está motivada cada vez más por la iniciativa privada en vez del sector público que hasta la década de los ochenta jugó un papel predominante, como hemos apuntado líneas arriba tras un examen cuantitativo de las estadísticas oficiales.

En su mayor parte, el surgimiento de las empresas se debe a un factor de tipo económico: el desempleo. Los agentes económicos recurren al autoempleo para hacerle frente a sus necesidades económicas y las de sus familias. Otros más se desprenden de las propias unidades económicas para mejorar los procesos aprendidos, en la vertiente de la teoría schumpeteriana del empresario analizada en el

Capítulo I de esta investigación. Un segmento también importante de empresas surge de las propias necesidades del mercado que demandan nuevos productos y servicios. Si las razones que motivan a las empresas son más o menos claras, no lo es tanto su futuro, que suele colmarse de incertidumbre principalmente hablando de las empresas de menor tamaño.

La baja tasa de ahorro y de inversión en nuestro país sugiere el incipiente arraigo del sistema económico capitalista. A diferencia de otras economías donde estas tasas son comparativamente mayores, en nuestro país observamos un circuito de autosubsistencia que limita las posibilidades futuras de expansión. De lo anterior se desprende que el mayor crecimiento de la economía se ubique en los sectores Servicios y Comercio, donde se encuentran precisamente las empresas que menor capital requieren, pero también donde se genera menor valor agregado y por ende las remuneraciones a los trabajadores también son menores, lo que a la postre significa un débil aumento del mercado interno. El menor margen de beneficio ha orillado también a un buen número de empresas a vivir al margen no sólo de la seguridad social (IMSS, INFONAVIT, SAR), sino incluso de la legalidad.

En su estudio “Reformas estructurales en regulación, competitividad y políticas educativas para incrementar la productividad”, elaborado en junio de 2010, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), señala que abrir un negocio en México resulta 50% más costoso que en el promedio de los países que integran ese organismo internacional. A los altos costos hay que añadir el tortuoso proceso por medio del cual una empresa debe cumplir con la extensa gama de requisitos legales, lo cual –en la mayoría de las ocasiones- genera el engrosamiento del mercado informal y la corrupción. En otro documento<sup>36</sup>, la OCDE recomienda a las autoridades de nuestro país atender tres aspectos: 1) Extender los

---

<sup>36</sup> Perspectivas OCDE. México: Políticas clave para un desarrollo sostenible. OCDE, 2011:

servicios del portal gubernamental [www.tuempresa.gob.mx](http://www.tuempresa.gob.mx) a todo el ciclo de vida de la empresa (y no sólo a la apertura), 2) Alentar a los gobiernos estatales para mejorar sus prácticas regulatorias, y 3) Centrar la atención sobre aquellos procesos que mayor impacto tienen sobre las empresas.

En el orden macroeconómico, no sólo la falta de cultura empresarial ha limitado la expansión económica: otros factores contribuyen al estancamiento como la falta de innovación tecnológica y la desvinculación entre el aparato productivo y la educación académica. A menor tamaño de las empresas, menor innovación tecnológica y productiva. Las universidades, en tanto, se han convertido en expulsoras de mano de obra que no continúa en el ámbito en el que fue preparado, siendo Medicina Física y Fisioterapia (96.6%), Educación Musical (93.6%) y Ciencias de la Salud (93.2%) las carreras que mostraron una mayor relación entre los estudios realizados y la ocupación que desempeñan sus egresados<sup>37</sup>; no obstante lo anterior, estos egresados en su mayoría laboran dentro de las empresas y no como formadores de las mismas. Además, las empresas en México han asimilado con muy poco provecho el surgimiento de las nuevas tecnologías de la información. Por limitaciones de tipo económico, entre menor tamaño tienen las empresas menor uso de computadoras y de sistemas informático, pero por limitaciones en las habilidades de los recursos humanos también hay una explotación menor de las nuevas tecnologías.

El aspecto más dramático del panorama empresarial, sin embargo, se encuentra en el periodo de vida de las empresas. Cada año, miles de empresas se constituyen o comienzan actividades pero al siguiente año menos de la mitad continúa y sólo una mínima porción se afianza; las que logran alcanzar la categoría de Pequeña o Mediana

---

<sup>37</sup> Al segundo trimestre de 2011, según el Observatorio Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y en base a la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE): [www.observatoriolaboral.gob.mx](http://www.observatoriolaboral.gob.mx)

Empresas son aún menos y las que llegan a emplear más de 250 empleados raros ejemplos. Como hemos mencionado, la estructura de la mayoría de las empresas en México es de subsistencia, lo que las hace sumamente susceptibles a los cambios en el entorno. En un mercado abierto, como lo es el nuestro, el problema se multiplica por la incesante competencia que, como puede observarse de las estadísticas oficiales, han barrido con sectores enteros de la economía.

### III.3.1 Generación de valor y distribución del ingreso

El bajo nivel de consolidación de las empresas y su precaria condición operativa, en buena medida se debe al poco valor agregado que se genera en el proceso productivo o de servicio. Como puede observarse en el Cuadro 13, con 92.5% de las Unidades Económicas las Microempresas del sector manufacturero apenas generan 2.9% del VACB, lo que significa 12.4 veces menos que las empresas de mayor tamaño. Esta observación coincide con los estudios realizados por Ruiz Durán, quien presenta datos para 1993 y 1998 en el mismo sentido (RUIZ DURÁN, 2002: 116). El diferencial en los sectores Comercio y Servicios es menor, no obstante sigue siendo considerable: 3.9 y 5.1, respectivamente.

La generación de valor sustancialmente mayor en las empresas más grandes, también permite distribuir una cantidad superior entre sus remunerados, si bien en términos proporcionales es menor lo que se paga respecto al VACB. Dicho de otro modo: las empresas pequeñas son más equitativas, aunque tiene menos que repartir, como lo hemos apuntado reiteradamente a lo largo de esta investigación, si bien ahora no sólo desde el punto de vista teórico sino en base a la información más reciente para el caso de la economía mexicana.

**Cuadro 13****Estructura porcentual de los principales indicadores de las Unidades Económicas en México, 2008**

|              | Unidades económicas | PO    | Remuneraciones | PBT   | VACB  | AF    |
|--------------|---------------------|-------|----------------|-------|-------|-------|
| Total        | 100.0               | 100.0 | 100.0          | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Micro        | 95.0                | 41.8  | 10.1           | 8.3   | N.D.  | 10.6  |
| Pequeñas     | 4.0                 | 15.3  | 13.1           | 9.0   | N.D.  | 8.1   |
| Medianas     | 0.8                 | 15.9  | 19.6           | 17.4  | N.D.  | 13.5  |
| Grandes      | 0.2                 | 27.0  | 57.1           | 65.3  | N.D.  | 67.8  |
| Manufacturas | 100.0               | 100.0 | 100.0          | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Micro        | 92.5                | 23.2  | 4.3            | 2.4   | 2.9   | 4.1   |
| Pequeñas     | 5.1                 | 10.0  | 6.6            | 4.1   | 4.3   | 4.4   |
| Medianas     | 1.6                 | 17.1  | 17.8           | 16.5  | 17.5  | 17.6  |
| Grandes      | 0.7                 | 49.7  | 71.3           | 77.1  | 75.3  | 73.9  |
| Comercio     | 100.0               | 100.0 | 100.0          | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Micro        | 97.1                | 65.1  | 28.4           | 28.7  | 31.7  | 39.3  |
| Pequeñas     | 2.1                 | 10.6  | 20.4           | 17.0  | 18.5  | 14.3  |
| Medianas     | 0.6                 | 9.9   | 22.4           | 22.4  | 22.5  | 16.1  |
| Grandes      | 0.2                 | 14.4  | 28.7           | 31.9  | 27.5  | 30.2  |
| Servicios    | 100.0               | 100.0 | 100.0          | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Micro        | 94.4                | 43.7  | 12.3           | 18.4  | 17.3  | 24.5  |
| Pequeñas     | 4.7                 | 17.5  | 14.2           | 12.9  | 11.9  | 12.9  |
| Medianas     | 0.5                 | 6.2   | 7.1            | 6.1   | 5.4   | 7.2   |
| Grandes      | 0.4                 | 32.5  | 66.4           | 62.6  | 65.3  | 55.3  |

Fuente: Censos Económicos 2009, INEGI. Portal electrónico [www.inegi.com](http://www.inegi.com)

Abreviaturas: PO: Población Ocupada; PBT: Producción Bruta Total; VACB: Valor Agregado Censal Bruto; AF: Activos Fijos.

Nota: El VACB de los sectores Servicio y Comercio fue obtenido mediante una regla de tres a la relación VACB/PBT que se presenta en la publicación INEGI, 2009b.

1/ Censo Económicos 2009, INEGI:

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/privado-paraestatal.asp>

N.D. No disponible

Sólo en el sector Servicios, las Microempresas se encuentran muy por debajo del promedio de las empresas de mayor tamaño en cuanto a la relación Remuneraciones entre VACB.

Si se observa entre sectores, podemos distinguir al sector Comercio por el número tan alto de Microempresas, así como una absorción de mano de obra muy por encima de la media nacional. En buena media, esto se puede explicar por la baja demanda de recursos para iniciar una empresa en este sector. Y no sólo nos referimos a los materiales, sino a los conocimientos y habilidades que requiere todo proceso. Si bien es cierto que el sector Servicios también está compuesto por una gran masa de micro negocios (94.4%), se ubica por debajo de la media nacional (95%), así sea marginalmente. Las Manufacturas, a diferencia de todos los demás sectores, presentan un número considerablemente distinto de Pequeñas, Medianas y Grandes empresas.

Lo que en este apartado queremos resaltar, sin embargo, es la relación entre Activos Fijos y Valor Agregado. Como puede observarse en el Cuadro 13, también son las empresas de mayor tamaño las que emplean una mayor cantidad de capital (Activos Fijos). En promedio, las Microempresas emplean 9.9 veces menos capital que las empresas Grandes, mientras que las Pequeñas 4.7 y las Medianas 3 veces (Ver Cuadro 14.A). Otros sectores no especificados en la monografía del INEGI se encuentran por arriba del promedio nacional, mientras que de los tres sectores que hemos desglosado en los cuadros el sector Manufacturas es el que refleja un mayor diferencial en el uso de capital fijo por persona; le sigue el sector Servicios y posteriormente Comercio, sector en el que son más competitivas las unidades pequeñas aunque también distan de los resultados que presentan las de mayor tamaño. Cabe destacar que mientras la Microempresa requiere poco más de 74 mil pesos de capital por cada puesto de trabajo, la Gran Empresa rebasa los 700 mil pesos. En el caso de las Pequeñas y las Medianas el monto ronda los 150 y 250 mil pesos, en promedio y respectivamente.

Sin embargo, lo que más llama la atención, es que por lo menos en los sectores Manufacturas y Comercio la productividad de estas empresas es muy alta, casi tanto como las Grandes, a pesar de no contar con los Activos Fijos que éstas emplean. Ello deja ver el potencial de las empresas de mediano tamaño, pues no son tan precarias como las Micro empresas ni tienden a la pérdida de utilidad marginal como las más grandes. En el sector Servicios la relación entre el VACB y AF dejan ver una similitud entre las Micro y las Medianas empresas (0.8); una paridad en las Pequeñas mientras que las Grandes generan 1.3 veces valor de lo que invierten en Activos Fijos, en promedio (ver Cuadro 13).

Como también puede verse en el Cuadro 13, las remuneraciones más altas las genera la Gran empresa, en sectores no especificados en los Censos Económicos 2009. De los tres sectores que hemos venido revisando, en los Servicios y las Manufacturas encontramos las remuneraciones más altas, en ese orden, que no debe sorprender si se considera que en los Servicios se prestan remuneraciones muy altas a puestos ejecutivos sobre todo del sector financiero. En 2011 y con información de la Secretaría del Trabajo<sup>38</sup>, las profesiones mejor remuneradas en México son: Pilotos Aviadores y Navales, 19 689 pesos mensuales; Relaciones Públicas, 18 768 pesos mensuales, e; Ingeniería en Minas y Metalúrgica, 18 609 pesos mensuales.

Esta radiografía de los principales indicadores de las unidades económicas en México, acredita a nivel macroeconómico la relación entre capital y valor agregado. Otros datos y estudios sugieren, a nivel microeconómico, la incidencia de las habilidades y el conocimiento en la generación de valor, así como sus repercusiones en la remuneración y el empleo. Por cuestiones de interés, sólo revisaremos las de nuestro campo de estudio en el Capítulo IV. Por lo pronto, sólo baste subrayar la necesidad de incorporar a los procesos de producción y servicios más

---

<sup>38</sup> Observatorio Laboral (con base en datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo al tercer trimestre de 2011): [www.observatoriolaboral.gob.mx](http://www.observatoriolaboral.gob.mx)

capital, sea en activos físicos o en conocimiento, que a su vez incentive la productividad.

| <b>Cuadro 14</b>   |              |                |              |           |             |
|--|--------------|----------------|--------------|-----------|-------------|
| <b>Principales indicadores de generación de valor, distribución del ingreso y productividad de las Unidades Económicas en México, 2008</b> |              |                |              |           |             |
|  | Remuneración | Remuneraciones | VACB/Activos | VACB/PO   | Diferencial |
|  | per cápita   | /VACB          | Fijos        |           | del VACB    |
|  | Pesos        | %              | Pesos        | Pesos     | Veces       |
| Total  | 56,117.2     | 17.7%          | 1.1          | 317,700.0 |             |
| Micro  | 13,559.4     | N.D.           | N.D.         | N.D.      |             |
| Pequeñas   | 47,766.4     | N.D.           | N.D.         | N.D.      |             |
| Medianas   | 69,175.8     | N.D.           | N.D.         | N.D.      |             |
| Grandes  | 118,677.3    | N.D.           | N.D.         | N.D.      |             |
| Manufacturas   | 78,907.6     | 24.8%          | 0.9          | 318,175.6 | 1.5         |
| Micro  | 14,617.2     | 37.5%          | 0.6          | 39,000.2  | 12.4        |
| Pequeñas   | 51,800.4     | 38.1%          | 0.9          | 136,101.0 | 3.5         |
| Medianas   | 81,973.2     | 25.2%          | 0.9          | 325,000.3 | 1.5         |
| Grandes  | 113,331.0    | 23.5%          | 1.0          | 481,900.2 | 1.0         |
| Comercio   | 25,261.0     | 24.7%          | 1.1          | 102,271.0 | 1.9         |
| Micro  | 11,015.5     | 22.1%          | 0.9          | 49,843.7  | 3.9         |
| Pequeñas   | 48,816.3     | 27.4%          | 1.4          | 178,160.9 | 1.1         |
| Medianas   | 57,239.8     | 24.6%          | 1.5          | 232,681.2 | 0.8         |
| Grandes  | 50,316.1     | 25.8%          | 1.0          | 195,022.8 | 1.0         |
| Servicios  | 55,561.9     | 31.3%          | 1.1          | 177,513.8 | 2.0         |
| Micro  | 15,673.3     | 22.3%          | 0.8          | 70,283.8  | 5.1         |
| Pequeñas   | 45,044.4     | 37.4%          | 1.0          | 120,439.9 | 3.0         |
| Medianas   | 63,458.7     | 40.8%          | 0.8          | 155,537.1 | 2.3         |
| Grandes  | 113,407.2    | 31.8%          | 1.3          | 356,626.4 | 1.0         |

Fuente: Elaboración propia, con información de Censos Económicos 2009, INEGI. Portal electrónico [www.inegi.com](http://www.inegi.com)

Nota: El Valor Agregado Censal Bruto de los sectores Servicio y Comercio, fue obtenido mediante una regla de tres a la relación VACB/PBT que se presenta en la publicación INEGI, 2009b, y que por una extraña razón no se presenta desglosado.

N.D. No disponible



### III.3.2 La dificultad de iniciar una empresa en México

Como hemos venido señalando, una parte importante de las empresas que comienzan sus actividades en nuestro país tienen posibilidades muy bajas de mantenerse y menos aún de consolidarse y crecer. Son varios los factores que determinan esta adversidad, no obstante, en este apartado se describe los rasgos más notorios en el proceso de formación legal de las empresas que no puede dejarse de lado en una visión integral. *Doing Bussines en México 2009*<sup>39</sup> es revelador no sólo por el enfoque, sino porque presenta un seguimiento estadístico a lo largo de varios años que permite hacer un análisis comparado, mismo que se enriquece al observar el comportamiento de otros países. Los fines de esta investigación nos obligan a no perder la objetividad y sólo se presenta lo más ilustrativo.

Ciertamente las prácticas regulatorias han mejorado en los últimos años. Como puede observarse del estudio coordinado por el Banco Mundial, en un año bajó el tiempo promedio para abrir una empresa de 36 a 24 días; para inscribir una propiedad en el Registro Público de la Propiedad también bajó de 47 a 38 días en promedio; sin embargo, México ocupó el lugar 56 de una larga lista que incluye 181 países donde se llevó a cabo el estudio, lo que significa que para acercarse a los primeros lugares aún falta implementar un buen número de reformas. Por ejemplo: en México se requieren 8 trámites para abrir una empresa, de los cuales 4 los llevan a cabo los fedatarios públicos y en los otros 4 simplemente fungen como intermediarios. En términos de costos, 89% del total que desembolsa el emprendedor para abrir una empresa comprenden los honorarios del fedatario público y la inscripción en el Registro Público de la Propiedad, mismos que puede suprimirse como lo han hecho otros países en donde no se requiere este trámite legal (Portugal y Colombia) a partir de la implementación de

---

<sup>39</sup> *Doing bussines en México, 2009*. Banco Mundial, 2010. Versión electrónica:  
<http://espanol.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB09-Sub-Mexico-Spanish.pdf>

sistemas informáticos confiables. Otro ejemplo: En México, la Ley General de Sociedad Mercantiles establece (Fracción II del Artículo 89) un mínimo de 50 000 (cincuenta mil pesos 00/100 m.n.) para constituir una sociedad, aproximadamente 11% del ingreso per cápita en 2009, de los cuales 20% debe ser exhibido en el momento en que se constituye y el restante en un plazo no mayor a un año; en contraste, 69 economías en el mundo permiten la apertura de una sociedad sin capital mínimo. En general, el organismo internacional reconoce el avance de nuestro país en los últimos años y señala que en los distintos estados de la República Mexicana y en el Distrito Federal existen experiencias alentadoras en materia regulatoria que de llevarse a cabo en el resto de los estados llevaría a nuestro país a colocarse dentro de los primeros 20 países con mejores prácticas regulatorias, lo que impactaría positivamente sobre la inversión y el empleo.

### III.3.3 Lecciones de políticas públicas fallidas

La apertura de la economía iniciada a mediados de los años ochenta estuvo acompañada por políticas públicas que han venido modificándose a lo largo del tiempo. El bajo índice de consolidación de las empresas y la condición precaria en la que persisten la mayoría, sin embargo, hacen pensar que los cambios no se producen con la velocidad adecuada, en parte por la inercia burocrática y en otra por la incapacidad de las instituciones para evaluar sus programas y corregir sus tácticas para alcanzar sus objetivos. La endeble tasa de crecimiento del PIB sugiere también una reforma integral del amplio menú de políticas públicas que permitan una dinámica más armónica entre el sector productivo, particularmente mediante el fortalecimiento de las unidades económicas. De ahí la necesidad de aquilatar la experiencia no sólo resaltando lo que ha generado efectos positivos, sino observando lo que ha resultado ineficiente o incluso contrario a los fines esperados

tanto de la política económica como de las políticas públicas implementadas.

Para empezar, cabría anotar lo más evidente en el orden macroeconómico: el desequilibrio financiero del país ha generado un efecto multiplicador que tiende a retraer el crédito, afectando en mayor medida a las empresas de menor tamaño por el riesgo que representan para los acreedores y por su incapacidad para acceder a una oferta amplia y variada de financiamiento. Los eventos dramáticos por los que ha pasado nuestra economía, sea por componentes externos o internos, han dejado una huella que persiste incluso al paso de varias décadas. Como puede observarse en el Cuadro 16.A, después de 1995 el financiamiento presenta tasas negativas durante una década salvo en dos años, 1998 y 2002; a precios de 1993, el crédito total en la economía en 2009 dista mucho del de hace 15 años atrás. Con esos mismos datos podemos ver que si bien el crédito bancario disminuyó paulatinamente en este periodo, el que otorga la banca de desarrollo lo hizo de forma más acelerada, pasando su participación de 29.40% en 1994 a 17.70% en 2009.

En 15 años y a precios constantes, Nacional Financiera incrementó el monto de sus créditos tanto en términos absolutos como relativos, pero hay que destacar que sólo en 2009 el monto supera al de 1994. En el resto de los años podemos observar una dinámica como la que hemos descrito en otros apartados, particularmente una contracción a finales de la década de los noventa que coincide con el programa de reestructuración emprendida por sus directivos a petición de las máximas autoridades federales y una tendencia ascendente que toma mayor impulso a partir de 2002, que igualmente coincide con la puesta en marcha de un programa corporativo circunscrito, prioritariamente, a la atención de las empresas de menor tamaño.

La contracción del crédito por parte de la banca de desarrollo, como se señala en distintos documentos oficiales de finales de la década de

los noventa y principios del 2000, ha estado justificado por el incremento sustancial de la cartera vencida que ponía en riesgo la viabilidad a largo plazo de las instituciones de desarrollo. No obstante, es necesario precisar que la contracción del crédito ha multiplicado los efectos negativos sobre la producción y el consumo, por lo que es necesario atender las fallas de la acción pública en el financiamiento al desarrollo antes que renunciar a esta posibilidad con las consecuencias sabidas. A manera de esquematizar lo que hemos venido mencionando, y en base a la sistematización realizada por Ruiz Durán (RUIZ DURÁN, 2002: 140), a continuación señalamos lo que a nuestro parecer sintetiza las causas que han mermado la efectividad de los programas oficiales en el apoyo crediticio a las empresas:

- 1) Instrumentos dirigidos a empresas en actividades específicas sin generar interacción entre sectores o ramas en las cuales el país puede incrementar sustancialmente sus ventajas comparativas a nivel nacional e internacional. (Íbid.)
- 2) Diseño de instrumentos bajo un enfoque de oferta y no de demanda, lo que ha ocasionado la no utilización de recursos públicos en ciertos ejercicios fiscales y la carencia de los mismos en diferentes actividades de la economía. (Íbid.)
- 3) Programas gubernamentales diversificados en las distintas secretarías y organismos públicos que generan confusión, dispersión de esfuerzos o duplicidad de funciones. (Íbid.)
- 4) Evaluación precaria de los programas implementados, los cuales pueden, en el mejor de los casos, examinarse por sus resultados cuantitativos referentes al número de empresas atendidas, pero no en cuanto al cumplimiento de objetivos tales como incremento de facturación y beneficio de las empresas atendidas o mejoramiento de procesos, aumento de la productividad, capacidad y habilidades del personal, entre otros. (Íbid.)

- 5) Incapacidad institucional para detectar problemas en el modelo de negocio y proveer de herramientas, capacitación y tecnología a las unidades económicas que muestren deficiencias.
- 6) Ausencia de un proyecto nacional económico que defina sectores estratégicos y ubique áreas de oportunidad en las cuales enfocar el apoyo oficial para reforzar el mercado interno.
- 7) Carencia de programas que vinculen el sector académico y productivo en beneficio no solo de la innovación tecnológica y productiva, sino que capacitación a los estudiantes para el desarrollo habilidades empresariales.
- 8) Falta de opciones financieras a las unidades económicas y asesoría especializada para la obtención de capital bajo el esquema más adecuado para la unidad económica solicitante.

La lista en forma alguna es limitativa, pero tiene como finalidad clarificar los problemas que más persisten y obstaculizan la acción, amplia y consistente, del gobierno en apoyo a la actividad empresarial. En el siguiente capítulo se tocará con mayor detalle lo que concierne a esta investigación.

#### III.3.4 Importancia de las unidades pequeñas y medianas de producción y de servicio

El final del siglo coincidió con un proceso de cambio profundo en la estructura de la economía mexicana. Si bien este proceso inició un par de décadas atrás, no ha sido sino hasta épocas recientes que el cariz de la economía muestra un cambio significativo: a la par que el Estado se ha retraído de las actividades productivas, el sector privado ha tenido un papel más relevante y las actividades tradicionales van cediendo el paso a nuevas ramas de la economía, principalmente en los sectores comerciales y de servicios.

No obstante lo anterior, el crecimiento de la economía aún es endeble y siempre amenazado por nuevas circunstancias. De tal forma que para amortiguar los efectos del desempleo y el pobre aumento en la remuneración de los empleados, otras alternativas han salido al paso como el autoempleo generado por las Micro y Pequeñas empresas.

En otras latitudes las unidades más pequeñas de producción han sido revaloradas igualmente por su capacidad para absorber la mano de obra que la Gran empresa no puede emplear, sin embargo también han sido consideradas por su flexibilidad para adaptarse a nuevos procesos, el control de la calidad o su potencial de innovación, máxime cuando el desarrollo de nuevas tecnologías y de las comunicaciones permite tender redes incluso para conformar las distintas fases de la producción sin necesidad de agruparse en un espacio físico común.

Sin duda alguna, las empresas de mayor tamaño tienen sus atributos, tanto en términos de empleo como de remuneración, innovación tecnológica y creación de valor agregado, pero sus efectos son limitados y por sí solos son incapaces de atender las necesidades de la población, tanto en términos de empleos como de ingresos. La Gran Empresa deja sentir su impacto favorable sobre el empleo inmediatamente se instala, no así después, en el mediano plazo; asimismo, el costo de la inversión para generar un nuevo empleo es mucho mayor que en las unidades de menor tamaño y la propia especialización a la que hemos arribado desde el punto de vista productivo hace que muchos de los procesos que anteriormente se realizaban en las grandes empresas ahora se distribuyan entre proveedores de menor tamaño que han resultado ser mucho más eficientes. Además, las ventajas competitivas de una Gran Empresa que se beneficia por las economías de escala, cada vez representan una diferencia menor frente a las unidades más pequeñas de producción por la competencia en los mercados y la posibilidad de constituir redes de consumidores intermedios para negociar mejores condiciones de compra.

Huelga decir que en términos de productividad y desarrollo científico-tecnológico, la Gran Empresa tiene una ventaja competitiva que en el corto plazo no podrá ser comparada por una empresa de menor tamaño dado que las necesidades de capital son muy altas, sobre todo en aquellos sectores industriales como el automotriz, tecnológico y farmacéutico, obviamente en lo que toca a medicamentos químicamente innovadores. Podríamos decir entonces que el paradigma de la industrialización concebido a partir de la Gran Empresa ha llegado a su fin. En su caso, un nuevo modelo de desarrollo donde las unidades de menor tamaño tienen una mayor participación va ganando terreno. Como refiere Ruiz Durán: los pequeños negocios constituyen una parte imprescindible de las fuerzas productivas a finales del siglo XX y el surgimiento de las economías de escala, con la megaempresa, en vez de desplazar a las empresas de menor tamaño dio origen a nuevas formas de asociación (RUÍZ DURÁN, 1995: 31).

No obstante lo anterior, el perfil de los nuevos empleos en México está determinado por empresas que no pueden asegurar su permanencia en el mediano plazo y que mantienen condiciones laborales apenas por encima de la subsistencia. No es el caso de todos, pero a medida que la unidad económica es más pequeña más probabilidades de desaparecer presenta.

En el corto plazo, las Micro Empresas podrían seguir siendo la alternativa del grueso de la Población Económicamente Activa que no logra ser ocupada. Por su parte, las Pequeñas y Medianas empresas podrían afianzarse con el apoyo del Estado para acrecentar su potencial demanda de mano de obra y mejorar las condiciones de empleo de una parte importante de la población.

## Capítulo IV

### IV.1 Nacional Financiera: Análisis de su reingeniería corporativa

De ser un banco de desarrollo enfocado a los proyectos de largo plazo e intensivos en capital, en dos décadas Nafin pasó al apoyo de un sector específico de la economía. Prácticamente desde sus inicios contó con programas de financiamiento para empresas de menor tamaño (el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Pequeña y Mediana, instituido en 1953), aunque en los últimos años las PYMES se convirtieron en el objetivo primario derivado de una reestructura corporativa e institucional de alcances distintos.

Sin embargo, estos cambios no podrían entenderse sólo como resultado de un proceso corporativo endógeno, pues en buena medida también se vio influenciado por un contexto más amplio en el que repercutió la privatización bancaria de la década de los noventa y en general las políticas de desregulación financiera y económica acentuadas a principios de la década de los noventa. Como puede verse en el Cuadro 16, con excepción del monto otorgado por la Banca de Desarrollo en 1991, en los primeros cinco años de la década de los noventa se observa un crecimiento real y sostenido del crédito en México: 88% en este periodo (pesos constantes de 1993), al pasar de 495 mil 616 millones a 931 mil 805 millones; por rubros, observamos un crecimiento de la banca comercial de 92.5%, mientras que la banca de desarrollo lo hizo 77.2 por ciento.

La expansión del crédito de 1990 a 1995 es resultado de diversas acciones, algunas de ellas han sido tratadas con detalle en apartados anteriores. La desregulación financiera y la entrada de nuevos participantes, aunado a un entorno económico positivo, dio pie a que las instituciones financieras incrementaran la oferta crediticia en el país, con lo cual la demanda agregada se vio favorecida, no así la oferta de bienes y servicios producidos internamente, lo que ocasionó un



desajuste en la balanza comercial que no fue atendida con la prudencia gubernamental necesaria, provocando una devaluación abrupta en diciembre de 1994 que desencadenaría no sólo la peor crisis financiera nacional, sino la primera amenaza real de colapso financiero global (“efecto tequila”).

En la génesis de la crisis bancaria observamos un crecimiento del crédito al consumo e hipotecario, aumentando su participación en el total del crédito otorgado por la banca comercial: En 1992, el crédito otorgado mediante tarjetas de crédito representaba 11% y el hipotecario 14%, mientras que tres años antes rondaban el 8% cada uno (BANXICO, 2001: 9). Estos datos podrían no ser tan significativos de manera aislada, pero si consideramos que el crédito total aumentó considerablemente podremos entender mejor las cifras; por ejemplo, en términos reales, el crecimiento del crédito hipotecario de 1989 a 1992 se incrementó 239.5% (Íbid: 9). Otros créditos otorgados por la banca comercial que crecieron significativamente fueron a las empresas y a productores agropecuarios. Sin embargo, el común denominador fue la falta de garantías, incluso las mínimas, de supervisión y cobranza, que derivó en un incremento sustancial de la cartera vencida: 13.7% a finales de 1994, 19.7% en 1995 y 25.8% en 1996.

Hemos mencionado algunos quebrantos que igualmente padeció Nacional Financiera años atrás. Y en buena medida el origen fue el mismo: la falta de experiencia de los operadores que otorgaban el crédito y la carencia de controles, supervisión y cobranza sobre los créditos, lo que fomentó, en el mejor de los casos, otorgamiento a clientes insolventes, y en el peor, corrupción y fraude, sin dejar de lado un aspecto eminentemente económico: las altas tasas de interés que significaron ingresos importantes para la banca en el corto plazo e insolvencia para los deudores en el largo plazo.

**Cuadro 15****Financiamiento otorgado al sector privado no bancario, México 1990-2010****(Millones de pesos constantes, base 1993)**

| Año    | Crédito total |                 | Banca comercial |                          | Banca de desarrollo |                          | Nacional Financiera |                          |
|--------|---------------|-----------------|-----------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
|        | Monto         | Crecimiento (%) | Monto           | Participación porcentual | Monto               | Participación porcentual | Monto               | Participación porcentual |
| 1990   | 495,616       |                 | 350,546         | 70.7                     | 145,070             | 29.3                     | 4,723               | 1.0                      |
| 1991   | 547,877       | 10.5            | 417,872         | 76.3                     | 130,005             | 23.7                     | 16,060              | 2.9                      |
| 1992   | 580,366       | 5.9             | 441,827         | 76.1                     | 138,539             | 23.9                     | 25,962              | 4.5                      |
| 1993   | 634,041       | 9.2             | 474,139         | 74.8                     | 159,902             | 25.2                     | 34,879              | 5.5                      |
| 1994   | 777,772       | 22.7            | 591,745         | 76.1                     | 186,027             | 23.9                     | 46,435              | 6.0                      |
| 1995   | 931,805       | 19.8            | 674,700         | 72.4                     | 257,105             | 27.6                     | 8,806               | 0.9                      |
| 1996   | 665,810       | -28.5           | 507,355         | 76.2                     | 158,455             | 23.8                     | 7,085               | 1.1                      |
| 1997   | 565,869       | -15.0           | 444,038         | 78.5                     | 121,830             | 21.5                     | 3,887               | 0.7                      |
| 1998   | 542,765       | -4.1            | 423,987         | 78.1                     | 118,778             | 21.9                     | 4,883               | 0.9                      |
| 1999   | 513,347       | -5.4            | 411,777         | 80.2                     | 101,571             | 19.8                     | 4,390               | 0.9                      |
| 2000   | 478,042       | -6.9            | 364,760         | 76.3                     | 113,282             | 23.7                     | 4,585               | 1.0                      |
| 2001   | 437,906       | -8.4            | 331,023         | 75.6                     | 106,882             | 24.4                     | 6,697               | 1.5                      |
| 2002   | 448,130       | 2.3             | 322,998         | 72.1                     | 125,133             | 27.9                     | 12,493              | 2.8                      |
| 2003   | 440,526       | -1.7            | 317,455         | 72.1                     | 123,071             | 27.9                     | 19,920              | 4.5                      |
| 2004   | 434,899       | -1.3            | 323,707         | 74.4                     | 111,192             | 25.6                     | 29,250              | 6.7                      |
| 2005   | 418,987       | -3.7            | 314,288         | 75.0                     | 104,700             | 25.0                     | 31,264              | 7.5                      |
| 2006   | 418,539       | -0.1            | 340,385         | 81.3                     | 78,154              | 18.7                     | 36,504              | 8.7                      |
| 2007   | 461,486       | 10.3            | 395,958         | 85.8                     | 65,529              | 14.2                     | 43,306              | 9.4                      |
| 2008   | 506,046       | 9.7             | 425,705         | 84.1                     | 80,341              | 15.9                     | 58,962              | 11.7                     |
| 2009 n | 534,166       | 5.6             | 455,641         | 85.3                     | 78,526              | 14.7                     | 86,176              | 16.1                     |
| 2010 n | 580,336       | 8.6             | 502,168         | 86.5                     | 78,168              | 13.5                     | 90,423              | 16.3                     |

n: Cifras inconsistentes, toda vez que el monto de Nafin es mayor al total de la banca de desarrollo

Fuente: elaboración propia, con base en datos del Cuadro 15.A

Los años siguientes a la crisis financiera significaron un proceso lento de cambios significativos en el ámbito financiero y económico.

Inmediatamente después de la crisis bancaria, el crédito no se contrajo porque se refinanciaron los préstamos. En la mayoría de los casos, los bancos optaron por extender los plazos para aminorar la carga inmediata a los deudores, lo cual permitió mantener a flote el sistema financiero pero trasladando los costos a los clientes y al Estado, el cual acumuló una deuda superior a los 60 mil millones de dólares mediante el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).

La intención de contextualizar los cambios experimentados en Nacional Financiera es precisamente observar el fenómeno en todas sus dimensiones y entender de mejor manera las causas que motivaron la reestructuración corporativa. Nacional Financiera no fue ajena al proceso de cambio que vivió el sistema financiero, con sus aciertos y sus errores, como lo veremos en adelante.

En los siguientes apartados haremos una revisión cuantitativa y cualitativa de veintiún años que han marcado los cambios más significativos en la institución y un balance de los objetivos planteados en el programa impulsado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) -a solicitud de las autoridades mexicanas.

Es importante señalar que hemos dividido en tres periodos la trayectoria de Nafin, pues ciertamente podemos encontrar características específicas que definen la institución. Nuestro análisis parte de la información estadística disponible, misma que hemos deflactado a precios constantes de 1993 para facilitar su comparación en términos reales, pero ahonda en el contexto institucional para obtener una panorámica más abierta que nos permita comprender de mejor manera los cambios acontecidos. En esta investigación resulta importante mencionar los aspectos que pueden delinear el futuro de la institución, pero también resaltar las experiencias que pueden contribuir al mejor funcionamiento corporativo.

#### IV.1.1 La crisis: 1989-1994

A raíz de las crisis recurrentes de los años ochenta y de la adopción de un nuevo modelo de desarrollo económico, en 1989 el gobierno mexicano decidió orientar el objetivo corporativo de Nacional Financiera hacia las actividades del sector privado, poniendo énfasis en el incremento de la competitividad de las empresas, principalmente las Pequeñas y Medianas. En la búsqueda de este objetivo, Nafin pasó a banca de segundo piso, obligando a un recorte sustancial de personal y la fusión de algunos programas para simplificar procesos. Además, se restringieron las operaciones de restructuración, refinanciamiento y condonación de deudas a las estrictamente necesarias (NAFIN, 1993: 4).

En los siguientes años se incrementó sustancialmente la disponibilidad de crédito, el cual se canalizó mediante Intermediarios Financieros (Ifi's) tales como bancos, empresas de factoraje y arrendamiento, uniones de crédito y entidades de fomento. Estas entidades también crecieron de manera significativa: de apenas unas decenas a inicios de los noventa, en 1993 Nafin reportó alrededor de 271 inscritas en su padrón y en 1995 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) señala en un análisis alrededor de 500 (BID, 1995: 7). De 1990 a 1994 el financiamiento mostró una mejoría real superior a 883%, al pasar de 4 mil 723 millones a 46 mil 435 millones de pesos constantes (pesos de 1993) en créditos otorgados al sector privado (Cuadro 16).

Sin embargo, la cartera vencida igualmente aumentó de forma acelerada porque los créditos otorgados por las Ifi's no fueron calificados previamente ni supervisados, cobrados o las garantías se encontraban muy por debajo del valor otorgado en préstamo. Lo más preocupante sin embargo era que los intermediarios habían incurrido en irregularidades e incluso fraude. En agosto de 1995, la cartera vencida rondaba el 8% del total de los créditos otorgados por Nafin y en su inmensa mayoría (83%) se trataba de financiamiento otorgado

mediante intermediarios no bancarios (Íbid), quienes crecieron aprovechando la laxitud de las reglas de operación que posibilitaban el acceso a los recursos del banco de desarrollo hasta una relación máxima 40 a 1 sobre capital.

El diagnóstico del BID señala lo siguiente:

**1.36** *Mientras el patrimonio de NAFIN solo creció en 10% en términos reales, los pasivos se duplicaron. La deuda externa propia se multiplicó por un factor de 2,5 y la deuda interna por un factor de 3,8.*

...

**1.40 Aspectos institucionales.** *NAFIN ha llevado a cabo su estrategia aprendiendo y agregando funciones y personal sobre la marcha sin un enfoque integral de eficiencia operativa. Esto ha provocado que las Direcciones busquen objetivos y metas individuales, existan excesivos niveles jerárquicos, duplicaciones de actividades y funciones y una ineficiente distribución de cargas de trabajo. Asimismo, la capacitación está desvinculada de los retos gerenciales, y en algunos casos los beneficios al personal clave son claramente inadecuados. Los beneficios se otorgan más en función de la antigüedad que del mérito.*

**1.41** *En la administración de la cartera de segundo piso permanecía un enfoque hacia los subprestatarios como sujeto de crédito con la consecuente falta de criterios adecuados de solvencia en la selección de los intermediarios. No existían límites de exposición al riesgo que diferencien a las instituciones bancarias de acuerdo a sus niveles de riesgo. El proceso de crédito estaba disperso a través de muchas áreas y conllevaba excesivos pasos que involucraban a muchas personas, sin coordinación y supervisión integral. Adicionalmente, si bien no existe aún un grupo especializado en crédito que revise la cartera, ya se cuenta con los criterios que permiten su clasificación. Lo anterior trajo*

*como resultado un inadecuado análisis de riesgo de intermediarios e inconsistencias en la clasificación de la cartera.*

**1.42 Tecnología y sistemas.** *En general los sistemas se desarrollan por departamento sin una adecuada participación de los usuarios, con un avance lento en la instrumentación de programas estándares a nivel institucional, e insuficiencia de equipo. Todo ello resulta en la falta de integración de los sistemas, insatisfacción de los usuarios, y solicitudes de mantenimiento que desbordan la capacidad del área de Sistemas. La falta de integración es de alto costo, implica una alta probabilidad de errores, y dificulta la generación de informes gerenciales precisos y a tiempo.*

**1.43 Conclusiones.** *De la experiencia analizada se desprende una lección importante a nivel general: la institución llevó a cabo un proceso acelerado de cambio operativo sin realizar al mismo ritmo los ajustes internos. Esta conclusión se refleja tanto en los riesgos y costos financieros como en las ineficiencias institucionales y organizativas. (BID, 1995: 8)*

La crisis financiera de diciembre de 1994 repercutió con creces durante el siguiente año en el sistema bancario nacional, lo que puso en riesgo considerable a la mayor parte de las instituciones crediticias, aunque algunas, como los intermediarios financieros e incluso la propia Nafin, también se valieron de ese entorno para justificar sus pérdidas sin que pudiera ahondarse en las causas que dieron origen al incremento de la cartera vencida. Ciertamente, la SHCP y Nacional Financiera hicieron un diagnóstico<sup>40</sup> y análisis<sup>41</sup> de las operaciones financieras a través de Ifís en el periodo 1989-1994, que en el mejor de

---

<sup>40</sup> El subsecretario de Hacienda, Martín Werner, entregó el 2 de diciembre de 1997 a la Comisión de Programación y Presupuesto de la Cámara de Diputados, el diagnóstico de una evaluación integral de 221 de las 271 uniones de crédito inscritas en Nafin.

<sup>41</sup> Análisis elaborado por Nafin en 1994 donde señala que las Instituciones Financieras No Bancarias llevaron a cabo operaciones no regularizadas; los contratos, en un alto porcentaje, no fueron inscritos ante el Registro Público de la Propiedad; los créditos fraccionados estuvieron orientados al financiamiento de proyectos no elegibles y se hicieron préstamos superiores a lo acordado en los contratos respectivos; la documentación comprobatoria se elaboró a nombre distinto del acreditado y, en el caso de las garantías, éstas no eran suficientes para respaldar el crédito.

los casos sirvieron para ubicar algunas anomalías de los intermediarios financieros y algunos funcionarios encargados de la asignación de los recursos y la correcta aplicación de los mismos, no obstante lo sustancial para la presente investigación es que no se asimiló la experiencia de manera adecuada y en adelante sólo se retomaría la intermediación financiera mediante la banca comercial o instituciones afines, con la consiguiente limitación que ello genera para la ampliación del espectro de atención al segmento de las MIPYMES. A decir del análisis presentado por la SHCP en 1993, 45 instituciones no bancarias –de 271 registradas- concentraban 80% de la cartera crediticia. Al presentarse el desajuste financiero de finales del 94, 97% de la cartera presentó problemas de cobranza.

El diagnóstico de la SHCP concluye lo siguiente:

- a) Las Ifi's carecían de infraestructura financiera, operativa y administrativa adecuada;
- b) En su mayor parte, existía una fuerte dependencia de los recursos de Nafin y, en la mayoría de los casos, elevados costos financieros por pago de intereses moratorios, sanciones y penalizaciones.
- c) Las políticas y procedimientos de evaluación, seguimiento de créditos y cobranza legal, estaban establecidos de manera informal.
- d) La SHCP observó deficiencia en la formalización del crédito: expedientes indebidamente integrados, en algunos casos inexistentes y con falta de garantías.
- e) En un número importante de casos los beneficiarios del crédito eran apócrifos.
- f) Después de que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito entró en vigor, las uniones dejaron de presentar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sus programas anuales de trabajo, además de que los registros de

accionistas no estaban actualizados ni regularizados y tampoco se integraban debidamente los expedientes corporativos.

Por su parte, Nacional Financiera esgrime además las siguientes causas:

- a) Las Ifi's realizaban operaciones no regularizadas, pues en un alto porcentaje los contratos no fueron inscritos ante el Registro Público de la Propiedad.
- b) Los créditos fraccionados estuvieron orientados a proyectos no elegibles y se hicieron préstamos superiores a lo acordado en los contratos respectivos.
- c) La documentación comprobatoria se elaboró a nombre distinto del acreditado.

#### IV.1.2 El cambio: 1995-2000

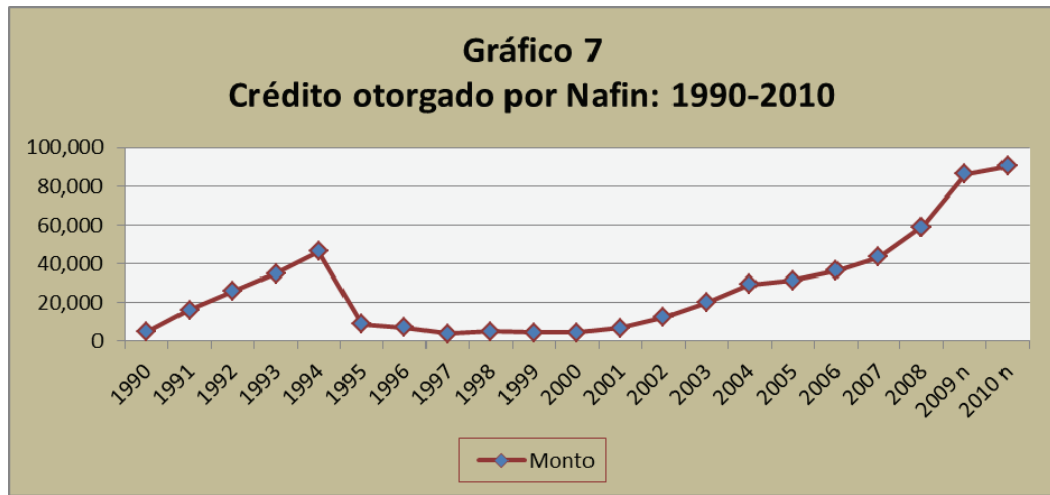
La respuesta de Nafin al súbito incremento de la cartera vencida fue la puesta en marcha del Programa de Fortalecimiento de Intermediarios Financieros no Bancarios en 1994, para evitar un desfaldo mayor, ordenar la operación de las Ifi's, reducir la cartera vencida y recuperar los créditos. En los hechos, sin embargo, el efecto inmediato<sup>42</sup> fue el recorte del financiamiento en términos reales que persistió hasta 2000 (ver Gráfico 3), mientras la cartera vencida aumentó hasta llegar a 11.7% (PRONAFIDE, 2008: 186).

Es importante mencionar que, en contraste al recorte crediticio de Nafin, el resto del sistema financiero incrementó los montos para el sector privado 20% durante 1995, de manera particular la banca de desarrollo lo hizo 38% y la banca privada 14%.

---

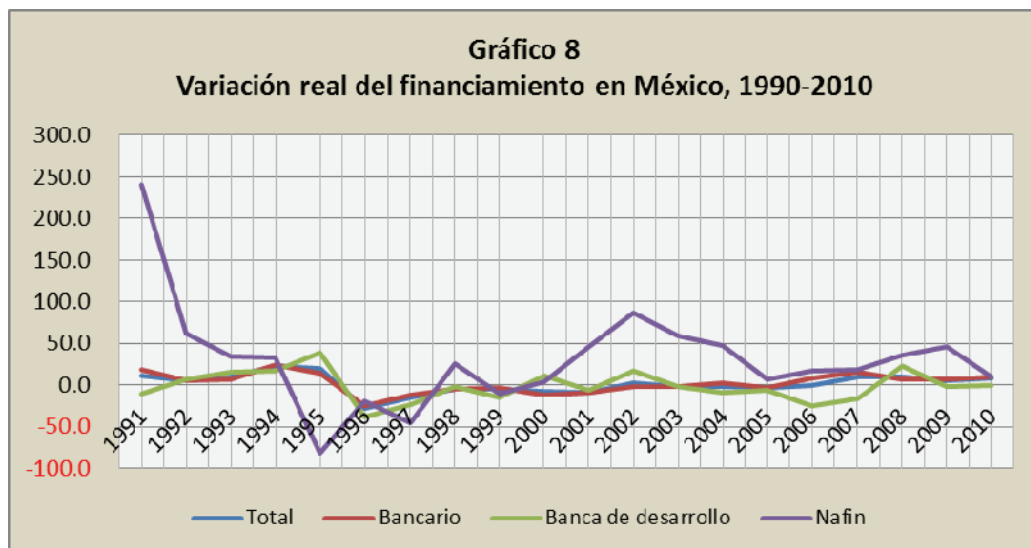
<sup>42</sup> Algunas empresas fueron intervenidas y sus directivos puestos enjuiciados, aunque fueron los menos: los montos que se investigaban rondaban los 20 mil millones de pesos mientras que el desfaldo superaba los 122 mil millones (1989-1993). Entre las empresas investigadas figuraban Havre, Unicreva y Unicref, éstas últimas propiedad Luis Yañez, cuñado del presidente de la República en turno.





Fuente: Elaboración propia, con datos del Cuadro 15.A

El crecimiento en los montos del crédito obedeció al refinanciamiento de los préstamos otorgados y no necesariamente a nuevos débitos, como puede comprobarse al revisar el detalle contable y el número de clientes beneficiados. Después de 1996 el sistema crediticio se contrajo de manera permanente durante los próximos 10 años por la adopción de medidas conservadoras en el otorgamiento de créditos, como puede observarse en el Gráfico 8, situándolo en niveles de los años ochenta.



Fuente: Elaboración propia, con cálculos del Cuadro 16.A

En el Cuadro 15 se puede observar con precisión que la participación porcentual de los agentes financieros en la estructura crediticia terminó con algunas variantes: la banca privada incrementó su participación de 70.7% a 76.3%, Nafin se mantuvo en 1% y la banca de desarrollo descendió poco más de 5 puntos, los mismos que ganó la banca privada. Estos números nos indican el principio y fin de la década, sin embargo a lo largo de los noventa las variaciones fueron constantes y Nafin llegó a representar en 1994 el 6% del crédito total, mientras que la banca de desarrollo presentó una disminución importante de los recursos otorgados en términos reales en 1991 y, salvo pequeños cambios, su tendencia marcadamente se presentó a la baja.

La caída en el financiamiento de Nafin también afectó de manera distinta los programas sectoriales. Así, durante este lustro los sectores Comercio y Servicio resintieron con mayor fuerza la disminución de recursos, mientras que por tamaño de empresa, prácticamente todas padecieron la astringencia de créditos aunque, como es natural, las empresas de mayor tamaño lo hacen menos porque tienen otras fuentes de financiamiento como son los proveedores y la banca comercial. Estadísticamente, las empresas de mayor tamaño aumentaron su participación porcentual pero este número es muy relativo porque el monto total mostró tasa negativa de crecimiento.

La astringencia crediticia estuvo acompañada de la instrumentación del Programa de Modernización y Consolidación Corporativa de Nacional Financiera, operado bajo la supervisión y con recursos en préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (préstamo 911/OC-ME), el cual consideró la realización del Plan Estratégico Institucional y “la ejecución de nueve proyectos prioritarios de cambio que enmarcaron un total de 36 iniciativas” (INFORME NAFIN, 2000: 33). Entre los aspectos más relevantes de dicho programa, podemos señalar los siguientes:

- a) Adopción de principios de la banca comercial como el de complementariedad y subsidiaridad. (Íbid)
- b) Implementación de medidas de transparencia.
- c) Inclusión de indicadores financieros afines a la banca comercial.
- d) Reorientación de objetivos de la institución, para evitar el riesgo de perder su viabilidad operativa.
- e) Instrumentación de sistemas informáticos para la estandarización de procesos y facilitación del análisis de la información.
- f) Ejecución del Sistema de Recuperación y Administración de Cartera (Sirac).
- g) Perfeccionamiento en la operación con los intermediarios financieros.
- h) Operación del Sistema Integral de Proyectos de Inversión (SIPI).
- i) Implementación de comités especializados en administración de riesgos de crédito y de mercado.

Al año 2000, 24 de las 36 iniciativas de cambio se habían implementado, nueve más estaban en proceso, dos en licitación y una más (la relativa a la automatización del flujo de información del proyecto de crédito) comenzaría a ejecutarse al concluir las iniciativas correspondientes al área. En consecuencia, el monto del financiamiento comenzó a incrementarse a partir de este año, aunque deberían pasar ocho más para equipararse al registrado en 1994.

Debe destacarse que la reorganización institucional así como el nuevo enfoque corporativo aumentó la productividad y permitió ajustar el número de empleados: en 2000 Nafin empleó a 1 mil 572 personas, 53% menos que en 1994. La productividad del trabajo sería en adelante otro indicador para la toma de decisiones corporativas.

Por último es importante señalar que en 2000 se atendieron menos de la quinta parte de las empresas que en 1995, pero si los datos se comparan respecto a 1994 el cambio es dramático: el 2000 no representa ni el 6% de las empresas atendidas en el año que comenzó la crisis financiera. Como hemos observado en otros indicadores, Nafin terminó los noventa en niveles de los años ochenta. Estadísticamente podría hablarse de una década perdida, sin embargo, en términos de esta investigación, es claro que hay un saldo positivo en cuanto a la experiencia y la implementación de un programa de hondo calado que sentó las bases de un nuevo proceso de desarrollo, como podremos observar detenidamente en los siguientes apartados.

#### IV.1.3 Balance institucional: 2001-2010

En la primera década del nuevo siglo las tasas de crecimiento del financiamiento al sector privado por parte de Nafin son positivas y sostenibles, incluso aceleradas en medio de los sexenios de la administración pública federal, sin que ello signifique una plena recuperación respecto a 1994 pues apenas en 2008 observamos en términos reales un monto superior al registrado en aquel año, como puede concluirse al deflactar las cifras de los informes anuales de actividades, donde el monto más alto de créditos facilitados por Nafin a las empresas en los años noventa sólo pudo ser superado en 2008, cuando Nafin otorgó 58 mil 962 millones de pesos (ver Cuadro 16). Y si bien el ritmo de crecimiento de los últimos años nos hace pensar en el inicio de un nuevo periodo institucional, es conveniente adentrarse en los detalles para determinar la sostenibilidad del crecimiento en el largo plazo.

En estos diez años, la tasa de crecimiento del financiamiento al sector privado no bancario promedió 2.1% anual, lo que significa que en términos reales el monto se incrementó 21.4%, una cifra modesta que

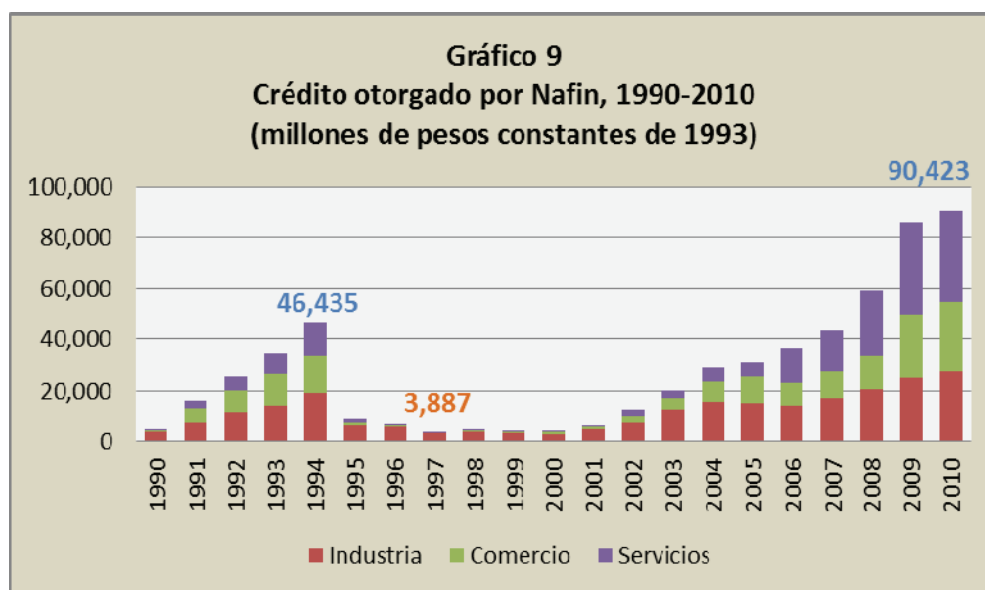
ha permitido alcanzar máximos históricos en los últimos años. De esta forma Nafin ha podido recuperar terreno frente a otras instituciones de desarrollo e incluso frente a la banca privada. Los servicios a las empresas han venido cambiando, sobre todo en cuanto a la atención a clientes, disponibilidad de información y medios de enlace. A diferencia de 1994, en los últimos años Nafin destina sus recursos mediante intermediarios financieros bancarios y algunos no bancarios, pero extensiones de bancos, evitando al máximo el riesgo incurrido a principio de los noventa, lo que ha permitido reducir la cartera vencida a menos de 5% (PRONAFIDE, 2008: 186).

En los últimos años destaca la labor para crear un sistema de atención telefónica en el cual asiste a más del 95% de sus usuarios (2007); el desarrollo de su sitio en internet, que le ha llevado a ganar el Premio de la Cumbre Mundial (*World Summit Award*); asimismo, ha sido reconocida con el Premio Nacional de Calidad 2006 y el Premio Innova (2004), ambos otorgados por el gobierno federal. En 2003 obtuvo la certificación ISO-9001: 2000.

Como puede observarse también en el Cuadro 16, Nafin ha ganado terreno en el mercado crediticio mexicano al pasar del 1% de participación a más del 11%. El resto de los agentes pertenecientes a la banca de desarrollo por su parte y guardando la debida cautela metodológica en esta investigación, han disminuido paulatinamente su presencia; la banca comercial ha incrementado sustancialmente su participación pero sin lograr superar en términos reales los montos de mediados de la década de los noventa. Si lo medimos en cuanto al número de empresas atendidas por Nafin, el crecimiento igualmente es exponencial: en 2001 Nafin atendió 8 mil 226 empresas y en 2010 1 millón 646 mil 581 empresas.

Cabe mencionar que desde el punto de vista sectorial, observamos un cambio importante de Nacional Financiera, la cual incrementó con creces la atención y el monto de los créditos a los sectores Servicios y

Comercio (Gráfico 9), con lo cual ha dejado atrás la lógica industrial que predominó hasta los años ochenta, de hecho el monto más importante de crédito al término de 2010 fue canalizado al sector Servicios. Y en lo que respecta al tamaño de las empresas, podemos observar que la tendencia ubica a la Gran Empresa en el orden del 20% del total de créditos otorgados; por su parte, la Mediana Empresa ha ganado terreno de manera consistente hasta ubicarse en 2010 en 28% y las Micro y Pequeñas empresas han fluctuado a lo largo del periodo entre 30% y 20%, respectivamente.



Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 20.A

En los montos analizados está excluido el crédito al sector público (dado el interés de nuestra investigación), sin embargo es necesario apuntar para delinear con mayor claridad el nuevo perfil de Nacional Financiera que las cifras reflejan una disminución considerable año con año, haciendo del crédito al sector privado su principal fuente de operación y utilidad. Asimismo, en el total del crédito otorgado

observamos tres rubros que destacan por la concentración de los flujos: Cadenas Productivas, Programa de Garantías y Descuento Tradicional, los cuales representaron respecto del total 48.9%, 39.6% y 6.3%, respectivamente. Particularmente es de resaltar el crecimiento del Programa de Garantías: Al cierre de 2010, el 55% del saldo total de la cartera de crédito de la banca comercial a las Mipymes contaba con el respaldo del Programa de Garantías de Nafin (INFORME NAFIN, 2010: 15). Asimismo, Cadenas Productivas, programa instituido en 2002 (anteriormente existía un programa similar denominado “Desarrollo de Proveedores”), se ha posicionado como el principal servicio financiero de Nafin, pasando de representar cerca de una tercera parte cuando se puso en marcha a la mitad de los créditos otorgados en 2010.

Desde el punto de vista financiero, a partir de 2001 se observa una utilidad creciente en sus operaciones hasta llegar, en 2007, a una utilidad neta anual equivalente a 840 millones de pesos. No obstante, Nafin no ha disminuido su tasa de interés activa y sus actividades de fomento son significativamente menores en cuanto al impacto en la economía.

#### IV.1.3.1 Programas Nafin para las PYMES y evolución cuantitativa

Al año 2010, Nacional Financiera brindó apoyo a las PYMES mediante distintos servicios, enfocados, principalmente, al financiamiento. A continuación enunciamos los servicios disponibles y sus características, dejando de lado aquellos productos y servicios que ofrece esta banca de desarrollo para otros sectores distintos a las PYMES:

##### 1. Programa de Garantías

Es un programa que incentiva el otorgamiento de créditos a las Pequeñas y Medianas empresas, toda vez que Nacional Financiera comparte el riesgo asumido por los intermediarios financieros, los

cuales sumaron, en 2010, más de 130, entre bancos, Sofomes, uniones de crédito, arrendadoras, factorajes e intermediarios especializados. El modelo de operación contempla la participación de otras entidades como la Secretaría de Economía, los gobiernos estatales y, en algunas ocasiones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las cuales aportan una cantidad en proporción a lo otorgado por Nafin, lo que constituye un fondo de contragarantía bajo la administración de esta última. La garantía otorgada por Nacional Financiera fluctúa entre 50% y 70% del crédito otorgado por el intermediario financiero. En este mismo año, el saldo inducido (monto expuesto más el garantizado) fue de 75 mil 278 millones de pesos, como lo muestra el Cuadro 16, lo que significa un incremento en términos reales de 294% en los últimos cinco años ó 40% en promedio anual para este periodo.

| <b>Cuadro 16</b>                               |        |        |        |        |        |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Saldo de crédito inducido por garantías</b> |        |        |        |        |        |
| <b>(pesos constantes de 2010)</b>              |        |        |        |        |        |
|  | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   |
| Saldo expuesto                                 | 8,367  | 18,521 | 26,477 | 35,783 | 47,576 |
| Garantía                                       | 10,735 | 16,959 | 26,056 | 30,115 | 27,702 |
| Saldo inducido                                 | 19,103 | 35,480 | 52,533 | 65,898 | 75,278 |

Fuente: Elaboración propia con datos de: INFORME NAFIN, 2010: 16

En 2010, el 55% de la cartera de crédito a las MIPYMES contaba con el respaldo de Nacional Financiera (INFORME NAFIN, 2010: 15). Si observamos por sectores, el crecimiento no ha sido homogéneo entre las empresas, sino que las Pequeñas han sido las más beneficiadas al pasar de una proporción de 20% a 49% en su participación en el Saldo Inducido; por el contrario, las Medianas disminuyeron su participación de 20% a 5%, las Grandes de 15% a



6% y las Microempresas de 45% a 40% (EVALUACIÓN DE NAFIN 2011: 35).

El mayor problema, sin embargo, se observa en el otorgamiento mismo del crédito mediante los intermediarios financieros, pues las tasas de interés distan de ser un estímulo a la inversión productiva y particularmente un apoyo a las empresas de menor tamaño. Mediante una investigación propia a mediados de 2011 se pudo constatar el diferencial en las tasas de interés para el caso de los principales bancos que operan en nuestro país, los resultados se muestran en el Cuadro 17.

| <b>Cuadro 17</b>   |       |         |         |        |
|--|-------|---------|---------|--------|
| Tasa de interés de la banca comercial a Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas, junio 2011 |       |         |         |        |
| Banco/empresa  | Micro | Pequeña | Mediana | Grande |
| BBVA BANCOMER  | 9.4   | 8.6     | 8.4     | 6.9    |
| BANAMEX  | 9.7   | 9.8     | 8.0     | 7.4    |
| BANORTE  | 9.3   | 10.2    | 8.8     | 7.2    |
| HSBC   | 17.7  | 12.1    | 8.5     | 7.0    |
| INBURSA  | 12.4  | 7.5     | 7.5     | 6.5    |
| SANTANDER  | 11.5  | 8.9     | 8.4     | 7.1    |
| SCOTIABANK   | 6.5   | 7.7     | 7.8     | 7.4    |

Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse, a excepción de Scotiabank, entre más pequeña es una empresa más alto el costo del financiamiento, siendo que son las que mayores dificultades tienen para allegarse de fuentes de crédito. Todo hace pensar que el riesgo incrementa sustancialmente el costo del financiamiento, a pesar de las garantías otorgadas por Nacional Financiera y otras entidades públicas, lo que

indica los límites de los programas públicos implementados y la necesidad de readecuarlos. Un estudio similar aunque de mayor consistencia metodológica realizado en conjunto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores presentan los siguientes resultados:

*... las tasas promedio de la banca comercial varían según el tamaño de las empresas: para microempresas se ubican entre 16,3% y 26,8%; para pequeñas empresas, entre 11,1% y 17,3%, y para medianas, entre 8,8% y 13,2%. (CEPAL-CNBV, 2012: 36)*

El Cuadro 18, en tanto, da cuenta de los montos destinados a dicho programa y el número de beneficiados: A partir de 2007 prácticamente se está duplicando anualmente el monto total, pero el número de beneficiarios aumentó de manera exponencial.

| <b>Cuadro 18</b>   |            |            |            |            |             |             |
|--|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| <b>Monto destinado y número de beneficiados del Programa Garantías</b> |            |            |            |            |             |             |
| <b>(Pesos corrientes)</b>  |            |            |            |            |             |             |
|  |            | 2006       | 2007       | 2008       | 2009        | 2010        |
| Monto  | 26,193,031 | 39,794,602 | 40,513,268 | 85,763,364 | 176,759,684 | 200,086,523 |
| Beneficiarios  | 21,870     | 67,631     | 152,142    | 73,456     | 257,406     | 630,299     |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

## 2. Cadenas productivas

La base de operación de este programa es el factoraje, el cual consiste en adquirir derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes o servicios, a cambio de un porcentaje del mismo. Al adquirir los

documentos para cobrarle al deudor, las empresas que realizan el factoraje pagan o adelantan dinero al dueño del derecho de cobro, reteniéndole un importe por el servicio.<sup>43</sup> Este programa ha sido el de mayor impulso por parte de los directivos de Nafin y el que ha ganado mayor número de reconocimientos de firmas especializadas, organismos internacionales y la Presidencia de la República.

Nafin busca con este servicio facilitar la vinculación de empresas de gran tamaño, denominadas Empresas de Primer Orden (EPO's), así como dependencias o entidades del Gobierno Federal y gobiernos estatales o municipales con sus proveedores, otorgándoles liquidez para incentivar su operación. Nacional Financiera lo puso en funcionamiento en 2001 y a la postre recibió el reconocimiento Gartner Inc., como un caso de éxito en apoyo a las PYMES. La base de operación del programa son los sistemas informáticos, la atención telefónica y el fomento de la competencia entre los intermediarios financieros por otorgar la tasa de descuento más baja. El beneficio para las EPO's y dependencias o entidades públicas consiste en desarrollar una red de proveedores con servicios integrales y competitivos; la ventaja para los proveedores radica en la disponibilidad de recursos para llevar a cabo sus operaciones, pues tan solo en 2010 se canalizaron 1 mil millones de pesos diarios (Íbid), además de acceder a otros servicios de Nafin como capacitación y asistencia técnica.

El funcionamiento de este programa resultó más práctico a partir de la implementación de las operaciones vía internet. Mediante la plataforma electrónica Nafin, los proveedores ingresan sus facturas y las cobran inmediatamente en el banco de su elección, mientras los deudores programan con mayor facilidad la liquidación de sus deudas y facilitan las operaciones de su tesorería. Las últimas innovaciones han consistido en la puesta en operación de la línea 01 800 CADENAS y el

---

<sup>43</sup> [http://www.banxico.org.mx/CatInst\\_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=19&seccion=2](http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=19&seccion=2)

buzón electrónico concentrador [altabases@nafin.gob.mx](mailto:altabases@nafin.gob.mx), donde pueden dirigirse aquellas personas que quieran darse de alta.

**Cuadro 19**

**Monto destinado y número de beneficiados del Programa Cadenas Productivas  
(Pesos corrientes)**

|               | 2005       | 2006        | 2007        | 2008        | 2009        | 2010        |
|---------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Monto         | 79,942,682 | 103,267,673 | 134,776,639 | 162,528,344 | 204,772,867 | 247,149,383 |
| Beneficiarios | 15,046     | 15,129      | 19,288      | 22,087      | 24,947      | 25,850      |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

En 2010 Nafin dispuso recursos para este programa equivalentes a 247 149 383 pesos, viéndose favorecidas 25 850 personas físicas y morales que se inscribieron en el programa. El Cuadro 19 nos permite observar el crecimiento constante de los montos y número de beneficiarios, de lo cual resulta una tasa de crecimiento media anual de 41.8%, lo que permitió triplicar su monto en este periodo (209%). Las empresas proveedoras de bienes y servicios se vieron favorecidas bajo tres modalidades, como a continuación se detalla:

a) Programa de compras del Gobierno Federal a PYMES

Este programa está dirigido a personas físicas y morales que proveen bienes y servicios al Gobierno Federal, recibiendo de parte de Nafin acceso a financiamiento, capacitación y asistencia técnica. El Gobierno Federal dispuso por ley que a partir de 2007 todas las transacciones que realizara la Administración Pública Federal lo hiciera mediante este esquema, por lo cual en 2010 el 26% del monto total destinado a Cadenas Productivas se dirigió a las compras del Gobierno

Federal, sirviendo como intermediarios 29 instituciones bancarias y no bancarias.

b) **Financiamiento de Contratos a PYMES proveedoras del Gobierno Federal**

Instrumentado en 2009, este programa está dirigido a las empresas que han celebrado un contrato con el Gobierno Federal para proveerle de un bien, servicio u obra, para financiarles hasta el 50% del monto total establecido en el contrato. Siete bancos operan actualmente como intermediarios. El registro de los contratos los inició la Secretaría de Economía en julio de 2009, la estadística de los contratos financiados a partir de 2010.

| <b>Cuadro 20</b>  |                                     |   |                            |
|---|-------------------------------------|---|----------------------------|
| <b>Financiamiento de Contrato a PYMES proveedoras del Gobierno Federal (millones de pesos corrientes)</b> |                                     |   |                            |
| <b>Año</b>  | <b>Compras del Gobierno Federal</b> | <b>Monto otorgado para el Financiamiento de Contratos</b> | <b>Financiamiento en %</b> |
| 2010  | 61,451                              | 576   | 0.94                       |
| 2011  | 82,170                              | 2,328   | 2.83                       |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

c) **Cadenas Productivas Regionales**

El éxito del programa de Cadenas Productivas ha llevado a Nacional Financiera a ampliar sus horizontes y replicar el modelo en otros mercados, como lo son los proveedores de los gobiernos estatales y municipales así como de las empresas privadas. De tal forma que en 2010, la dirección de Nafin

implementó algunos cambios para fortalecer el trabajo regional, en primera instancia reubicando tres estados (Querétaro, Tlaxcala y Puebla) a la Región Centro y fortaleciendo las actividades de los Consejos Consultivos y de las oficinas de Nafin en la República Mexicana para incrementar la promoción de los servicios financieros de Nafin a las MIPYMES. Al cierre del año se registraron 350 cadenas productivas privadas y 150 cadenas públicas a cargo de la Red de Promoción.

### 3. Crédito Tradicional y Descuento

Es una opción para las Pequeñas y Medianas Empresas con más de dos años de antigüedad que requieran financiarse, aunque algunos intermediarios financieros ofrecen crédito para empresas nuevas (UNICRECE), sea para capital de trabajo o para adquirir activos fijos. En 2010 representó 28% del saldo total de la cartera de crédito otorgado al sector privado, con un monto superior a los 31 953 173 pesos.

Para el otorgamiento de este crédito existen algunas opciones donde no se requiere garantía hipotecaria, como tradicionalmente la banca comercial lo exige. La Tasa de Crecimiento Media Anual para este programa se ubica en 13% en los últimos cinco años, aunque ha sido en 2007, 2008 y 2009 donde hubo un crecimiento acelerado, mientras que en los años 2006 y 2010 registra tasas negativas. Por número de beneficiarios, observamos una caída en 2007 y un brinco abrupto en 2009; en 2010 no logran sostenerse ni el monto ni el número de beneficiados.

**Cuadro 21**

**Monto destinado y número de beneficiados en Crédito tradicional y Descuento de Nafin  
(Pesos corrientes)**

|               | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       |
|---------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Monto         | 19,360,816 | 16,516,609 | 24,340,684 | 31,656,870 | 40,009,800 | 31,953,173 |
| Beneficiarios | 2,741      | 1,879      | 1,328      | 2,337      | 4,612      | 2,613      |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

Actualmente, 35 intermediarios financieros operan este programa (Cuadro 22) y el costo del financiamiento va desde TIIIE+6 puntos más una comisión por apertura que va del 1 al 2% (Interacciones), hasta 90% de tasa de interés anual (Compartamos Banco). Cabe mencionar que el intermediario financiero que ofrecía la tasa más baja, a saber, la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, FUNTEC, A.C., lo hacía al 6% anual, según indica la página de Nafin, pero en 2012 no está otorgando créditos porque se encuentra recuperando cartera vencida, como pudo ser constatado en esta investigación mediante una visita personal a la asociación.

**Cuadro 22**

**Intermediarios financieros que operan el crédito PYME de  
Nacional Financiera**

|                 |                  |          |                       |
|-----------------|------------------|----------|-----------------------|
| Afirme          | Inbursa          | Banregio | Compartamos Banco     |
| Banco del Bajío | Santander        | FAMSA    | Banco Amigo           |
| Bancomer        | Interacciones    | HIRPYME  | Mercurio              |
| Banamex         | BX+              | Multiva  | Banca Mifel           |
| Banorte         | Invex            | Dabsa    | Caja Rio Presido      |
| Banco Azteca    | IXE              | Ficen    | Unicre                |
| HSBC            | Mi Banco Autofin | Foprode  | Toyota Financiamiento |
| Banca Mifel     | Crédito Real     | Monex    | Service               |
| Bansi           | Scotiabank       | Funtec   |                       |

#### 4. Programas sectoriales

Tienen como propósito alentar el desarrollo empresarial en sectores específicos de la economía. En 2010 operaban los siguientes: Programa de Sustitución de Electrodomésticos, Masa y Tortilla, Programa de Apoyo al Sector Automotriz, Renovación del Parque Vehicular, Financiamiento a la Educación Superior y Desarrolladoras de Software. Todos los programas, a excepción del último, están orientados al impulso de microempresarios y a la promoción de prácticas sustentables en el hogar en el caso del primer programa. Otro programa focalizado a un sector de la Economía es el del Cuero y Calzado, pero sólo se lleva a cabo en el estado de Guanajuato. El único programa nacional dirigido a un sector específico es el que a continuación se desarrolla.

##### a) Apoyo a Empresas Desarrolladoras de Software

En coordinación con la Secretaría de Economía, mediante el Fondo Prosoft, Nacional Financiera pone a disposición de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas el financiamiento para alentar la creación de software y servicios relacionados. Los recursos pueden dirigirse a capital de trabajo o equipamiento, además de que las empresas inscritas pueden acceder a la promoción de sus servicios mediante los medios electrónicos de Nafin y a orientación empresarial.

Por medio de la página de internet sólo se obtuvo la información de un intermediario financiero que promueve este programa y facilita el financiamiento: HYR PYME Sofol. Y mediante una solicitud de información pública-gubernamental se obtuvo el número de créditos otorgados,



el número de beneficiarios y el monto anual destinado al programa, mismos que se agrupan en el cuadro siguiente:

| <b>Cuadro 23</b>  |        |        |        |        |        |        |        |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Número de créditos, beneficiarios y monto total otorgado al programa</b> |        |        |        |        |        |        |        |
| <b>Empresas Desarrolladoras de Software (miles de pesos corrientes)</b>     |        |        |        |        |        |        |        |
|   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   |
| Créditos  |        |        |        |        |        |        |        |
| otorgados   | 7      | 50     | 77     | 80     | 90     | 44     | 10     |
| Beneficiarios   | 7      | 25     | 31     | 29     | 25     | 22     | 10     |
| Montos  | 17,150 | 59,150 | 78,870 | 76,497 | 74,894 | 45,100 | 18,700 |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

## 5. Banca de Inversión

En 2010, Nafin desarrollaba su actividad en este rubro mediante siete programas: Banca de Gobierno, Capital de Riesgo, Proyectos Sustentables, Garantía Bursátil, Apoyo a Emprendedores, Asesoría Especializada y Al Invest, sin embargo sólo tres de ellos están dirigidos a las Pequeñas y Medianas empresas, a saber:

### a) Capital de riesgo

Recursos y financiamiento dirigido a fondos de capital privado que a su vez financien a PYMES.

### b) Programa de apoyo a emprendedores

Este programa es apoyado por la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Tiene como propósito constituir un fondo para apoyar de diez a quince fondos que capitalicen empresas innovadoras con alto

potencial de crecimiento recién constituidas o en etapa temprana de desarrollo, pudiendo ser tanto tecnológicas como no tecnológicas. Se pretende alcanzar en 2015 una inversión superior a los mil millones de dólares, para lo cual se han firmado acuerdos de colaboración con la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP) y la Corporación Mexicana de Inversiones de Capital en las últimas fechas.

Actualmente, los fondos provienen del CONACYT y Nacional Financiera no ha destinado recursos para este programa, simplemente ha sido coadyuvante. Cabe mencionar que el número de beneficiarios de este programa es muy bajo desde 2005 que se instauró: apenas 32, siendo 2009 el año que más créditos se otorgaron: 11 en todo el año<sup>44</sup>.

c) Al Invest

En cofinanciamiento con la Unión Europea, este programa tiene la finalidad de promover la competitividad de las empresas y la calidad en la gestión empresarial de las PYMES. El monto destinado por Nafin a las empresas, sin embargo, es muy bajo. De 2005 a 2011 a cada empresa (en promedio) se le otorgó un crédito equivalente a 2 mil 645 pesos, considerando que el monto total asignado a este programa fue de 15 millones 799 mil 294 pesos y el número de empresas beneficiadas fue de 5 mil 973, según la representante del Eurocentro Nafin<sup>45</sup>. Si lo analizamos de manera cronológica (Cuadro 24), podemos observar que en 2007 hay una caída en el número de beneficiarios aunque no del monto total otorgado, el cual se incrementó 79% respecto al año anterior; sin embargo, en 2008 cae el número de beneficiarios y el

---

<sup>44</sup> Respuesta a la solicitud de información No. 067800006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI. 2005: 4; 2006: 5; 2007: 3; 2008: 5; 2009: 11; 2010: 4, y; 2011: 0.

<sup>45</sup> Respuesta a la solicitud de información No. 067800006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

monto total otorgado por este programa. Lo cierto es que en estos años el monto destinado a este programa aumentó 157%, promediando anualmente un crecimiento cercano a 26%, si bien el número de beneficiarios mostró un ligero saldo positivo (18%) en siete años.

**Cuadro 24**

**Beneficiarios y monto total otorgado al programa**

**Al Invest (pesos corrientes)**

|               | 2005      | 2006      | 2007      | 2008    | 2009      | 2010      | 2011      |
|---------------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Beneficiarios | 1,174     | 1,194     | 150       | 42      | 538       | 1,485     | 1,390     |
| Monto         | 1,715,020 | 1,777,503 | 3,169,154 | 144,000 | 1,996,682 | 2,577,605 | 4,419,330 |

Respuesta a la solicitud de información No. 0678000006312 presentada por el C. Guillermo Bustamante Vera mediante el IFAI

6. Desarrollo empresarial

Nacional Financiera promueve el desarrollo de las empresas y la gestión empresarial de calidad a partir de distintos servicios. A continuación, los servicios y sus características más sobresalientes:

a) Asesoría especializada

Mediante asesores especializados en materia financiera, Nacional Financiera pone a disposición de las Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas, así como entidades gubernamentales, ingeniería financiera, elaboración de proyectos y concesión de los mismos. Mediante este servicio se busca apoyar la realización de estudios financieros integrales, así como la estructuración y coordinación de proyectos y servicios que permitan el crecimiento y capacidad de ejecución de las empresas, entidades públicas y privadas en los mercados financieros y de capitales. Esta asesoría es de utilidad en el caso de fusiones, compraventa de empresas, escisiones, alianzas estratégicas, reestructuras financieras y

búsquedas de capital, a través de servicios de ingeniería financiera, valuación de empresas y asesoría financiera y de estructuración.

b) Capacitación empresarial

Se promueve en dos formatos: en línea y presenciales. El Cuadro 25 muestra la lista de los cursos que se ofrecen a las PYMES.

| <b>Cuadro 25</b>   |                                    |                                     |                                      |
|--|------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>Cursos de Capacitación Empresarial impartidos por Nafin</b> |                                    |                                     |                                      |
| Cultura emprendedora<br>(en línea)                             | Cursos presenciales                |                                     |                                      |
| <a href="#">Forma tu microempresa</a>                          | Cultura crediticia                 | Forma tu microempresa               | Qué tipo de sociedad mercantil       |
| <a href="#">Mujeres emprendedoras y empresarias</a>            | Cultura emprendedora               | Proceso de mejora PYMES             | Técnicas de investigación de mercado |
| <a href="#">Trece pasos para hacer tu plan de negocios</a>     | Habilidad empresarial              | Problemas legales                   | Alternativas de negocio-PYMES        |
| <a href="#">Qué tipo de sociedad mercantil me conviene</a>     | El ABC del crédito                 | Promoción eficiente de productos    | ¿Cómo venderle al gobierno?          |
| <a href="#">20 Pasos Para Abrir Tu Tienda De Abarrotes</a>     | Cultura de calidad                 | Mujeres emprendedoras y empresarias | Cómo compra el Gobierno              |
| <a href="#">20 Pasos Para Iniciar o Mejorar Tu Restaurante</a> | ¿Calificas para el crédito?        | Trece pasos-Plan de negocios        | Conduce bien tu negocio              |
|  | Consíguete un crédito              | Determina bien tus costos           | 20 pasos para abrir tu tienda        |
|  | Qué hago con (mi) empresa familiar | Justo a tiempo                      | Cómo vender en la PYME               |

### c) Herramientas de negocio

El sitio [www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx) dispone de una página donde los usuarios pueden encontrar algunos métodos para conocer su negocio y emplear algunas mejoras. En esencia se trata de herramientas cuantitativas para la evaluación del negocio, su capacidad crediticia, el rendimiento de sus inversiones financieras y el costo financiero, así como algunas cualitativas para el mejor desempeño de los recursos humanos, tales como formularios y materiales de lectura. Nafin también pone a disposición de los usuarios, previo registro, la asesoría de un experto (Ejecutivo PYME) mediante un correo electrónico que deberá ser contestado en menos de 72 horas.

## 7. Programas contracíclicos y emergentes

Estos programas se pusieron en operación a partir de las amenazas externas e internas en 2008. La crisis financiera internacional obligó a las autoridades mexicanas a emprender acciones que dotaran de liquidez a la economía y promovieran la producción; por su parte, la amenaza de epidemia del virus AH1N1 desalentó la economía interna, particularmente en el centro del país, donde se genera la mayor dinámica de la economía, y disminuyó la venta de todos los sectores de la economía pero con especial énfasis en el sector comercio y turismo. De ahí que el Gobierno mexicano destinara una partida adicional de recursos para que las empresas pudieran hacer frente a la volatilidad de los mercados internacionales, se proveyeran de divisas, hicieran frente a sus deudas a pesar de la falta de liquidez e incluso expandieran sus actividades con la obtención de un nuevo crédito. De tal importancia ha resultado este programa que posterior a la fecha de inicio se le han destinado más recursos.

## Capítulo V

Conclusiones: Alcances y deficiencias de Nafin en el apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas en México.

1. El sistema económico capitalista o de libre mercado está lejos de ser un orden “natural” como lo concebía Adam Smith, es más bien el resultado de procesos históricos que devinieron en la acumulación y reproducción del capital, eso sí, con mucho mayor eficacia que sus antecesores para incrementar la producción y el consumo.
2. En este proceso, los economistas clásicos omitieron en su análisis el factor central: el empresario, reivindicado con tino por Schumpeter porque juega un papel crucial al combinar el resto de los factores, a saber: tierra, trabajo y capital, y de su eficacia dependerá la productividad y el beneficio.
3. El empresario no sólo planifica y organiza, como apuntó Alfred Marshall, el primero que introdujo el término en la función de producción, sino que innova, desarrolla y con esa capacidad impulsa al resto de la economía hasta que observamos que asciende a un estrato superior, como señala Schumpeter.
4. El capitalismo, como sistema, está lejos de crecer de forma uniforme, más bien presenta distorsiones que se manifiestan en crisis, estancamiento o contracciones del PIB como parte de su desenvolvimiento, de ahí la tendencia cíclica. Algunas de estas fallas son corregidas por el propio mercado, otras deben subsanarse con la intervención del Estado.
5. Adicionalmente, el empresario es un individuo identificado sociológicamente con una cultura, la del emprendimiento, la organización y la competencia, que no surge de manera espontánea sino como resultado de condiciones históricas anteriores, como también lo es la acumulación del capital, que en países periféricos como el nuestro se van adaptando, no sin dificultades y contradicciones.

6. En épocas recientes, esta afirmación ha sido retomada en el análisis económico y en la formulación de recomendaciones para elaborar políticas públicas por organismos internacionales como el Banco Mundial, quien reconoce la necesidad de formar capacidades –y no solo acumular capital- así como incentivos de mercado, instituciones e inversiones complementarias para el aumento de la productividad.
7. La banca de desarrollo ha jugado un papel importante en este sentido, pues a diferencia de la banca comercial su objetivo trasciende al de asignar eficientemente el recurso de los ahorradores a los demandantes de crédito. Como tal, es un instrumento del Estado para corregir fallas propias del mercado, alentar el desarrollo de nuevas ramas de la economía e incentivar el crecimiento de nuevos participantes, sea en sectores complementarios o en áreas de innovación productiva.
8. Es necesario señalar que en el caso de la economía mexicana, el desarrollo empresarial se encuentra en un estado incipiente, lo que puede probarse al observar el universo de empresas (una empresa por cada 23 personas, frente a una empresa por cada 14 personas en Estados Unidos de Norteamérica e igualmente en España) y la falta de consolidación de las mismas (las posibilidades de éxito de una empresa en México rondan el 30%).
9. Tal es el caso que en las primeras décadas del Siglo XX el Estado asumió este déficit no sólo impulsando políticas para incentivar el mercado sino ejerciendo la administración directa de grandes empresas para detonar el crecimiento de ciertos sectores y ramas de la economía.
10. Nacional Financiera fungió un papel de primera importancia en este proceso como agente financiero y fiduciario del gobierno, así como tenedor de acciones públicas, participante en los consejos de administración e incluso administrador de empresas públicas. Este periodo, no obstante, llegó a su límite cuando la baja productividad de las empresas estatales ocasionó

un déficit tal que el gobierno se vio en la necesidad de liquidarlas o venderlas a la iniciativa privada, por lo que Nafin se vio obligada también a reorientar sus objetivos e iniciar un proceso de cambio institucional para promover el desarrollo de las PYMES.

11. Este proceso no ha sido ajeno a errores y desviaciones, como el que se observa en su etapa más temprana (1989-1994) cuando incrementó su cartera vencida hasta alcanzar 8% del total, producto de una administración deficiente en la asignación de créditos, corrupción y falta de supervisión de los funcionarios de NAFIN y malversación de fondos por parte de las Ifi's.
12. Esta situación fue corregida focalizando los objetivos de Nacional Financiera y canalizando su labor mediante la integración de instituciones financieras consolidadas, en su mayoría pertenecientes a grupos financieros múltiples, lo que le permitió disminuir el riesgo de créditos mal otorgados y aumentar la efectividad en la cobranza hasta disminuir la cartera vencida a rangos menores a 1%, manteniendo un índice de capitalización (14.8%) superior al 8% que establece la regulación actual para la banca comercial.
13. Ciertamente desde 2001 observamos un crecimiento sostenido en la cartera de crédito total y en el número de clientes de Nacional Financiera, alcanzando un nivel de penetración importante en el sistema financiero nacional en el año 2010, en beneficio de 169 965 empresas y de 1 646 581 personas físicas con actividades empresariales.
14. De lo anterior se desprende la importancia creciente de Nacional Financiera, misma que se ha consolidado en los últimos años, no obstante es necesario aclarar –por cifras proporcionadas por la misma institución- que la mayor parte de las personas, físicas o morales, atendidas por Nafin acudieron a esta institución para recibir asesoría, capacitación, crédito para desempeñar su oficio o cambiar sus electrodomésticos y, en el mejor de los casos, recibir un crédito para solventar sus actividades cotidianas; la



expansión e innovación de las empresas, así como la labor de consultoría que permita afianzar las unidades productivas, ocupa un segundo plano en la institución.

15. El programa Garantías no ha logrado disminuir los efectos del riesgo que significan para una institución financiera otorgarle el crédito a una empresa de menor tamaño, pues como puedo observarse en el apartado IV.1.3.1, las tasas de interés que ofrecen los bancos es mayor entre más pequeña es la unidad productiva.
16. Si bien existe un creciente interés por parte de la administración pública para “encadenar” económicamente a las PYMES en su actividad mediante la compra de productos y servicios y Nafin ha puesto especial importancia al programa Cadenas productivas, éste es apenas incipiente porque se limita a los servicios financieros y a la capacitación para la gestión con el sector público, pero no existe una política para detonar innovaciones en las empresas, para revolucionar sus procesos y en su caso expandir sus actividades más allá del ámbito gubernamental.
17. Adicionalmente, se registra un tímido avance en la búsqueda de nuevos clientes con capacidades potenciales en nuevos sectores de la economía, como puede comprobarse al revisar el número de beneficiarios del programa Empresas Desarrolladoras de Software, si bien el monto destinado –en términos per cápita muy superior a otros programas- nos deja como línea de investigación posterior revisar el impacto sobre las empresas y su entorno.
18. Al fortalecer la Red de Promoción Regional y Relaciones Institucionales, no sólo se ha incrementado la presencia de Nafin y aumentado el nivel de penetración bancaria, sino que se ha establecido un vínculo con el sector empresarial de los estados y los municipios y con los secretarios de Desarrollo Económico. No obstante lo anterior, Nacional Financiera concentra su actividad

de manera marcada en la zona centro del país, donde se canalizan más de dos terceras partes del total de los créditos. La integración de consejos regionales hacen pensar en una preocupación real por parte de los directivos para romper este cerco y expandir sus actividades, sin embargo podría pensarse también que el carácter primordialmente financiero de esta banca de desarrollo es la que limita su expansión. En su caso, dejamos como línea de investigación futura esta hipótesis.

19. El plazo de pago de los créditos otorgados por Nacional Financiera sugiere que en su mayoría son de corto plazo, menor a un año en 2010 (56%), lo que hace pensar en la necesidad de renfocar los objetivos hacia proyectos de más largo aliento, como los que demanda la creación de infraestructura o empresas innovadoras.
20. Nacional Financiera tiene un campo amplio aún sin explorar para subsanar la información asimétrica que se produce entre las empresas de menor tamaño y el acreedor en el sistema financiero, toda vez que, a diferencia de la banca comercial, antes de otorgar el crédito puede fortalecer las capacidades de administración de un negocio, implementar indicadores de desempeño y corregir de manera temprana posibles ineficiencias, implementando labores de consultoría que no desempeña la banca comercial dadas sus prioridades.
21. La sobrevaloración del riesgo ha producido un incremento sustancial del costo del dinero, a pesar del respaldo de Nacional Financiera a la banca comercial en el otorgamiento de crédito a las PYMES. El costo del dinero podría aminorarse mediante la evaluación de los proyectos que determinen la viabilidad de los mismos.
22. Es de reconocer el uso de innovadoras tecnologías de la información para facilitar las operaciones de los usuarios, transparentar las actividades institucionales e integrar una base de datos que permiten la formulación de indicadores de

desempeño tendientes a mejorar la calidad en el servicio, sin embargo, pareciera que estos esfuerzos han sido insuficientes porque al revisar el material disponible en internet quedan lejos de satisfacer las necesidades de gestión eficiente de una empresa, pudiendo en todo caso Nacional Financiera proporcionar herramientas surgidas de modelos de negocios exitosos, principalmente software y consultoría personalizada.

23. El Centro de Llamadas de Nacional Financiera donde ofrecen ayuda para Pequeñas y Medianas Empresas (01800 2000 215) muestra inconsistencias con la información que tiene la página de internet o la que proporcionan los intermediarios financieros: Mientras que los asesores telefónicos señalan como requisito dos años de antigüedad para que una PYME pueda ser sujeta de crédito, en la página de internet de Nafin encontramos un intermediario financiero que ofrece financiamiento para empresas nuevas. Esta información fue corroborada con la institución financiera y ciertamente otorgan este tipo de crédito.
24. Como pudimos observar en el Capítulo II, no existe un criterio uniforme que determine las labores de la banca de desarrollo porque sus objetivos están íntimamente ligados al nivel de desarrollo económico y a las particularidades de tipo cultural. De tal forma que lo aquí expresado es una de las vertientes que nos han permitido identificar los alcances y deficiencias de Nacional Financiera en su apoyo a las Pequeñas y Medianas empresas, conscientes de que en el desarrollo de sus funciones pudieran presentarse otras circunstancias que abran nuevas líneas de investigación, nuevos desafíos y nuevas oportunidades, que terminen de moldear esta banca de desarrollo.

## Bibliografía

ADAM SMITH, 1776: Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. (La primera edición se publicó en 1776). Fondo de Cultura Económica, edición de Edwin Cannan, traducción de Gabriel Franco. México, 1982. Pp. 251.

AGUILERA VERDUZCO, 1998: Aguilera Verduzco, Manuel. *Crecimiento económico y distribución del ingreso*. Facultad de Economía y Escuela Nacional de Estudios Profesionales Acatlán, de la Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1998. Pp. 550.

ANAYA MORA, 2007: Anaya Mora, Miguel Luis. *La banca de desarrollo en México*. Unidad de Estudios del Desarrollo de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL-Naciones Unidas). Serie: Financiamiento del Desarrollo, No. 190. Santiago de Chile, mayo de 2007. Pp. 64

ASPE ARMELLA, 1993: Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica. México, 1993. Pp. 215.

BANXICO, 2001: Aportela Rodríguez, Fernando. “Efectos de los ciclos de crédito en México sobre la tasa de ahorro de los hogares, 1989-1996”. Documento de investigación No. 2001/03. Dirección General de Investigación Económica, Banco de México. Marzo, 2001. Pp. 49. Versión electrónica:

<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/documentos-de-investigacion/banxico/%7B89C9C831-24B8-4F5E-35A3-33606995915E%7D.pdf>

BARRERA GRAF, 1985: Barrera Graf, Jorge. *Nueva legislación bancaria. Breves comentarios sobre las dos leyes del 14 de enero de 1985*. Editorial Porrúa. México, 1985. Pp. 186.

BID, 1995: Banco Interamericano de Desarrollo. “Consolidación Corporativa de Instituciones Financieras. (ME-0126)”. Versión electrónica:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=459960>

CALDERÓN ALCAS, 2005: Calderón Alcas, Romy. *La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe*. Unidad de Estudios Especiales de la Secretaría General de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Serie Financiamiento del Desarrollo (No. 157). CEPAL-Naciones Unidas. Santiago de Chile, 2005. Pp. 38

CÁMARA DE DIPUTADOS, 2008: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Cámara de Diputados. “Diagnóstico de la Banca de Desarrollo en México”. Honorable Congreso de la Unión. LX Legislatura. Palacio de San Lázaro, México. Pp. 32

CEPAL, 2003: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)-Naciones Unidas. “Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2002-2003”. Santiago de Chile, noviembre 2003. No. 55. Pp. 404.

CEPAL-CNBV, 2012: Fenton, Rodrigo y Padilla, Ramón. “Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresa en México”, en serie *Estudios y perspectiva* número 135 (febrero de 2012). CEPAL, Pp. 65.

CONCHA ELIZABETH, 2009: Concha, Elizabeth. “Reforma financiera y la banca de desarrollo: Nafin y Bancomext”, en *Economía informa* número 356 (enero-febrero de 2009). Facultad de Economía, UNAM, 2009. Pp. 161. Versión electrónica:

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/356/04Elizabeth.pdf>

DOF: Secretaría de Gobernación. *Diario Oficial de la Federación. Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos*. Publicación diaria. México.

EVALUACIÓN DE NAFIN: 2011. HERNÁNDEZ TRILLO, Fausto y VILLAGOMEZ, Alejandro F. “Estudio de evaluación de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, 2008-2010”. Nacional Financiera, S.N.C. y Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE). Abril, 2011. Pp. 162. Versión electrónica:

[http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca\\_desarrollo/pdf/evaluacion\\_nafin\\_28042011.pdf](http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/pdf/evaluacion_nafin_28042011.pdf)

FURTADO CELSO, 1999: Furtado, Celso. *Teoría y política del desarrollo económico*. Decima quinta edición en español (la primera edición en español se publicó en 1968). Siglo XXI Editores, traducción de Francisco Oliveira y Martí Soler. México, 1999. Pp. 301.

GIL VALDIVIA (COORD.), 1986: Gil Valdivia, Gerardo (Coord.). *Régimen jurídico de la Banca de desarrollo en México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad Universitaria, 1986. Pp. 244

<http://info5.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=475>

IMSS, 2007: *Informe SIAREFI*, Instituto Mexicano del Seguro Social, México, 2007. Versión electrónica:

<http://www.imss.gob.mx/NR/rdonlyres/0E407005-C515-4A07-A4C9-3C8401951EC6/0/6.pdf>

INEGI, 2010: *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 2010*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2010. Pp. 165. Versión electrónica:

[http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/aecum/2010/Aecum10\\_1.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/pais/aecum/2010/Aecum10_1.pdf)

INEGI, 2009: *Resumen Censos Económicos 2009*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2009. Pp. 172. Versión electrónica:

<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/RD09-resumen.pdf>

INEGI, 2009a: *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 2009*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2009. Pp. 172. Versión electrónica:

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono\\_Micro\\_peque\\_mediana.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf)

INEGI, 2009b: *Metodología de los Censos Económicos 2009*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2009. Pp. 63. Versión electrónica:

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/censos/CE09\\_Metodologia.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/censos/CE09_Metodologia.pdf)

INEGI, 2004a: *Censos Económicos 2004. Resultados generales*, Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2005. Pp. 7. Versión electrónica:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=10365&pred=1>

INEGI, 2004b: *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 2004*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2005. Pp. 192. Versión electrónica:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/default.aspx?s=est&c=13148&pred=1>

INEGI, 2004c: *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: visión censal* (Carpeta temática). *Censos Económicos 2004*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2005. Pp. 3. Versión electrónica:

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT\\_PyMES.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_PyMES.pdf)

INEGI, 2004d: *Metodología de los Censos Económicos 2004*, Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 2005. Pp. 68. Versión electrónica:

[http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/censos/metodo\\_ce2004.pdf](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/metodologias/censos/metodo_ce2004.pdf)

INEGI, 1999a: *Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Censos Económicos 1999. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 1999*. Instituto Nacional de Geografía y Estadística. Aguascalientes, México, 1999. Pp. 156.

INEGI, 1994: *Imágenes Económicas. Censos Económicos 1994*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Aguascalientes, México, 1995. Pp. 68.

INFORME NAFIN, 2000: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe de Actividades 2000, Nacional Financiera, S.N.C*. Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2001. Pp. 46



INFORME NAFIN, 2002: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe de Actividades 2002, Nacional Financiera, S.N.C.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2003. Pp. 88

INFORME NAFIN, 2003: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe de Actividades 2002, Nacional Financiera, Banca de Desarrollo.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2004. Pp. 80

INFORME NAFIN, 2004: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe Anual de Actividades 2004, Nacional Financiera, S.N.C.* México, 2005. Pp. 122

INFORME NAFIN, 2005: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe Anual de Actividades 2005, Nacional Financiera, S.N.C.* México, 2006. Pp. 78

INFORME NAFIN, 2006: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe Anual de Actividades 2006, Nacional Financiera, S.N.C.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2007. Pp. 172

INFORME NAFIN, 2008: Nacional Financiera, S.N.C. *Informe Anual de Actividades 2008, Nacional Financiera, S.N.C.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2009. Pp. 157

INFORME NAFIN, 2009: Nacional Financiera, S.N.C. *Nacional Financiera 75 años. Informe Anual 2009.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2010. Pp. 169

INFORME NAFIN, 2010: Nacional Financiera, S.N.C. *Nacional Financiera. Informe Anual 2010.* Responsable de la edición: Dirección de Comunicación Social. México, 2007. Pp. 161

KUHN THOMAS S., 2004: Kuhn, Thomas Samuel. *La estructura de las revoluciones científicas.* Segunda edición en español (la primera edición en inglés se publicó en 1962). Fondo de Cultura Económica. México, D.F. Pp. 351

LUCAS BELTRÁN, 1961: Beltrán Flores, Lucas. *Diccionario de banca y bolsa*. Editorial Labor. Madrid, España, 1961. Pp.

LUSTIG, 2002: Lustig, Nora. *México. Hacia la reconstrucción de una economía (Mexico: The Remaking of an Economy)*. Segunda edición en español (la primera edición en inglés se publicó en 1992). Fondo de Cultura Económica. México, D.F., 2002. Pp. 309

MORALES, FRANCISCO, 2007: *Francisco Javier Morales. Banca de desarrollo. Lineamientos de su Plan Estratégico 2007-2012*. Bancomer, México, 2007. Versión electrónica:

[http://serviciodeestudios.bbva.com/TLBB/fbin/070307\\_TemasBancaMexico\\_10\\_tcm268-113181.pdf](http://serviciodeestudios.bbva.com/TLBB/fbin/070307_TemasBancaMexico_10_tcm268-113181.pdf)

NAFIN, 1993: Nacional Financiera, S.N.C., *Nacional Financiera 1989-1992. Hechos y retos*. Ciudad de México. México, 1993. Pp. 26

NAFIN, 1999: Nacional Financiera, S.N.C., *Experiencia para el futuro. Memoria del 65 aniversario*. Ciudad de México. México, 1999. Pp. 475

NAFIN, 2007: Nacional Financiera, S.N.C., “Riesgo de crédito, esquemas de evaluación de acreditados”. Documento preparado para la pasantía en el Banco Interamericano de Desarrollo. Versión electrónica:

[http://www.alide.org.pe/download/Pasantias/2007/0702\\_ALIDE-NAFIN/Download/0702\\_12\\_Riesgo-Credito-Esq-Eval-Acreditados.pps](http://www.alide.org.pe/download/Pasantias/2007/0702_ALIDE-NAFIN/Download/0702_12_Riesgo-Credito-Esq-Eval-Acreditados.pps)

NAFIN.COM, 2010: <http://www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/>

OIT, 2010: International Labor Office (Organización Internacional del Trabajo), *Global Employment Trends (Tendencias Mundiales del Empleo 2010)*. Organización de las Naciones Unidas. Suiza, enero 2010. Pp. 82.

Versión electrónica: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_elm/---trends/documents/publication/wcms\\_120471.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_elm/---trends/documents/publication/wcms_120471.pdf)

PRESIDENCIA, 2005: Presidencia de la República, Estados Unidos Mexicanos. *Anexo Estadístico del Quinto Informe de Gobierno del Presidente Vicente Fox Quezada*. México, 2005. Versión electrónica:

<http://www.quinto.informe.fox.presidencia.gob.mx>

PRESIDENCIA, 2007: Presidencia de la República, Estados Unidos Mexicanos. *Anexo Estadístico del Primer Informe de Gobierno del Presidente Felipe de Jesús Calderón Hinojosa*. México, 2007. Versión electrónica: <http://www.primer.informe.gob.mx>

PRONAFIDE, 2008: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Gobierno Federal. Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 2008-2012. México, 2008. Pp. 234

RAMÍREZ SOLANO, 2001: Ramírez Solano, Ernesto. *Moneda, banca y mercados financieros. Instituciones e instrumentos en países en desarrollo*. Pearson educación. México, 2001. Pp.474.

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, 2009: Real Academia Española. *Diccionario de la Lengua Española*, Vigésima segunda edición. Versión en línea:

<http://www.rae.es/rae.html>

ROJAS MIRANDA, 2009: Rojas Miranda, Mario. “La banca de desarrollo en México 1940-2009: ¿instrumento para el desarrollo?”, en *Economía informa* número 361 (noviembre-diciembre de 2009). Facultad de Economía, UNAM, 2009. Pp. 175. Versión electrónica:

<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/361/>

RUIZ DURÁN, 1995: Ruiz Durán, Clemente. *Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. Ariel Divulgación. México, 1995. Pp. 294.

RUIZ DURÁN, 2002: Ruiz Durán, Clemente. *Desarrollo empresarial en América Latina*. Nacional Financiera. Colección: Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, No. 13, 2002. Pp. 240.

SÁNCHEZ BARAJAS, 2001: Sánchez Barajas, Genaro. *Perspectiva de las micro y pequeña empresa como factores del desarrollo económico de México*. Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional (CEDEN). Xochimilco, Distrito Federal. México, 2007. Pp. 179.

SÁNCHEZ BARAJAS, 2009: Sánchez Barajas, Genaro. *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*. Versión en línea: <http://www.eumed.net/libros/2009a/524/>

SECRETARÍA DE LA PRESIDENCIA, 1971: *Plan Nacional de Desarrollo, 1971-1976*. Secretaría de la Presidencia. México, 1971.

SELDON, ARTHUR, Y PENANCE, F.G., 1986: Seldon, Arthur, y Penance, F.G. *Diccionario de Economía*. Oikos-tau, S.A.-ediciones, España. Cuarta edición, 1986. Pp. 554

SHCP, 1971: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría del Patrimonio Nacional y Secretaría de la Presidencia. *Programa de Inversión-Financiamiento del Sector Público Federal 1971-1976*. México, 1971.

SHCP, 1973: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría del Patrimonio Nacional y Secretaría de la Presidencia. *Lineamientos para el Programa Nacional de Desarrollo Económico y Social 1974-1980*. México, 1973.

SHCP, 2005: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, “Estudio de la banca de desarrollo en términos del Artículo 31 de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005” México, 1973.

SHUMPETER, JOSEPH, 1942: Shumpeter, Joseph A. *¿Puede sobrevivir el capitalismo? (Can Capitalism Survive? Creative Destruction and the Future of the Global Economy)*. Colección Entre líneas. Capitán Swing Libros. España, 2010. Pp. 280

SHUMPETER, JOSEPH, 1942: Shumpeter, Joseph A. Teoría del desenvolvimiento económico (*Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*). Fondo de Cultura Económica. México, 1957. Pp. 256

SUÁREZ DÁVILA, 1997: Suárez Dávila, Francisco, “Retos y perspectivas de la banca de desarrollo en México”, en *Federalismo y Desarrollo* No. 10 (enero-febrero-marzo). Banco Nacional de Obras. México, 1997. Pp.

# ANEXO ESTADÍSTICO

**Cuadro 1.A**

Criterios de estratificación empresarial de la

Unión Europea, Estados Unidos, Francia, Japón, Chile y Colombia (2004)

| Institución  | Tamaño                  | Personal ocupado  | Total de Activos  |
|--|-------------------------|---|---|
| Unión Europea  | Micro <sup>1/1/</sup>   | Hasta 10  | Hasta 2 millones (Euros)                                  |
|  | Pequeña <sup>1/1/</sup> | Hasta 50  | Hasta 10 millones (Euros)                                 |
|  | Mediana <sup>1/1/</sup> | Hasta 250   | Hasta 43 millones (Euros)                                 |
|  | Micro <sup>3/</sup>     | Hasta 10  | Hasta 2 millones (Euros)                                  |
|  | PME <sup>4/</sup>       | Hasta 250   | Hasta 43 millones (Euros)                                 |
| Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia <sup>2/</sup>           | Mediana <sup>5/</sup>   | De 250 a 4,999  | De 43 millones a 2 mil millones (Euros)                   |
| Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa <sup>6/</sup><br>(Estados Unidos) | Pequeña                 | Hasta 250   | 7/  |
|  | Mediana                 | De 251 a 500  | 7/  |
|  | Pequeña <sup>8/</sup>   | Manufacturas: Menor a 20<br>Servicios y comercio: Menor a 5 | Hasta 300 millones (Yenes)                                |
| Japón  |                         | Manufactura: Hasta 300                                      | Manufactura: Hasta 300 millones (Yenes)                   |
|  |                         | Venta Mayorista: Hasta 100                                  | Venta Mayorista: Hasta 100 millones (Yenes)               |
|  |                         | Servicios: Hasta 100  | Venta Minorista y Servicios: Hasta 50 millones (Yenes)    |
|  |                         | Ventas Minorista: Hasta 50                                  |   |
|  |                         | Hasta 9   | Hasta 2 mil 400 (Unidades de Fomento <sup>11/</sup> )     |
| Chile <sup>10/</sup>   | Pequeña                 | De 10 a 49  | De 2 mil 400 a 25 (Unidades de Fomento <sup>11/</sup> )   |
|  | Mediana                 | De 50 a 99  | De 25 mil a 100 mil (Unidades de Fomento <sup>11/</sup> ) |
|  | Micro                   | 01-oct  | Hasta USD\$139,278  |
| Colombia <sup>12/</sup>  | Pequeña                 | nov-50  | Hasta USD\$1,390,000                                      |
|  | Mediana                 | 51-200  | Hasta USD\$8,340,000                                      |
|  | Pequeña                 | may-49  |   |
| CEPAL <sup>13/</sup>   | Mediana                 | 50-250  |   |

- 1/ Determinado por la Comisión Europea para las Empresas y la Industria, el 6 de mayo de 2003: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm)
- 2/ Institut National de la Statique et des Études Économiques (INSEE)
- 3/ Microentreprise: <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/microentreprise.htm>
- 4/ Petites et Moyennes Entreprise (PME): <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/petite-moyenne-entreprise.htm>
- 5/ Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI): <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/entreprise-taille-intermedi.htm>
- 6/ U.S. Small Business Administration (SBA): <http://www.sba.gov>
- 7/ El monto varía de acuerdo a los criterios establecidos por el sistema de Clasificación Industrial Norteamericana (NAICS, por su siglas en Inglés). La tabla general se puede encontrar en: [http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba\\_homepage/serv\\_sstd\\_tablepdf.pdf](http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_sstd_tablepdf.pdf)
- 8/ Artículo 5 del Capítulo I de la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas de Japón.
- 9/ Artículo 2 del Capítulo I de la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas de Japón.
- 10/ Ministerio de Economía de Chile: <http://www.economia.cl>
- 11/ Es una unidad de medida instaurada en Chile desde el 20 de enero de 1967 que pretende indexar la inflación.
- 12/ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia: <http://www.mipymes.gov.co/microempresario/newsdetail.asp?id=86&idcompany=45>
- 13/ J.P. Zorrilla, en INEGI, 2009a: 14



### Cuadro 2.A

#### Estratificación empresarial a inicios de los noventa en México

| Diario Oficial de la Federación | Estratificación | Personal  | Ventas              |
|---------------------------------|-----------------|-----------|---------------------|
| 18.03.1990                      | Micro           | Hasta 15  | Hasta 110 S.M. 1/   |
|                                 | Pequeña         | Hasta 100 | Hasta 1,115 S.M. 1/ |
|                                 | Mediana         | Hasta 250 | Hasta 2,010 S.M. 1/ |
| 11.04.1991                      | Micro           | Hasta 15  | 2/                  |
|                                 | Pequeña         | 16 a 100  | 2/                  |
|                                 | Mediana         | 101 a 250 | 2/                  |
| 3.12.1993                       | Micro           | Hasta 15  | Hasta \$900,000     |
|                                 | Pequeña         | Hasta 150 | Hasta \$9,000,000   |
|                                 | Mediana         | Hasta 250 | Hasta \$20,000,000  |

1/ Salario Mínimo Vigente para la Zona Geográfica A

2/ Monto determinado por la SECOFI

**Cuadro 3.A**

Estratificación por Sector Económico (1999)

| Sector/Tamaño | Industria  | Comercio   | Servicios  |
|---------------|------------|------------|------------|
| Micro         | 0-30       | 0-5        | 0-20       |
| Pequeña       | 31-100     | 6-20       | 21-50      |
| Mediana       | 101-500    | 21-100     | 51-100     |
| Grande        | Más de 501 | Más de 101 | Más de 101 |

Fuente: *Diario Oficial de la Federación*, 30 de diciembre de 1999

**Cuadro 4.A**

Tasas de crecimiento del sector industrial por tamaño de empresa

| Año       | Unidades censadas |                 |                | Personal Ocupado |                 |                |
|-----------|-------------------|-----------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|
|           | Total             | Micro y Pequeña | Mediana Grande | Total            | Micro y pequeña | Mediana Grande |
| 1970-1975 | -1.2%             | -1.4%           | 4.4%           | 8.4%             | -3.3%           | 2.2%           |
| 1975-1980 | 9.8%              | 9.0%            | 32.3%          | 52.9%            | 27.2%           | 34.6%          |
| 1980-1985 | 0.9%              | 0.2%            | 22.2%          | 16.7%            | 12.8%           | 22.2%          |
| 1985-1988 | 8.7%              | 8.9%            | 3.4%           | 0.4%             | 6.2%            | 3.1%           |

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del *Sistema de cuentas nacionales de bienes y servicios*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI), 1989. Pp. 258

**Cuadro 5.A**

Principales características del sector industrial nacional por estratos (1980-1988)

| Estrato y año          | Unidades censadas | Personal ocupado (promedio) | Millones de pesos constantes (1993=100) |                        |                                   |                    |                             | Valor Agregado Censal Bruto |
|------------------------|-------------------|-----------------------------|---|------------------------|-----------------------------------|--------------------|-----------------------------|-----------------------------|
|                        |                   |                             | Remuneraciones al personal ocupado      | Producción Bruta Total | Valor de la producción industrial | Insumos totales 1/ | Valor Agregado Censal Bruto |                             |
| <b>Total Nacional</b>  |                   |                             |   |                        |                                   |                    |                             |                             |
| 1980                   | 136,030           | 2,898,201                   | 75,800                                  | 448,400                | 415,400                           | 261,600            | 187,000                     |                             |
| 1986                   | 137,216           | 3,381,304                   | 44,761                                  | 334,307                | 306,785                           | 185,779            | 148,515                     |                             |
| 1988                   | 149,192           | 3,393,572                   | 71,917                                  | 608,470                | 561,410                           | 358,499            | 249,971                     |                             |
| <b>Micro y Pequeña</b> |                   |                             |   |                        |                                   |                    |                             |                             |
| 1980                   | 131,606           | 901,164                     | 15,200                                  | 75,200                 | 75,000                            | 48,200             | 27,000                      |                             |
| 1986                   | 131,929           | 1,016,224                   | 9,755                                   | 62,307                 | 57,313                            | 39,546             | 22,773                      |                             |
| 1988                   | 143,620           | 1,079,336                   | 12,816                                  | 99,133                 | 90,817                            | 66,347             | 32,786                      |                             |
| <b>Mediana</b>         |                   |                             |   |                        |                                   |                    |                             |                             |
| 1980                   | 2,481             | 389,541                     | 8,600                                   | 54,000                 | 52,000                            | 34,800             | 19,200                      |                             |
| 1986                   | 3,031             | 476,198                     | 5,632                                   | 42,209                 | 39,117                            | 30,294             | 11,914                      |                             |
| 1988                   | 3,133             | 491,088                     | 8,521                                   | 75,292                 | 68,187                            | 49,860             | 25,433                      |                             |
| <b>Grande</b>          |                   |                             |   |                        |                                   |                    |                             |                             |
| 1980                   | 1,943             | 1,607,496                   | 52,000                                  | 319,400                | 288,400                           | 178,600            | 140,800                     |                             |
| 1986                   | 2,256             | 1,888,882                   | 29,374                                  | 229,779                | 210,344                           | 115,951            | 113,828                     |                             |
| 1988                   | 2,439             | 1,823,148                   | 50,577                                  | 434,042                | 402,401                           | 242,292            | 191,750                     |                             |

1/ Los insumos totales se obtuvieron por la diferencia de la producción bruta total y el valor agregado censal bruto.

Fuente: Elaboración propia con base en información del Sistema de cuentas nacionales de bienes y servicios, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI), 1989. Pp. 258. El Índice de Precio Implícitos del PIB tiene la siguiente fuente: Series que ya no se actualizan: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdteintsi.exe/Consultar#>

### Cuadro 6.A

Principales características del sector industrial nacional por estratos  
(1980, 1986 y 1988)

| Año y estrato          | Participación Salarial de la Producción Bruta Total | Productividad (Millones de pesos, 1993=100) | Tasa de crecimiento de la productividad |
|------------------------|---|---|---|
| <b>Total Nacional</b>  |   |   |   |
| 1980                   | 16.9%   | 64,522.8                                    |   |
| 1986                   | 13.4%   | 43,922.5                                    | -31.9%                                  |
| 1988                   | 11.8%   | 73,660.1                                    | 67.7%                                   |
| <b>Micro y Pequeña</b> |   |   |   |
| 1980                   | 20.2%   | 29,961.3                                    |   |
| 1986                   | 15.7%   | 22,409.4                                    | -25.2%                                  |
| 1988                   | 12.9%   | 30,375.9                                    | 35.5%                                   |
| <b>Mediana</b>         |   |   |   |
| 1980                   | 15.9%   | 49,288.8                                    |   |
| 1986                   | 13.3%   | 25,019.2                                    | -49.2%                                  |
| 1988                   | 11.3%   | 51,788.5                                    | 107.0%                                  |
| <b>Grande</b>          |   |   |   |
| 1980                   | 16.3%   | 87,589.6                                    |   |
| 1986                   | 12.8%   | 60,262.2                                    | -31.2%                                  |
| 1988                   | 11.7%   | 105,175.1                                   | 74.5%                                   |

Fuente: Elaboración propia con base en información del *Sistema de cuentas nacionales de bienes y servicios*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI), 1989. Pp. 258

**Cuadro 7.A**

Empresas en México por sector y tamaño (1988, 1993, 1998 y 2003)

| Sector                   | 1988      |      | 1993      |      | 1998      |      | 2003      |      |
|--------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|                          | Total     | %    | Total     | %    | Total     | %    | Total     | %    |
| Manufacturas             | 138,835   | 100  | 265,427   | 100  | 344,118   | 100  | 328,718   | 100  |
| Micro                    | 127,225   | 91.6 | 251,524   | 94.8 | 328,166   | 95.4 | 298,678   | 90.9 |
| Pequeña                  | 7,004     | 5.0  | 8,414     | 3.2  | 9,147     | 2.7  | 19,754    | 6.0  |
| Mediana                  | 3,758     | 2.7  | 4,542     | 1.7  | 5,431     | 1.6  | 7,235     | 2.2  |
| Grande                   | 848       | 0.6  | 947       | 0.4  | 1,374     | 0.4  | 3,051     | 0.9  |
| Comercio                 | 754,848   | 100  | 1,210,184 | 100  | 1,443,676 | 100  | 1,580,587 | 100  |
| Micro                    | 708,783   | 93.9 | 1,146,752 | 94.8 | 1,369,478 | 94.9 | 1,533,865 | 97.0 |
| Pequeña                  | 35,818    | 4.7  | 50,460    | 4.2  | 58,341    | 4.0  | 33,031    | 2.1  |
| Mediana                  | 8,966     | 1.2  | 11,146    | 0.9  | 13,539    | 0.9  | 9,976     | 0.6  |
| Grande                   | 1,281     | 0.2  | 1,826     | 0.2  | 2,318     | 0.2  | 3,715     | 0.2  |
| Servicios                | 412,571   | 100  | 708,947   | 100  | 938,572   | 100  | 1,013,743 | 100  |
| Micro                    | 402,784   | 97.6 | 694,585   | 98.0 | 919,016   | 97.9 | 960,135   | 94.7 |
| Pequeña                  | 6,458     | 1.6  | 9,146     | 1.3  | 12,749    | 1.4  | 43,835    | 4.3  |
| Mediana                  | 1,961     | 0.5  | 3,062     | 0.4  | 3,724     | 0.4  | 5,179     | 0.5  |
| Grande                   | 1,368     | 0.3  | 2,154     | 0.3  | 3,083     | 0.3  | 4,594     | 0.5  |
| Total de los sectores 1/ | 1,306,254 | 100  | 2,184,558 | 100  | 2,726,366 | 100  | 2,923,048 | 100  |
| Micro                    | 1,238,792 | 94.8 | 2,092,861 | 95.8 | 2,616,660 | 96.0 | 2,792,678 | 95.5 |
| Pequeña                  | 49,280    | 3.8  | 68,020    | 3.1  | 80,237    | 2.9  | 96,620    | 3.3  |
| Mediana                  | 14,685    | 1.1  | 18,750    | 0.9  | 22,694    | 0.8  | 22,390    | 0.8  |
| Grande                   | 3,497     | 0.3  | 4,927     | 0.2  | 6,775     | 0.2  | 11,360    | 0.4  |

1/ Se refiere a la suma de los sectores de manufacturas, comercio y servicios

Fuente: INEGI 2004a: 6; INEGI, 1999a, e; INEGI, 1994.

**Cuadro 8.A**

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta  
por sector y tamaño de empresa, 2003

| Actividad económica por estratos <sup>1/</sup> | Unidades Económicas |       | Personal Ocupado Total |       | Producción Bruta Total |       |
|--|---------------------|-------|------------------------|-------|------------------------|-------|
|  | Absoluto            | %     | Absoluto               | %     | Millones de pesos      | %     |
| <b>Total Manufactura</b>                       | 328,718             | 100.0 | 4,198,579              | 100.0 | 2,732,718              | 100.0 |
| 0 a 10   | 298,678             | 90.9  | 762,103                | 18.2  | 92,382                 | 3.4   |
| 11 a 50  | 19,754              | 6.0   | 431,768                | 10.3  | 154,773                | 5.7   |
| 51 a 250                                       | 7,235               | 2.2   | 810,095                | 19.3  | 474,197                | 17.4  |
| 251 y más                                      | 3,051               | 0.9   | 2,194,613              | 52.3  | 2,011,365              | 73.6  |
| <b>Total Comercio</b>                          | 1,580,587           | 100.0 | 4,997,366              | 100.0 | 832,062                | 100.0 |
| 0 a 10   | 1,533,865           | 97.0  | 3,100,941              | 62.1  | 271,315                | 32.6  |
| 11 a 30  | 33,031              | 2.1   | 557,554                | 11.2  | 151,548                | 18.2  |
| 31 a 100                                       | 9,976               | 0.6   | 512,283                | 10.3  | 160,252                | 19.3  |
| 101 y más                                      | 3,715               | 0.2   | 826,588                | 16.5  | 248,952                | 29.9  |
| <b>Total Servicio</b>                          | 1,013,743           | 100.0 | 5,215,808              | 100.0 | 1,473,364              | 100.0 |
| 0 a 10   | 960,135             | 94.7  | 2,198,687              | 42.2  | 324,806                | 22.0  |
| 11 a 50  | 43,835              | 4.3   | 899,134                | 17.2  | 196,248                | 13.3  |
| 51 a 250                                       | 5,179               | 0.5   | 364,419                | 7.0   | 103,531                | 7.0   |
| 251 y más                                      | 4,594               | 0.5   | 1,753,568              | 33.6  | 848,778                | 57.6  |
| <b>TOTAL</b>                                   | 3,005,157           | 100.0 | 16,239,536             | 100.0 | 6,317,179              | 100.0 |
| Micro  | 2,869,925           | 95.5  | 6,836,845              | 42.1  | 863,292                | 13.7% |
| Pequeños                                       | 105,180             | 3.5   | 2,387,212              | 14.7  | 630,155                | 10.0% |
| Medianos                                       | 24,041              | 0.8   | 2,614,565              | 16.1  | 925,331                | 14.6% |
| Grandes  | 6,010               | 0.2   | 4,400,914              | 27.1  | 3,898,400              | 61.7% |

1/Los estratos Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa se definieron con base en los criterios publicados el 30 de diciembre de 2002 en el DOF.

Fuente: INEGI, 2004a: 7; INEGI, 2004b: 13-16, e; INEGI, 2004c: 2-4.

**Cuadro 9.A**

Tasa de crecimiento porcentual de las empresas en México, por sector y tamaño (1989, 1994, 1999 y 2004)

| Sector                   | 1998      | 2003      | Tasa de crecimiento (%) |
|--------------------------|-----------|-----------|-------------------------|
| Manufacturas             | 344,118   | 328,718   | -4.5%                   |
| Micro                    | 328,166   | 298,678   | -9.0%                   |
| Pequeña                  | 9,147     | 19,754    | 116.0%                  |
| Mediana                  | 5,431     | 7,235     | 33.2%                   |
| Grande                   | 1,374     | 3,051     | 122.1%                  |
| Comercio                 | 1,443,676 | 1,580,587 | 9.5%                    |
| Micro                    | 1,369,478 | 1,533,865 | 12.0%                   |
| Pequeña                  | 58,341    | 33,031    | -43.4%                  |
| Mediana                  | 13,539    | 9,976     | -26.3%                  |
| Grande                   | 2,318     | 3,715     | 60.3%                   |
| Servicios                | 938,572   | 1,013,743 | 8.0%                    |
| Micro                    | 919,016   | 960,135   | 4.5%                    |
| Pequeña                  | 12,749    | 43,835    | 243.8%                  |
| Mediana                  | 3,724     | 5,179     | 39.1%                   |
| Grande                   | 3,083     | 4,594     | 49.0%                   |
| Total de los sectores 1/ | 2,726,366 | 2,923,048 | 7.2%                    |
| Micro                    | 2,616,660 | 2,792,678 | 6.7%                    |
| Pequeña                  | 80,237    | 96,620    | 20.4%                   |
| Mediana                  | 22,694    | 22,390    | -1.3%                   |
| Grande                   | 6,775     | 11,360    | 67.7%                   |

1/ Se refiere a la suma de los sectores de manufacturas, comercio y servicios

Fuente: Censos económicos, 1989, 1994, 1999 y 2004



Cuadro 10.A

## Principales resultados 2003

|                                     | Unidades económicas |      | Personal Ocupado |      | Remuneraciones |      | Producción Bruta Total |      | Consumo Intermedio |      | Valor Agregado Censal Bruto |      | Activos fijos |      |
|-------------------------------------|---------------------|------|------------------|------|----------------|------|------------------------|------|--------------------|------|-----------------------------|------|---------------|------|
|                                     | Absoluto            | %    | Absoluto         | %    | Absoluto       | %    | Absoluto               | %    | Absoluto           | %    | Absoluto                    | %    | Absoluto      | %    |
|                                     | (Miles de pesos)    |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| Total                               | 3,005,157           | 100  | 16,239,536       | 100  | 837,755,265    | 100  | 6,317,178,777          | 100  | 3,099,888,773      | 100  | 3,217,290,004               | 100  | 3,615,275,200 | 100  |
| 11 Pesca y acuicultura animal       | 21,252              | 0.7  | 196,481          | 1.2  | 1,727,980      | 0.2  | 13,964,324             | 0.2  | 6,166,352          | 0.2  | 7,797,972                   | 0.2  | 9,871,978     | 0.3  |
| 21 Minería                          | 3,077               | 0.1  | 122,640          | 0.8  | 16,679,652     | 2    | 468,515,868            | 7.4  | 26,841,371         | 0.9  | 441,674,497                 | 13.7 | 209,265,675   | 5.8  |
| 22 Electricidad, agua y gas         | 2,437               | 0.1  | 221,335          | 1.4  | 32,966,133     | 3.9  | 342,521,956            | 5.4  | 173,580,939        | 5.6  | 168,941,017                 | 5.3  | 717,517,683   | 19.8 |
| 23 Construcción                     | 13,444              | 0.4  | 652,387          | 4    | 20,760,940     | 2.5  | 177,658,231            | 2.8  | 117,115,892        | 3.8  | 60,542,339                  | 1.9  | 35,344,618    | 1    |
| 31-                                 |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 33 Industrias manufactureras        | 328,718             | 10.9 | 4,198,579        | 25.9 | 292,768,582    | 34.9 | 2,732,718,051          | 43.3 | 1,804,730,796      | 58.2 | 927,987,255                 | 28.9 | 1,258,435,455 | 34.7 |
| 43 Comercio al por mayor            | 86,997              | 2.9  | 962,143          | 5.9  | 58,111,607     | 6.9  | 377,476,498            | 6    | 115,930,056        | 3.7  | 261,546,442                 | 8.2  | 100,826,766   | 2.8  |
| 46 Comercio al por menor            | 1,493,590           | 49.7 | 4,035,223        | 24.8 | 76,748,284     | 9.2  | 454,592,067            | 7.2  | 135,944,379        | 4.4  | 318,647,688                 | 9.9  | 225,353,578   | 6.2  |
| 48- Transportes, correo y           |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 49 almacenamiento                   | 41,899              | 1.4  | 634,940          | 3.9  | 53,517,038     | 6.4  | 276,367,577            | 4.4  | 151,806,909        | 4.9  | 124,560,668                 | 3.9  | 265,152,353   | 7.3  |
| 51 Información en medios masivos    | 7,586               | 0.3  | 244,679          | 1.5  | 43,546,768     | 5.2  | 284,310,191            | 4.5  | 117,409,336        | 3.8  | 166,900,855                 | 5.2  | 242,886,595   | 6.7  |
| Servicios financieros y de          |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 52 seguros                          | 10,417              | 0.3  | 275,830          | 1.7  | 52,690,528     | 6.3  | 391,921,728            | 6.2  | 106,206,455        | 3.4  | 285,715,273                 | 8.9  | 56,562,600    | 1.6  |
| Servicios inmobiliarios y de        |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 53 alquiler                         | 45,579              | 1.5  | 179,146          | 1.1  | 4,989,379      | 0.6  | 71,819,378             | 1.1  | 32,852,593         | 1.1  | 38,966,785                  | 1.2  | 123,525,297   | 3.4  |
| Servicios profesionales,            |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 54 científicos y técnicos           | 68,589              | 2.3  | 472,348          | 2.9  | 27,643,440     | 3.3  | 119,224,604            | 1.9  | 53,745,907         | 1.7  | 65,478,697                  | 2    | 31,845,510    | 0.9  |
| Dirección de corporativos y         |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 55 empresas                         | 349                 | 0    | 51,690           | 0.3  | 14,448,015     | 1.7  | 73,639,226             | 1.2  | 16,290,138         | 0.5  | 57,349,088                  | 1.8  | 26,640,036    | 0.7  |
| Apoyo a los negocios y manejo       |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 56 de desechos                      | 43,152              | 1.4  | 815,388          | 5    | 56,159,588     | 6.7  | 138,782,552            | 2.2  | 48,549,841         | 1.6  | 90,232,711                  | 2.8  | 29,501,740    | 0.8  |
| 61 Servicios educativos             | 30,891              | 1    | 517,958          | 3.2  | 32,730,261     | 3.9  | 72,089,898             | 1.1  | 18,243,873         | 0.6  | 53,846,025                  | 1.7  | 48,349,946    | 1.3  |
| Servicios de salud y de asistencia  |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 62 social                           | 102,940             | 3.4  | 355,169          | 2.2  | 8,745,322      | 1    | 43,697,104             | 0.7  | 20,996,733         | 0.7  | 22,700,371                  | 0.7  | 34,073,532    | 0.9  |
| 71 Servicios de esparcimiento       | 31,790              | 1.1  | 143,589          | 0.9  | 4,065,905      | 0.5  | 23,314,218             | 0.4  | 11,973,995         | 0.4  | 11,340,223                  | 0.4  | 24,494,732    | 0.7  |
| Alojamiento y preparación de        |                     |      |                  |      |                |      |                        |      |                    |      |                             |      |               |      |
| 72 alimentos                        | 277,436             | 9.2  | 1,218,262        | 7.5  | 22,832,820     | 2.7  | 160,221,385            | 2.5  | 95,520,894         | 3.1  | 64,700,491                  | 2    | 116,939,855   | 3.2  |
| 81 Otros servicios excepto gobierno | 395,014             | 13   | 941,749          | 6    | 16,623,023     | 2    | 94,343,921             | 2    | 45,982,314         | 2    | 48,361,607                  | 1.5  | 58,687,251    | 1.6  |

Fuente: Censos Económicos 2004. Resultados generales. INEGI, 2005. Pp.2

Cuadro 11.A

## Principales resultados 2003

|   | Unidades económicas (Estructura porcentual) | Personal ocupado | Remuneración por personal ocupado | VACB/Activos fijos | Productividad (VACB/PO) | Productividad/remuneración per cápita | Activos fijos        |                      |
|---|---|------------------|-----------------------------------|--------------------|-------------------------|---------------------------------------|----------------------|----------------------|
|   |   |                  |                                   |                    |                         |                                       | Por unidad económica | Por personal ocupado |
| Total   | 100   | 100              | 51,587                            | 0.9                | 198,115                 | 3.8                                   | 1,203,024            | 222,622              |
| 11 Pesca y acuicultura animal                                       | 0.7   | 1.2              | 8,795                             | 0.8                | 39,688                  | 4.5                                   | 464,520              | 50,244               |
| 21 Minería  | 0.1   | 0.8              | 136,005                           | 2.1                | 3,601,390               | 26.5                                  | 68,009,644           | 1,706,341            |
| 22 Electricidad, agua y gas   | 0.1   | 1.4              | 148,942                           | 0.2                | 763,282                 | 5.1                                   | 294,426,624          | 3,241,772            |
| 23 Construcción   | 0.4   | 4.0              | 31,823                            | 1.7                | 92,801                  | 2.9                                   | 2,629,025            | 54,177               |
| 31-   |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 33 Industrias manufactureras  | 10.9  | 25.9             | 69,730                            | 0.7                | 221,024                 | 3.2                                   | 3,828,313            | 299,729              |
| 43 Comercio al por mayor  | 2.9   | 5.9              | 60,398                            | 2.6                | 271,837                 | 4.5                                   | 1,158,968            | 104,794              |
| 46 Comercio al por menor  | 49.7  | 24.8             | 19,020                            | 1.4                | 78,967                  | 4.2                                   | 150,880              | 55,847               |
| 48- Transportes, correo y almacenamiento                            | 1.4   | 3.9              | 84,287                            | 0.5                | 196,177                 | 2.3                                   | 6,328,369            | 417,602              |
| 49 almacenamiento   |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| Información en medios   |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 51 masivos  | 0.3   | 1.5              | 177,975                           | 0.7                | 682,122                 | 3.8                                   | 32,017,743           | 992,674              |
| Servicios financieros y de seguros                                  |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 52 seguros  | 0.3   | 1.7              | 191,025                           | 5.1                | 1,035,838               | 5.4                                   | 5,429,836            | 205,063              |
| Servicios inmobiliarios y de alquiler                               |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 53 alquiler   | 1.5   | 1.1              | 27,851                            | 0.3                | 217,514                 | 7.8                                   | 2,710,136            | 689,523              |
| Servicios profesionales, científicos y técnicos                     |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 54 científicos y técnicos   | 2.3   | 2.9              | 58,523                            | 2.1                | 138,624                 | 2.4                                   | 464,295              | 67,420               |
| Dirección de corporativos y empresas                                |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 55 y empresas   | 0.0   | 0.3              | 279,513                           | 2.2                | 1,109,481               | 4.0                                   | 76,332,481           | 515,381              |
| Apoyo a los negocios y manejo de desechos                           |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 56 manejo de desechos   | 1.4   | 5.0              | 68,875                            | 3.1                | 110,662                 | 1.6                                   | 683,670              | 36,181               |
| Servicios educativos  |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 61 Servicios educativos   | 1.0   | 3.2              | 63,191                            | 1.1                | 103,958                 | 1.6                                   | 1,565,179            | 93,347               |
| Servicios de salud y de asistencia social                           |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 62 asistencia social  | 3.4   | 2.2              | 24,623                            | 0.7                | 63,914                  | 2.6                                   | 331,004              | 95,936               |
| Servicios de esparcimiento y alojamiento y preparación de alimentos |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 71 Servicios de esparcimiento                                       | 1.1   | 0.9              | 28,316                            | 0.5                | 78,977                  | 2.8                                   | 770,517              | 170,589              |
| 72 de alimentos   | 9.2   | 7.5              | 18,742                            | 0.6                | 53,109                  | 2.8                                   | 421,502              | 95,989               |
| Otros servicios excepto gobierno                                    |   |                  |                                   |                    |                         |                                       |                      |                      |
| 81 gobierno   | 13.1  | 5.8              | 17,651                            | 0.8                | 51,353                  | 2.9                                   | 148,570              | 62,317               |

Fuente: Elaboración propia, con datos de Censos Económicos 2004. Resultados generales. INEGI, 2005. Pp.2

**Cuadro 12.A****Principales indicadores porcentuales de las unidades económicas en México, 2008**

|                        | Total |      |      | Micro |      |      | Pequeña |      |      | Mediana |      |      | Grande |      |      |
|------------------------|-------|------|------|-------|------|------|---------|------|------|---------|------|------|--------|------|------|
|                        | 2002  | 2009 | 2009 | 2002  | 2009 | 2009 | 2002    | 2009 | 2009 | 2002    | 2009 | 2009 | 2002   | 2009 | 2009 |
|                        | 1/    | 2/   | 2/   | 1/    | 2/   | 2/   | 1/      | 2/   | 2/   | 1/      | 2/   | 2/   | 1/     | 2/   | 2/   |
| Unidades Económicas    | 100   | 100  | 95.3 | 4     | 4.3  | 0.8  | 0.3     | 0.2  | 0.2  | 0.2     | 0.2  | 0.2  | 0.2    | 0.2  | 0.2  |
| Personal Ocupado       | 100   | 100  | 45.6 | 15.3  | 23.8 | 15.9 | 9.1     | 27   | 21.5 | 21.5    | 21.5 | 21.5 | 21.5   | 21.5 | 21.5 |
| Remuneraciones         | 100   | 100  | 11.5 | 13.1  | 24.9 | 19.6 | 14      | 57.1 | 49.6 | 49.6    | 49.6 | 49.6 | 49.6   | 49.6 | 49.6 |
| Producción Bruta Total | 100   | 100  | 8.3  | 9     | 13   | 17.4 | 7.7     | 65.3 | 73.4 | 73.4    | 73.4 | 73.4 | 73.4   | 73.4 | 73.4 |
| Activos Fijos          | 100   | 100  | 10.6 | 8.1   | 12.2 | 13.5 | 8.4     | 67.8 | 69.5 | 69.5    | 69.5 | 69.5 | 69.5   | 69.5 | 69.5 |

1/ De acuerdo con los criterios establecidos en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2002

2/ De acuerdo a los criterios establecidos en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio 2009

Fuente: INEGI, 2009a: 162

Cuadro 13.A

## Principales indicadores de las Unidades Económicas en México, 2008

|              | Unidades económicas |      | Personal Ocupado |      | Remuneraciones    |      | Producción Bruta Total |      | Valor Agregado Censal Bruto |      | Activos fijos |      |
|--------------|---------------------|------|------------------|------|-------------------|------|------------------------|------|-----------------------------|------|---------------|------|
|              | Absoluto            | %    | Absoluto         | %    | Millones de pesos | %    | Millones de pesos      | %    | Millones de pesos           | %    | Absoluto      | %    |
| Total        | 3,724,019           | 100  | 20,116,834       | 100  | 1,128,900         | 100  | 10,998,426             | 100  | 6,391,118                   | 100  | 5,927,200     | 100  |
| Micro        | 3,537,818           | 95.0 | 8,408,837        | 41.8 | 114,019           | 10.1 | 912,869                | 8.3  | N.D.                        | N.D. | 628,283       | 10.6 |
| Pequeñas     | 148,961             | 4.0  | 3,077,876        | 15.3 | 147,886           | 13.1 | 989,858                | 9.0  | N.D.                        | N.D. | 480,103       | 8.1  |
| Medianas     | 29,792              | 0.8  | 3,198,577        | 15.9 | 221,264           | 19.6 | 1,913,726              | 17.4 | N.D.                        | N.D. | 800,172       | 13.5 |
| Grandes      | 7,448               | 0.2  | 5,431,545        | 27.0 | 644,602           | 57.1 | 7,181,972              | 65.3 | N.D.                        | N.D. | 4,018,642     | 67.8 |
| Manufacturas | 438,861             | 100  | 4,661,062        | 100  | 367,793           | 100  | 4,876,999              | 100  | 1,483,036                   | 100  | 1,586,991     | 100  |
| Micro        | 404,156             | 92.5 | 1,080,713        | 23.2 | 15,797            | 4.3  | 114,644                | 2.4  | 42,148                      | 2.9  | 64,912        | 4.1  |
| Pequeñas     | 22,349              | 5.1  | 467,197          | 10.0 | 24,201            | 6.6  | 198,785                | 4.1  | 63,586                      | 4.3  | 69,840        | 4.4  |
| Medianas     | 7,113               | 1.6  | 797,907          | 17.1 | 65,407            | 17.8 | 802,968                | 16.5 | 259,320                     | 17.5 | 279,994       | 17.6 |
| Grandes      | 3,233               | 0.7  | 2,315,245        | 49.7 | 262,389           | 71.3 | 3,760,602              | 77.1 | 1,115,717                   | 75.3 | 1,172,245     | 73.9 |
| Comercio     | 1,858,550           | 100  | 6,134,758        | 100  | 154,970           | 100  | 1,073,007              | 100  | 627,408                     | 100  | 567,212       | 100  |
| Micro        | 1,803,799           | 97.1 | 3,993,380        | 65.1 | 43,989            | 28.4 | 308,596                | 28.7 | 199,045                     | 31.7 | 223,127       | 39.3 |
| Pequeñas     | 38,779              | 2.1  | 648,964          | 10.6 | 31,680            | 20.4 | 181,792                | 17.0 | 115,620                     | 18.5 | 81,364        | 14.3 |
| Medianas     | 11,619              | 0.6  | 607,707          | 9.9  | 34,785            | 22.4 | 241,300                | 22.4 | 141,402                     | 22.5 | 91,590        | 16.1 |
| Grandes      | 4,353               | 0.2  | 884,707          | 14.4 | 44,515            | 28.7 | 341,659                | 31.9 | 172,538                     | 27.5 | 171,131       | 30.2 |
| Servicios    | 1,367,287           | 100  | 7,340,216        | 100  | 407,836           | 100  | 2,382,700              | 100  | 1,302,990                   | 100  | 1,225,318     | 100  |
| Micro        | 1,291,080           | 94.4 | 3,211,197        | 43.7 | 50,330            | 12.3 | 438,417                | 18.4 | 225,695                     | 17.3 | 300,809       | 24.5 |
| Pequeñas     | 64,310              | 4.7  | 1,287,862        | 17.5 | 58,011            | 14.2 | 307,368                | 12.9 | 155,110                     | 11.9 | 158,636       | 12.9 |
| Medianas     | 6,555               | 0.5  | 454,721          | 6.2  | 28,856            | 7.1  | 145,345                | 6.1  | 70,726                      | 5.4  | 88,732        | 7.2  |
| Grandes      | 5,342               | 0.4  | 2,386,436        | 32.5 | 270,639           | 66.4 | 1,491,570              | 62.6 | 851,066                     | 65.3 | 677,141       | 55.3 |

Fuente: Censos Económicos 2009, INEGI. Portal electrónico [www.inegi.com](http://www.inegi.com)

Nota: El Valor Agregado Censal Bruto de los sectores Servicio y Comercio fue obtenido mediante una regla de tres a la relación VACB/PBT que se presenta en la publicación INEGI, 2009b y que por una extraña razón no se presenta desglosado.

1 / Censo Económicos 2009, INEGI: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/cc2009/privado-paraestatal.asp>

N.D. No disponible

**Cuadro 14.A**

**Activos fijos totales, por Unidad Económica, por Persona Ocupada y Diferencial con las Grandes Empresas en México, 2008**

|              | Total en millones de pesos | Estructura Porcentual | Por Unidad Económica | Por Persona Ocupada | Diferencial (Por Persona Ocupada) |
|--------------|----------------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|-----------------------------------|
| Total        | 5,927,200                  | 100                   | 1,591,613.8          | 294,638.8           | 2.5                               |
| Micro        | 628,283                    | 10.6                  | 177,590.6            | 74,717.0            | 9.9                               |
| Pequeñas     | 480,103                    | 8.1                   | 3,223,012.7          | 155,985.2           | 4.7                               |
| Medianas     | 800,172                    | 13.5                  | 26,858,619.8         | 250,165.0           | 3.0                               |
| Grandes      | 4,018,642                  | 67.8                  | 539,559,828.1        | 739,870.8           | 1.0                               |
| Manufacturas | 1,586,991                  | 100                   | 3,616,158.6          | 340,478.4           | 1.5                               |
| Micro        | 64,912                     | 4.1                   | 160,611.2            | 60,064.1            | 8.4                               |
| Pequeñas     | 69,840                     | 4.4                   | 3,124,972.0          | 149,487.3           | 3.4                               |
| Medianas     | 279,994                    | 17.6                  | 39,363,700.3         | 350,910.6           | 1.4                               |
| Grandes      | 1,172,245                  | 73.9                  | 362,587,380.1        | 506,315.7           | 1.0                               |
| Comercio     | 567,212                    | 100                   | 305,190.6            | 92,458.7            | 2.1                               |
| Micro        | 223,127                    | 39.3                  | 123,698.4            | 55,874.2            | 3.5                               |
| Pequeñas     | 81,364                     | 14.3                  | 2,098,145.9          | 125,375.2           | 1.5                               |
| Medianas     | 91,590                     | 16.1                  | 7,882,778.2          | 150,714.1           | 1.3                               |
| Grandes      | 171,131                    | 30.2                  | 39,313,347.1         | 193,432.4           | 1.0                               |
| Servicios    | 1,225,318                  | 100                   | 896,167.4            | 166,932.1           | 1.7                               |
| Micro        | 300,809                    | 24.5                  | 232,990.2            | 93,675.0            | 3.0                               |
| Pequeñas     | 158,636                    | 12.9                  | 2,466,739.2          | 123,177.8           | 2.3                               |
| Medianas     | 88,732                     | 7.2                   | 13,536,537.0         | 195,135.0           | 1.5                               |
| Grandes      | 677,141                    | 55.3                  | 126,757,955.8        | 283,745.7           | 1.0                               |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos Económicos 2009, INEGI. Portal electrónico [www.inegi.com](http://www.inegi.com)

Nota: El Valor Agregado Censal Bruto de los sectores Servicio y Comercio fue obtenido mediante una regla de tres a la relación VACB/PBT que se presenta en la publicación INEGI, 2009b y que por una extraña razón no se presenta desglosado.

N.D. No disponible

**Cuadro 15.A****Financiamiento otorgado al sector privado no bancario, México 1990-2010**  
(Millones de pesos corrientes)

| Año    | Total     | Banca comercial 1) | Banca de desarrollo 2) | NAFIN 3) | INPC, Base 2011 4) | INPC, Base 1993 5) |
|--------|-----------|--------------------|------------------------|----------|--------------------|--------------------|
| 1990   | 296,974   | 210,048            | 86,926                 | 2,830    | 10.351             | 59.920             |
| 1991   | 417,278   | 318,263            | 99,015                 | 12,232   | 13.157             | 76.163             |
| 1992   | 521,354   | 396,902            | 124,452                | 23,322   | 15.518             | 89.832             |
| 1993   | 634,041   | 474,139            | 159,902                | 34,879   | 17.274             | 100.000            |
| 1994   | 836,090   | 636,115            | 199,975                | 49,917   | 18.570             | 107.498            |
| 1995   | 1,104,108 | 799,461            | 304,647                | 10,434   | 20.469             | 118.491            |
| 1996   | 1,196,948 | 912,088            | 284,860                | 12,737   | 31.055             | 179.773            |
| 1997   | 1,286,282 | 1,009,348          | 276,934                | 8,835    | 39.267             | 227.311            |
| 1998   | 1,422,185 | 1,110,956          | 311,229                | 12,795   | 45.263             | 262.026            |
| 1999   | 1,600,873 | 1,284,125          | 316,748                | 13,689   | 53.870             | 311.850            |
| 2000   | 1,655,104 | 1,262,892          | 392,212                | 15,876   | 59.808             | 346.226            |
| 2001   | 1,639,127 | 1,239,055          | 400,072                | 25,069   | 64.660             | 374.311            |
| 2002   | 1,757,686 | 1,266,882          | 490,804                | 49,001   | 67.755             | 392.226            |
| 2003   | 1,816,967 | 1,309,355          | 507,612                | 82,162   | 71.249             | 412.454            |
| 2004   | 1,869,122 | 1,391,239          | 477,883                | 125,710  | 74.242             | 429.783            |
| 2005   | 1,882,576 | 1,412,144          | 470,432                | 140,475  | 77.616             | 449.316            |
| 2006   | 1,954,563 | 1,589,587          | 364,976                | 170,474  | 80.671             | 466.996            |
| 2007   | 2,240,919 | 1,922,720          | 318,199                | 210,288  | 83.882             | 485.587            |
| 2008 n | 2,548,320 | 2,143,744          | 404,576                | 296,918  | 86.989             | 503.575            |
| 2009 n | 2,858,922 | 2,438,643          | 420,279                | 461,223  | 92.454             | 535.212            |
| 2010 n | 3,244,474 | 2,807,461          | 437,013                | 527,621  | 96.575             | 559.068            |

n: Nota: Estas cifras muestran inconsistencias, ya que el monto de Nafin es mayor al total de la banca de desarrollo

Fuente: 1) De 1990 a 1993, en PRESIDENCIA, 2000: 224; De 1994 a 2010, en [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

2) De 1990 a 1993, en PRESIDENCIA, 2000: 224; De 1994 a 2010, en [www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

3) Con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público: hasta 2000, en PRESIDENCIA, 2005: 366 y PRESIDENCIA, 2007: 128; para años posteriores: INFORME NAFIN, 2008: 22 e INFORME NAFIN, 2010: 26

4) Índice Nacional de Precios al Consumidor y sus Componentes: [www.banxico.gob.mx](http://www.banxico.gob.mx)

**Cuadro 16.A**

Crecimiento real del financiamiento otorgado al sector privado no bancario, México 1990-2010 (Precios, constantes, base 1993)

| Año  | Total | Bancario | Banca de desarrollo | Nafin |
|------|-------|----------|---------------------|-------|
| 1991 | 10.5  | 19.2     | -10.4               | 240.0 |
| 1992 | 5.9   | 5.7      | 6.6                 | 61.7  |
| 1993 | 9.2   | 7.3      | 15.4                | 34.3  |
| 1994 | 22.7  | 24.8     | 16.3                | 33.1  |
| 1995 | 19.8  | 14.0     | 38.2                | -81.0 |
| 1996 | -28.5 | -24.8    | -38.4               | -19.5 |
| 1997 | -15.0 | -12.5    | -23.1               | -45.1 |
| 1998 | -4.1  | -4.5     | -2.5                | 25.6  |
| 1999 | -5.4  | -2.9     | -14.5               | -10.1 |
| 2000 | -6.9  | -11.4    | 11.5                | 4.5   |
| 2001 | -8.4  | -9.2     | -5.6                | 46.1  |
| 2002 | 2.3   | -2.4     | 17.1                | 86.5  |
| 2003 | -1.7  | -1.7     | -1.6                | 59.5  |
| 2004 | -1.3  | 2.0      | -9.7                | 46.8  |
| 2005 | -3.7  | -2.9     | -5.8                | 6.9   |
| 2006 | -0.1  | 8.3      | -25.4               | 16.8  |
| 2007 | 10.3  | 16.3     | -16.2               | 18.6  |
| 2008 | 9.7   | 7.5      | 23.6                | 36.2  |
| 2009 | 5.6   | 7.0      | 2.3                 | 46.2  |
| 2010 | 8.0   | 10.2     | -0.5                | 9.9   |

Fuente: elaboración propia, con base en datos del Cuadro 15.A



**Cuadro 17.A**

Crédito otorgado por la Banca de Desarrollo por sectores (1994-2008)  
(Millones de pesos constantes de 1993)

| Año    | Agropecuario | Industrial | Servicios | Vivienda | Consumo | Servicios financieros | Sector gubernamental | Entidades del exterior |
|--------|--------------|------------|-----------|----------|---------|-----------------------|----------------------|------------------------|
| 1994   | 12,574       | 18,446     | 16,798    | 2,198    | 1,781   | 95,813                | 125,089              | 6,247                  |
| 1995   | 22,939       | 41,202     | 22,812    | 3,923    | 2,897   | 138,122               | 284,273              | 9,008                  |
| 1996   | 35,444       | 56,133     | 28,250    | 6,937    | 4,536   | 134,716               | 377,344              | 11,446                 |
| 1997   | 45,943       | 54,540     | 28,576    | 8,602    | 6,975   | 121,822               | 483,826              | 11,789                 |
| 1998   | 30,137       | 70,647     | 21,526    | 12,440   | 8,321   | 153,761               | 705,444              | 16,545                 |
| 1999   | 40,020       | 89,176     | 21,862    | 9,094    | 10,606  | 130,948               | 833,854              | 22,732                 |
| 2000   | 47,245       | 119,807    | 29,948    | 7,275    | 16,128  | 113,769               | 925,715              | 26,814                 |
| 2001   | 51,222       | 137,181    | 34,972    | 12,818   | 22,597  | 87,906                | 841,513              | 27,686                 |
| 2002   | 60,837       | 163,169    | 55,393    | 13,883   | 26,901  | 165,581               | 966,028              | 32,970                 |
| 2003   | 52,211       | 175,414    | 67,245    | 12,504   | 22,301  | 336,240               | 998,771              | 35,745                 |
| 2004   | 3,489        | 104,825    | 61,493    | 13,099   | 33,425  | 496,171               | 937,059              | 40,860                 |
| 2005   | 3,543        | 108,701    | 67,696    | 18,250   | 33,648  | 578,027               | 852,034              | 29,885                 |
| 2006   | 4,384        | 127,943    | 70,085    | 20,103   | 36,001  | 370,268               | 498,669              | 32,668                 |
| 2007   | 2,036        | 124,197    | 64,145    | 24,047   | 44,767  | 401,574               | 472,459              | 24,134                 |
| 2008/p | 1,107        | 156,878    | 88,825    | 31,787   | 52,062  | 540,784               | 454,252              | 10,724                 |

Fuente: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, con base en datos del Banco de México.



**Cuadro 18.A**

Estructura porcentual del crédito otorgado por Nafin a las empresas privadas, 1990-2010

| Año  | Total | Sector Industrial |       |         |         | Sector Comercio | Sector Servicios |        |
|------|-------|-------------------|-------|---------|---------|-----------------|------------------|--------|
|      |       | Total             | Micro | Pequeña | Mediana |                 |                  | Grande |
| 1990 | 100   | 82.0              | 11.9  | 48.7    | 18.9    | 20.5            | 9.7              | 8.3    |
| 1991 | 100   | 47.6              | 15.5  | 57.6    | 8.1     | 18.8            | 32.7             | 19.6   |
| 1992 | 100   | 44.8              | 18.3  | 52.2    | 7.9     | 21.6            | 33.9             | 21.4   |
| 1993 | 100   | 40.5              | 19.9  | 55.4    | 6.1     | 18.7            | 36.2             | 23.4   |
| 1994 | 100   | 41.1              | 18.7  | 52.7    | 8.7     | 19.8            | 32.4             | 26.6   |
| 1995 | 100   | 76.4              | 7.0   | 15.9    | 11.9    | 65.2            | 10.8             | 12.7   |
| 1996 | 100   | 82.9              | 5.4   | 16.3    | 13.0    | 65.3            | 6.6              | 10.4   |
| 1997 | 100   | 85.1              | 4.2   | 23.7    | 12.6    | 59.5            | 3.5              | 11.4   |
| 1998 | 100   | 83.0              | 3.8   | 19.1    | 15.3    | 61.8            | 4.3              | 12.7   |
| 1999 | 100   | 80.4              | 32.8  | 18.3    | 17.4    | 31.5            | 7.4              | 12.2   |
| 2000 | 100   | 69.7              | 35.7  | 23.5    | 23.8    | 17.0            | 13.1             | 17.2   |
| 2001 | 100   | 72.1              | 27.2  | 20.0    | 15.0    | 37.8            | 18.3             | 9.6    |
| 2002 | 100   | 60.0              | 23.6  | 31.6    | 22.1    | 22.7            | 20.5             | 19.5   |
| 2003 | 100   | 63.3              | 39.3  | 18.8    | 23.8    | 18.1            | 22.8             | 13.9   |
| 2004 | 100   | 53.7              | 36.4  | 29.1    | 26.3    | 8.3             | 27.1             | 19.2   |
| 2005 | 100   | 49.0              | 38.0  | 22.9    | 30.0    | 9.1             | 32.8             | 18.2   |
| 2006 | 100   | 38.3              | 30.0  | 20.5    | 28.4    | 21.0            | 25.6             | 36.1   |
| 2007 | 100   | 39.8              | 31.9  | 21.8    | 30.2    | 16.0            | 23.9             | 36.3   |
| 2008 | 100   | 35.1              | 30.0  | 20.5    | 28.4    | 21.0            | 22.1             | 42.8   |
| 2009 | 100   | 29.3              | 30.8  | 21.1    | 29.2    | 19.0            | 28.4             | 42.2   |
| 2010 | 100   | 30.7              | 30.4  | 20.8    | 28.8    | 20.0            | 29.7             | 39.6   |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicados en PRESIDENCIA, 2005: 366 y PRESIDENCIA, 2007: 128; INFORME NAFIN, de 2000 a 2010; EVALUACIÓN DE NAFIN, 2011: 91.

**Cuadro 19.A****Empresas apoyadas por Nafin, 1990-2009**

| AÑO  | Total     | Sector Industrial |         |         | Sector Comercio | Sector Servicios |         |         |
|------|-----------|-------------------|---------|---------|-----------------|------------------|---------|---------|
|      |           | Total             | Micro   | Pequeña |                 |                  | Mediana | Grande  |
| 1990 | 13,753    | 10,838            | 5,887   | 4,488   | 383             | 80               | 2,102   | 14,753  |
| 1991 | 54,364    | 19,652            | 10,247  | 8,956   | 225             | 224              | 23,394  | 55,364  |
| 1992 | 93,083    | 27,988            | 17,309  | 10,069  | 285             | 325              | 40,780  | 94,083  |
| 1993 | 127,225   | 42,844            | 30,034  | 12,106  | 345             | 359              | 56,747  | 128,225 |
| 1994 | 136,912   | 46,106            | 32,321  | 13,028  | 371             | 386              | 61,068  | 137,912 |
| 1995 | 36,941    | 18,376            | 14,413  | 3,573   | 219             | 171              | 10,693  | 37,941  |
| 1996 | 11,391    | 4,464             | 3,359   | 894     | 118             | 93               | 4,144   | 12,391  |
| 1997 | 7,094     | 4,322             | 2,708   | 1,204   | 261             | 149              | 1,457   | 8,094   |
| 1998 | 7,292     | 5,554             | 3,594   | 1,429   | 354             | 177              | 763     | 8,292   |
| 1999 | 6,823     | 4,933             | 3,819   | 756     | 279             | 79               | 876     | 7,823   |
| 2000 | 7,857     | 5,795             | 4,797   | 625     | 309             | 64               | 975     | 8,857   |
| 2001 | 8,226     | 6,063             | 5,102   | 571     | 314             | 76               | 1,199   | 9,226   |
| 2002 | 47,277    | 26,481            | 22,248  | 3,608   | 502             | 123              | 18,841  | 48,277  |
| 2003 | 78,694    | 54,314            | 50,681  | 2,247   | 1,137           | 249              | 22,040  | 79,694  |
| 2004 | 127,562   | 50,077            | 46,967  | 1,940   | 961             | 209              | 63,181  | 128,562 |
| 2005 | 375,208   | 167,915           | 163,228 | 1,319   | 3,245           | 123              | 149,816 | 376,208 |
| 2006 | 441,569   | 223,083           | 221,666 | 890     | 463             | 64               | 157,965 | 60,521  |
| 2007 | 807,658   | 128,727           | 123,569 | 4,214   | 861             | 83               | 553,308 | 125,623 |
| 2008 | 987,284   | 216,966           | 211,610 | 4,392   | 882             | 82               | 459,804 | 310,514 |
| 2009 | 1,539,796 | 335,484           | 323,670 | 9,592   | 2,019           | 203              | 634,582 | 569,731 |
| 2010 | 1,646,581 | N.D.              | N.D.    | N.D.    | N.D.            | N.D.             | N.D.    | N.D.    |

Fuente: Fuente: Hasta 2008, con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en PRESIDENCIA, 2005; para años posteriores: INFORME NAFIN, 2009: 22, y; INFORME NAFIN, 2010:

### Cuadro 20.A

Crédito otorgado por NAFIN a las actividades empresariales por sector y, en el Sector Industrial, por tamaño: 1990-2010 (Millones de pesos constantes de 1993)

| Año  | Total  | Sector Industrial |       |         |         | Sector Comercio | Sector Servicios |        |
|------|--------|-------------------|-------|---------|---------|-----------------|------------------|--------|
|      |        | Total             | Micro | Pequeña | Mediana |                 |                  | Grande |
| 1990 | 4,723  | 3,872             | 461   | 1,886   | 731     | 794             | 459              | 392    |
| 1991 | 16,060 | 7,651             | 1,188 | 4,405   | 620     | 1,438           | 5,257            | 3,152  |
| 1992 | 25,962 | 11,622            | 2,123 | 6,068   | 917     | 2,514           | 8,790            | 5,550  |
| 1993 | 34,879 | 14,113            | 2,807 | 7,812   | 856     | 2,638           | 12,610           | 8,156  |
| 1994 | 46,435 | 19,069            | 3,573 | 10,058  | 1,660   | 3,778           | 15,024           | 12,343 |
| 1995 | 8,806  | 6,731             | 474   | 1,069   | 798     | 4,389           | 952              | 1,122  |
| 1996 | 7,085  | 5,875             | 315   | 959     | 765     | 3,835           | 471              | 739    |
| 1997 | 3,887  | 3,307             | 139   | 784     | 417     | 1,967           | 135              | 445    |
| 1998 | 4,883  | 4,053             | 154   | 774     | 622     | 2,503           | 212              | 619    |
| 1999 | 4,390  | 3,529             | 1,159 | 645     | 612     | 1,112           | 325              | 535    |
| 2000 | 4,585  | 3,195             | 1,141 | 751     | 759     | 543             | 602              | 788    |
| 2001 | 6,697  | 4,829             | 1,315 | 965     | 724     | 1,825           | 1,226            | 643    |
| 2002 | 12,493 | 7,494             | 1,770 | 2,367   | 1,659   | 1,698           | 2,557            | 2,442  |
| 2003 | 19,920 | 12,600            | 4,946 | 2,375   | 2,994   | 2,284           | 4,550            | 2,771  |
| 2004 | 29,250 | 15,699            | 5,712 | 4,565   | 4,126   | 1,296           | 7,934            | 5,617  |
| 2005 | 31,264 | 15,333            | 5,819 | 3,513   | 4,604   | 1,398           | 10,243           | 5,688  |
| 2006 | 36,504 | 13,981            | 4,197 | 2,872   | 3,976   | 2,935           | 9,344            | 13,177 |
| 2007 | 43,306 | 17,236            | 5,502 | 3,765   | 5,212   | 2,757           | 10,350           | 15,720 |
| 2008 | 58,962 | 20,695            | 6,213 | 4,251   | 5,886   | 4,346           | 13,030           | 25,235 |
| 2009 | 86,176 | 25,249            | 7,772 | 5,318   | 7,362   | 4,797           | 24,474           | 36,366 |
| 2010 | 90,423 | 27,759            | 8,438 | 5,774   | 7,995   | 5,552           | 26,856           | 35,807 |

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicados en PRESIDENCIA, 2005: 366 y PRESIDENCIA, 2007: 128; INFORME NAFIN, 2008: ; INFORME NAFIN, 2010: 25; EVALUACIÓN DE NAFIN, 2011: 91.

# **Estadísticas Históricas**

Cuadro 1.B

## Indicadores Históricos de la Economía Mexicana: 1929-1970

| Año  | PIB 1/  | PIB 2/ | Inflación 3/ | Tipo de cambio 4/ | Población (Miles de habitantes) 5/ | PIB per cápita 6/ |
|------|---------|--------|--------------|-------------------|------------------------------------|-------------------|
| 1929 | 54,915  | -3.7   | -0.6         | 2.15              | 16,290                             | 3,371             |
| 1930 | 51,473  | -6.6   | 0.6          | 2.26              | 16,553                             | 3,110             |
| 1931 | 53,179  | 3.5    | -10.5        | 2.65              | 16,840                             | 3,158             |
| 1932 | 45,247  | -14.8  | -9.0         | 3.16              | 17,132                             | 2,641             |
| 1933 | 50,359  | 11     | 6.2          | 3.50              | 17,429                             | 2,889             |
| 1934 | 53,757  | 6.7    | 3.5          | 3.60              | 17,731                             | 3,032             |
| 1935 | 57,752  | 7.6    | 0.7          | 3.60              | 18,038                             | 3,202             |
| 1936 | 62,361  | 8.2    | 6.0          | 3.60              | 18,350                             | 3,398             |
| 1937 | 64,425  | 3.3    | 18.8         | 3.60              | 18,668                             | 3,451             |
| 1938 | 65,469  | 1.4    | 4.5          | 4.52              | 18,991                             | 3,447             |
| 1939 | 68,989  | 5.5    | 2.8          | 5.19              | 19,320                             | 3,571             |
| 1940 | 69,941  | 1.3    | 0.5          | 5.40              | 19,653                             | 3,559             |
| 1941 | 76,753  | 9.7    | 6.1          | 4.85              | 20,195                             | 3,801             |
| 1942 | 81,059  | 5.9    | 10.6         | 4.85              | 20,751                             | 3,906             |
| 1943 | 84,061  | 3.6    | 20.0         | 4.85              | 21,323                             | 3,942             |
| 1944 | 90,923  | 8      | 28.3         | 4.85              | 21,910                             | 4,150             |
| 1945 | 93,779  | 3.2    | 8.1          | 4.85              | 22,514                             | 4,165             |
| 1946 | 99,942  | 6.5    | 18.8         | 4.85              | 23,134                             | 4,320             |
| 1947 | 103,384 | 3.6    | 2.1          | 4.85              | 23,771                             | 4,349             |
| 1948 | 107,644 | 3.9    | 6.2          | 5.74              | 24,426                             | 4,407             |
| 1949 | 113,544 | 6.7    | 5.8          | 8.01              | 25,099                             | 4,524             |
| 1950 | 124,779 | 9.7    | 11.0         | 8.65              | 25,791                             | 4,838             |
| 1951 | 134,429 | 7.8    | 18.2         | 8.65              | 26,585                             | 5,057             |
| 1952 | 139,775 | 4      | -2.2         | 8.65              | 27,403                             | 5,101             |
| 1953 | 140,158 | 0.3    | 2.1          | 8.65              | 28,246                             | 4,962             |
| 1954 | 154,168 | 10     | 16.4         | 11.34             | 29,115                             | 5,295             |
| 1955 | 167,270 | 8.5    | 9.4          | 12.50             | 30,011                             | 5,574             |

|      |         |     |      |       |        |       |
|------|---------|-----|------|-------|--------|-------|
| 1956 | 178,706 | 6.9 | 0.6  | 12.50 | 30,935 | 5,777 |
| 1957 | 192,243 | 7.6 | 6.6  | 12.50 | 31,887 | 6,029 |
| 1958 | 202,467 | 5.3 | 3.9  | 12.50 | 32,868 | 6,160 |
| 1959 | 208,523 | 3   | 0.0  | 12.50 | 33,880 | 6,155 |
| 1960 | 225,448 | 8.1 | 4.8  | 12.50 | 34,923 | 6,456 |
| 1961 | 236,562 | 4.3 | -0.3 | 12.50 | 36,188 | 6,537 |
| 1962 | 247,615 | 4.5 | 3.1  | 12.50 | 37,427 | 6,616 |
| 1963 | 267,396 | 7.6 | 0.2  | 12.50 | 38,708 | 6,908 |
| 1964 | 298,662 | 11  | 5.4  | 12.50 | 40,033 | 7,460 |
| 1965 | 318,030 | 6.2 | 0.7  | 12.50 | 41,404 | 7,681 |
| 1966 | 340,074 | 6.1 | 2.6  | 12.50 | 42,821 | 7,942 |
| 1967 | 361,397 | 5.9 | 1.4  | 12.50 | 44,287 | 8,160 |
| 1968 | 390,799 | 9.4 | 2.4  | 12.50 | 45,803 | 8,532 |
| 1969 | 415,512 | 3.4 | 4.9  | 12.50 | 47,371 | 8,771 |
| 1970 | 444,271 | 6.5 | 4.7  | 12.50 | 48,225 | 9,212 |

1/ INEGI: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm.exe/CI070010>; a precios constantes de 1970 hasta 1970;

2/ INEGI: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar>

3/ De 1970 a 2009: Calculadora Banco de México (portal en internet). Antes de 1970: INEGI

4/ INEGI: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm.exe/CI070010>; A precios constantes de 1970 hasta 1970, en adelante a precios constantes de 1993

Cuadro 2.B

Indicadores Económicos de México: 1976-2001

| Año  | Crecimiento del P.I.B.<br>(%) 1/ | Inflación 2/ | Desempleo Urbano<br>Abierto (%) 3/ | Déficit Fiscal<br>(% del PIB) 4/ | Deuda Externa Neta Total 5/ |                |                | Balanza Comercial<br>(Mmdd.) 7/ |
|------|----------------------------------|--------------|------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|----------------|----------------|---------------------------------|
|      |                                  |              |                                    |                                  | Mmdd.                       | Pública (%) 6/ | Privada (%) 6/ |                                 |
| 1976 | 4.4                              | 27.2         | 6.7                                | -9.1                             | 27.5                        | 75.6           | 24.4           | -2.6                            |
| 1977 | 3.4                              | 20.7         | 8.1                                | -6.3                             | 30.9                        | 74.1           | 25.9           | -1.1                            |
| 1978 | 9.0                              | 16.2         | 6.8                                | -6.2                             | 34.6                        | 76.0           | 24.0           | -1.8                            |
| 1979 | 9.7                              | 20.0         | 5.8                                | -7.1                             | 40.3                        | 74.0           | 26.1           | -3.2                            |
| 1980 | 9.2                              | 29.8         | 4.5                                | -7.5                             | 50.7                        | 66.7           | 33.3           | -3.8                            |
| 1981 | 8.8                              | 28.7         | 4.2                                | -14.1                            | 74.9                        | 70.8           | 29.2           | -4.8                            |
| 1982 | -0.5                             | 98.9         | 4.2                                | -16.9                            | 92.4                        | 64.1           | 35.4           | 6.2                             |
| 1983 | -4.2                             | 80.8         | 6.8                                | -8.6                             | 93.8                        | 71.0           | 29.0           | 13.3                            |
| 1984 | 3.6                              | 59.2         | 5.7                                | -8.5                             | 96.7                        | 71.8           | 28.2           | 12.0                            |
| 1985 | 2.6                              | 63.8         | 4.4                                | 9.6                              | 96.6                        | 74.6           | 25.4           | 7.1                             |
| 1986 | -3.8                             | 105.8        | 4.3                                | -15.9                            | 101.0                       | 74.7           | 25.3           | 3.7                             |
| 1987 | 1.9                              | 159.2        | 3.9                                | -16.0                            | 107.5                       | 75.7           | 24.3           | 7.2                             |
| 1988 | 1.3                              | 51.7         | 3.6                                | -12.4                            | 100.4                       | 80.7           | 19.3           | 0.3                             |
| 1989 | 3.4                              | 19.7         | 3.0                                | -5.5                             | 95.1                        | 80.0           | 20.0           | -2.6                            |
| 1990 | 4.4                              | 29.9         | 2.8                                | -4.0                             | 101.9                       | 70.9           | 8.9            | -4.4                            |
| 1991 | 3.6                              | 18.8         | 2.6                                | -1.5                             | 104.2                       | 63.7           | 11.5           | -7.3                            |
| 1992 | 2.8                              | 11.9         | 2.8                                | 4.8                              | 108.1                       | 61.8           | 14.6           | -15.9                           |
| 1993 | 0.6                              | 8.0          | 3.4                                | 0.7                              | 119.9                       | 57.2           | 19.4           | -13.5                           |
| 1994 | 3.7                              | 7.1          | 3.7                                | -0.1                             | 129.5                       | 58.7           | 19.6           | -18.5                           |
| 1995 | -6.9                             | 52.0         | 6.2                                | 0.0                              | 152.0                       | 57.6           | 17.4           | 7.1                             |
| 1996 | 5.2                              | 27.7         | 5.5                                | 0.0                              | 137.9                       | 57.9           | 19.2           | 6.5                             |
| 1997 | 6.8                              | 15.7         | 3.7                                | -0.7                             | 136.8                       | 55.6           | 25.4           | 0.6                             |
| 1998 | 5.0                              | 18.6         | 3.2                                | -1.2                             | 145.5                       | 53.3           | 30.1           | -7.8                            |
| 1999 | 3.8                              | 12.3         | 2.5                                | -1.1                             | 149.5                       | 50.4           | 37.1           | -5.6                            |
| 2000 | 6.6                              | 9.0          | 2.2                                | -1.1                             | 134.3                       | 52.3           | 39.3           | -8.3                            |
| 2001 | 0.0                              | 4.4          | 2.4                                | -0.7                             | 133.9                       | 52.1           | 41.6           | -9.6                            |
| 2002 | 0.8                              | 5.7          | 2.7                                | -0.6                             | 132.8                       | 53.8           | 41.9           | -7.6                            |

|      |      |     |     |      |       |      |      |       |
|------|------|-----|-----|------|-------|------|------|-------|
| 2003 | 1.4  | 4.0 | 3.3 | -0.6 | 123.8 | 59.5 | 36.5 | -5.8  |
| 2004 | 4.2  | 5.2 | 3.8 | -0.2 | 124.5 | 60.8 | 34.6 | -8.8  |
| 2005 | 3.3  | 3.3 | 4.7 | -0.1 | 116.7 | 56.3 | 38.9 | -7.6  |
| 2006 | 4.8  | 4.1 | 4.8 | 0.1  | 100.1 | 47.2 | 47.5 | -6.1  |
| 2007 | 3.4  | 3.8 | 3.4 | 0.0  | 102.3 | 33.8 | 59.1 | -10.1 |
| 2008 | 1.2  | 6.5 | 3.5 | -0.1 | 97.3  | 25.0 | 68.7 | -17.3 |
| 2009 | -6.2 | 3.6 | 5.2 | -2.3 | 159.2 | 57.6 | 38.5 | -4.7  |
| 2010 | 5.4  | 4.4 | 5.3 | -2.8 | 184.4 | 56.8 | 35.1 | -3.0  |
| 2011 | 4.6  | 3.5 | 5.2 | -2.5 | 189.3 | 57.5 | 33.4 | 2.2   |

1/: De 1976 a 2004: INEGI: Sistema para la Consulta de las Estadísticas Históricas de México, 2009; de 2005 a 2011, ANEXO ESTADÍSTICO, 2011: 17

2/: Banco de México: <http://www.banxico.gob.mx/portal-inflacion/index.html>

3/: De 1976 a 2004: INEGI: Sistema para la Consulta de las Estadísticas Históricas de México, 2009; 2005 y 2006: ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 258; de 2007 a 2011: ANEXO ESTADÍSTICO, 2011: 182



**Cuadro 3.B****Distribución de la Población en México: 1900-2010** (miles de personas)

| <b>Año</b> | <b>Población Total</b> | <b>Población Rural</b> | <b>%</b> | <b>Población Urbana</b> | <b>%</b> |
|------------|------------------------|------------------------|----------|-------------------------|----------|
| 1900       | 13,607                 | 9,714                  | 71.39%   | 3,893                   | 28.61%   |
| 1910       | 15,160                 | 10,809                 | 71.30%   | 4,351                   | 28.70%   |
| 1920       | 14,335                 | 9,869                  | 68.85%   | 4,466                   | 31.15%   |
| 1930       | 16,553                 | 11,012                 | 66.53%   | 5,541                   | 33.47%   |
| 1940       | 19,654                 | 12,758                 | 64.91%   | 6,896                   | 35.09%   |
| 1950       | 25,791                 | 14,808                 | 57.42%   | 10,983                  | 42.58%   |
| 1960       | 34,923                 | 17,218                 | 49.30%   | 17,705                  | 50.70%   |
| 1970       | 48,225                 | 19,916                 | 41.30%   | 28,309                  | 58.70%   |
| 1980       | 66,845                 | 22,547                 | 33.73%   | 44,300                  | 66.27%   |
| 1985       | 75,643                 | 23,815                 | 31.48%   | 51,828                  | 68.52%   |
| 1990       | 81,250                 | 23,290                 | 28.66%   | 57,960                  | 71.34%   |
| 1995       | 91,121                 | 24,171                 | 26.53%   | 66,950                  | 73.47%   |
| 2000       | 97,362                 | 24,651                 | 25.32%   | 72,711                  | 74.68%   |
| 2005       | 103,369                | 24,383                 | 23.59%   | 78,986                  | 76.41%   |
| 2010       | 112,536                | 24,983                 | 22.20%   | 87,553                  | 77.80%   |

Fuente: Sistema para la Consulta de Estadísticas Históricas de México: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm.exe/C1010020>

XII Censo General de Población y Vivienda, 2010

<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/MartinezSCM/anteced.pdf>

**Cuadro 4.B**

Formación Bruta de Capital Fijo en México: 1940-1980 (a precios de 1970)  
y Tasas de Crecimiento Medio Anual por sector

| <b>Año</b> | <b>Total</b> | <b>TCMA</b> | <b>Pública</b> | <b>TCMA</b> | <b>Privada</b> | <b>TCMA</b> |
|------------|--------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
| 1940       | 6,008        |             | 2,948          |             | 3,060          |             |
| 1960       | 34,294       | 23.54%      | 11,259         | 14.10%      | 23,035         | 32.64%      |
| 1965       | 52,075       | 10.37%      | 19,164         | 14.04%      | 32,911         | 8.57%       |
| 1970       | 88,661       | 14.05%      | 29,250         | 10.53%      | 59,411         | 16.10%      |
| 1975       | 132,316      | 9.85%       | 54,733         | 17.42%      | 77,583         | 6.12%       |
| 1976       | 132,910      | 0.45%       | 50,597         | -7.56%      | 82,312         | 6.10%       |
| 1977       | 123,987      | -6.71%      | 47,212         | -6.69%      | 76,774         | -6.73%      |
| 1978       | 142,799      | 15.17%      | 62,122         | 31.58%      | 80,677         | 5.08%       |
| 1979       | 171,714      | 20.25%      | 72,753         | 17.11%      | 98,961         | 22.66%      |
| 1980       | 197,364      | 14.94%      | 84,870         | 16.65%      | 112,494        | 13.68%      |

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Fuente: Banco de México.

**Cuadro 5.B**

Importaciones y Exportaciones de bienes y servicios en México:  
1988-2007 (en millones de pesos de 1993)

| Año  | Saldo total | Importaciones 1/ | Exportaciones 1/ |
|------|-------------|------------------|------------------|
| 1988 | 22,873.1    | 121,502.8        | 144,375.9        |
| 1989 | 9,216.2     | 143,333.7        | 152,549.9        |
| 1990 | -10,990.9   | 171,633.8        | 160,642.9        |
| 1991 | -28,895.8   | 197,683.7        | 168,787.9        |
| 1992 | -59,261.0   | 236,461.9        | 177,200.9        |
| 1993 | -49,319.2   | 240,859.1        | 191,539.9        |
| 1994 | -66,417.3   | 292,048.3        | 225,631.0        |
| 1995 | 45,637.3    | 248,120.3        | 293,757.6        |
| 1996 | 42,411.7    | 304,900.7        | 347,312.4        |
| 1997 | 10,277.3    | 374,252.9        | 384,530.2        |
| 1998 | -5,186.9    | 436,227.8        | 431,040.9        |
| 1999 | -13,052.0   | 497,613.5        | 484,561.5        |
| 2000 | -41,027.9   | 604,483.5        | 563,455.6        |
| 2001 | -51,426.5   | 594,620.2        | 543,193.7        |
| 2002 | -52,290.8   | 603,318.5        | 551,027.7        |
| 2003 | -41,627.6   | 607,497.8        | 565,870.2        |
| 2004 | -46,344.4   | 678,070.4        | 631,726.0        |
| 2005 | -61,865.8   | 736,940.2        | 675,074.4        |
| 2006 | -42,992.7   | 750,460.4        | 707,467.7        |

1/ ANEXO ESTADÍSTICO, 2006: 206

<http://sexto.informe.fox.presidencia.gob.mx/docs/anexo/pdf/P206.pdf>

**Cuadro 6.B****PIB per cápita de Japón, España, Reino Unido y EE.UU.  
(1970- 2004)**

| Año  | Japón | España | Reino Unido | EE.UU. |
|------|-------|--------|-------------|--------|
| 1970 | 9.5   | 5.5    | 10.7        | 24.0   |
| 1971 | 10.2  | 6.0    | 11.5        | 24.7   |
| 1972 | 12.9  | 7.3    | 12.8        | 26.0   |
| 1973 | 16.3  | 9.0    | 13.6        | 27.2   |
| 1974 | 16.0  | 10.0   | 13.2        | 26.3   |
| 1975 | 15.7  | 10.6   | 14.4        | 26.0   |
| 1976 | 16.6  | 10.2   | 13.1        | 27.1   |
| 1977 | 19.0  | 10.6   | 13.9        | 28.2   |
| 1978 | 24.6  | 11.8   | 16.4        | 29.3   |
| 1979 | 22.8  | 14.1   | 19.1        | 29.1   |
| 1980 | 20.9  | 13.4   | 21.6        | 27.7   |
| 1981 | 18.8  | 12.0   | 19.5        | 24.8   |
| 1982 | 18.0  | 9.5    | 16.6        | 27.0   |
| 1983 | 19.0  | 8.0    | 15.3        | 28.1   |
| 1984 | 19.3  | 7.7    | 13.7        | 29.7   |
| 1985 | 19.7  | 7.8    | 14.0        | 30.5   |
| 1986 | 28.4  | 10.6   | 16.7        | 31.3   |
| 1987 | 33.2  | 12.9   | 19.8        | 31.9   |
| 1988 | 22.5  | 4.6    | 23.0        | 32.7   |
| 1989 | 36.4  | 15.3   | 22.1        | 33.2   |
| 1990 | 5.3   | 8.8    | 24.6        | 32.9   |
| 1991 | 38.6  | 19.3   | 24.6        | 32.3   |
| 1992 | 40.8  | 20.5   | 24.7        | 32.7   |
| 1993 | 45.4  | 6.5    | 21.4        | 32.9   |
| 1994 | 48.6  | 16.2   | 22.6        | 33.7   |
| 1995 | 51.8  | 18.3   | 23.9        | 34.0   |
| 1996 | 44.6  | 18.5   | 24.3        | 34.4   |
| 1997 | 39.9  | 16.4   | 26.4        | 35.4   |

|      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|
| 1998 | 35.8 | 16.9 | 27.8 | 36.3 |
| 1999 | 39.6 | 16.8 | 27.9 | 37.1 |
| 2000 | 40.7 | 15.0 | 26.5 | 37.5 |
| 2001 | 34.7 | 15.1 | 25.5 | 37.0 |
| 2002 | 32.6 | 16.6 | 27.5 | 37.4 |
| 2003 | 32.7 | 16.6 | 27.3 | 37.3 |
| 2004 | 33.2 | 16.8 | 27.7 | 38.1 |

PIB 1970-2002. World Development Indicators database, World Bank.

PIB 2003-2004. World Economic Outlook (abril 2004) Statistical Appendix. Fondo Monetario Internacional.

PIB convertido a precios constantes del 2004 a partir de las tablas de conversión publicadas por el Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad Estatal de Oregón, Estados Unidos.